

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ

НОВАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ
ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ /3
БАЗЕЛЬ ОСОБОГО РЕЖИМА.
РИСКИ НОВОГО БАНКОВСКОГО
СТАНДАРТА /6
МИРОВЫЕ СТРАХОВЫЕ РЫНКИ
СТАЛИ ЖЕСТЧЕ В ОТНОШЕНИИ
РОССИЙСКИХ РИСКОВ /9
ПЕТЛЯ ЛИКВИДНОСТИ.
СЖАТИЕ НАРАСТАЕТ /11
ОСОБЕННОСТИ
НАЦИОНАЛЬНОЙ СТАВКИ /13



Среда, 5 ноября 2014
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №57

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

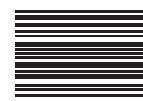


Партнер выпуска

ГАЗПРОМБАНК

Реклама. ГПБ (ОАО). Генеральная лицензия Банка России №354.

4601865 000295



10057



За каждым движением лежит
труд долгих репетиций,
за каждым жестом –
стремление сделать
его совершенным.
Так завоеывается имя,
репутация и доверие.

Газпромбанк Private Banking благодаря
многолетнему опыту управления
капиталами состоятельных клиентов,
первоклассно отлаженному сервису
и серьезному отношению
к конфиденциальности заработал себе
устойчивую репутацию в финансовом мире.
Именно она внушает нашим клиентам
уверенность в сохранности своего капитала
и позволяет ощутить спокойствие.

www.gazprombank.ru
+7 (495) 719-19-00, 8-800-719-19-00

Газпромбанк. *Private Banking*
Абсолютное спокойствие





ВЛАДИСЛАВ ДОРОФЕЕВ,
РЕДАКТОР ПРИЛОЖЕНИЯ
BUSINESS GUIDE «РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ»

РИСК-МЕНЕДЖЕРА ВЫЗЫВАЛИ?

В Базеле не только штаб-квартира крупнейших мировых фармкомпаний F.Hoffmann-La Roche Ltd и Novartis, место проведения важнейшей часовой выставки BaselWorld, формальная родина сионизма, но и именно здесь, на берегах Рейна, в 1974 году учрежден Базельский комитет по банковскому надзору с целью разработки единых стандартов банковской деятельности. Прошло 40 лет. Состав Базельского комитета вырос с 10 до 60 стран. С тех пор были разработаны три базовых соглашения в области банковских стандартов — «Базель-1», «Базель-2» и «Базель-3». И вот 2014 год — юбилейный для Базельского комитета — становится вторым годом поэтапного обязательного вхождения российской банковской системы в Третье базельское соглашение. Кто бы спорил, это один из важнейших шагов в усилении надежности и предсказуемости банковской системы и новая высота в управлении рисками на уровне отдельно взятого банка и системы в целом. Однако остается вопрос: этапы и сроки принятия стандартов «Базель-3» расписывались для другой ситуации — банковской и политико-экономической, по сути, для другой страны. То есть так ли необходимо придерживаться категорического исполнения планов, принятых, когда о финансовых санкциях в отношении России и предположить никто не мог?! Или нужна коррекция по срокам и условиям? То есть тот случай, когда навыки риск-менеджмента не помешают.

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»
(Business Guide Риск-менеджмент)

Владимир Желонкин — президент ИД «Коммерсантъ»
Павел Филенков — генеральный директор ИД «Коммерсантъ»
Азер Мурсалиев — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ»
Михаил Михайлин — редакционный директор ИД «Коммерсантъ»
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Павел Кассин — директор фотослужбы
Валерия Любимова — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ»
Рекламная служба:
Тел. (499) 943-9108/10/12, (495) 101-2353
Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат»
Владислав Дорофеев — выпускающий редактор
Ольга Боровягина — редактор
Сергей Цомык — главный художник
Виктор Куликов — фоторедактор
Екатерина Бородулина — корректор
Адрес редакции: 125080, г. Москва, ул. Врубеля, д. 4.
Тел. (499) 943-9724/9774/9198

Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом».
Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.
Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

Типография: «Сканвеб Аб».
Адрес: Корьяланкату 27, Коувола, Финляндия
Тираж: 75000. Цена свободная

Рисунок на обложке: Мария Заикина

«СИСТЕМНЫЙ КРЕДИТНЫЙ РИСК РАСТЕТ»

ОЛЕГ ВАКСМАН, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ ГАЗПРОМ-БАНКА, ЧЕТКО ПРОСЛЕЖИВАЕТ ПРЯМУЮ ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ СОСТОЯНИЕМ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И РОСТОМ РИСКОВ ФИНАНСОВЫХ ОПЕРАЦИЙ.



ПО МНЕНИЮ ОЛЕГА ВАКСМАНА, УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ — ОСНОВА БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ПОТОМУ ЧТО ЛЮБОЙ БАНК, ВЫДАВАЯ КРЕДИТ, ТОРГУЕТ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ, ПОКУПАЯ ИЛИ ПРОДАВАЯ ЦЕННЫЕ БУМАГИ — ТОРГУЕТ РЫНОЧНЫМ РИСКОМ И Т. Д.

BUSINESS GUIDE: В последнее время ситуация в российском банковском секторе довольно нервная. Это и массовые отзывы лицензий регулятором, уже получившие название «зачисток», и банкротства, и западные санкции в отношении ряда участников рынка. Как Газпромбанк оценивает сегодняшнюю ситуацию с рисками на банковском рынке?

ОЛЕГ ВАКСМАН: Банки всегда работают с рисками. Управление рисками — одна из основ банковской деятельности. Любая банк, по сути, торгует рисками. Когда мы выдаем кредит, мы торгуем кредитным риском, покупаем или продаем ценные бумаги — торгуем рыночным риском и так далее. То есть, в отличие от реального сектора, который торгует тем или иным товаром и пытается в основном минимизировать риски, компании финансового сектора должны не просто сводить риски к нулю и избегать их, а уметь ими управлять.

Если говорить только о нынешней ситуации, она действительно отличается от той, что была несколько лет назад. Давайте начнем с так называемой зачистки. Лично я ничего подобного не наблюдаю. Регулятор не предпринимает никаких особенных, экстраординарных действий. Если какой-либо банк два или три раза предупреждали о том, что не следует нарушать законодательство и нормативные акты, а на четвертый раз у него отозвали лицензию — это не зачистка. Это всего лишь означает, что Банк России по факту работает так, как должен работать регулятор в любой

стране мира: повышать прозрачность, легитимность и в целом культуру работы нашего финансового сектора.

BG: Речь не о действиях регулятора, а о том, что довольно активно идет процесс отзыва лицензий, закрытие банков. Это же должно сказываться на рынке, на уровне доверия к банкам.

О. В.: Газпромбанк никогда не фокусировался на кредитовании небольших банков. Это не наш сегмент бизнеса, не те риски, которые мы на себя принимали. В общем и целом нашу миссию можно сформулировать как кредитование реальной экономики, а не банков, условно относимых к третьей сотне. Поэтому происходящие в настоящее время отзывы лицензий ни с точки зрения наших рисков, ни с точки зрения бизнеса на нас не отражаются.

Если говорить о воздействии на рынок в целом, лично я считаю, что данный процесс имеет позитивный, а не негативный эффект: рынок становится более прозрачным. Многие зарубежные коллеги говорят нам: у вас крайне непрозрачный банковский сектор, много непонятных нам банков, неясны бизнес-модели этих институтов, корпоративное управление и т. д. Но как только ЦБ РФ пытается немножко очистить его, раздаются комментарии: Центробанк занимается «зачистками», происходит «монополизация» рынка. . . Где логика? Если мы хотим иметь прозрачный и четко регулируемый банковский сектор, придется что-то в нем менять. Это очевидно.

BG: Хорошо, а как повлияли западные санкции?

О. В.: Введение санкций повысило некоторые риски. Первая группа таких рисков связана с операционной работой, можно сказать, с чисто житейскими моментами. Например, бывает, что дольше идут расчеты, хотя масштаб этой проблемы сейчас значительно сократился. В отношении платежей большинства российских банков, причем вне зависимости от того, введен в отношении их режим санкций или нет, осуществлялся, да и сейчас осуществляется, более детальный анализ. То есть платежи идут не просто через расчетную систему, а проходят через специальный комплаенс-центр.

При этом режим санкций, введенный против крупнейших российских банков, совершенно новый не только для нас, но и для западных контрагентов. Ведь речь не идет о заморозке операций, а об отдельных запрещенных операциях и дополнительных мерах контроля. Сотрудникам западных комплаенс-центров также нужно привыкать к данному режиму, учиться работать в таких условиях — отсюда и задержки. Кроме того, это добавляет работы бэк-офисам банков — их расходы, соответственно, немного растут. Но не более того.

BG: А что со стоимостью денег?

О. В.: На стоимость денег санкции, конечно, влияют. Сейчас стоимость денег повысилась примерно на 200 базисных пунктов. Правда, такое повышение связано не только с санкциями, а также, например, с макроэкономической ситуацией, с безрисковой стоимостью денег, с оценкой инвестором рисков развивающейся экономики и т. д. Это многофакторная модель. Но в целом то, что из-за геополитической ситуации стоимость денег для российских банков выросла, — реалистичная оценка.

BG: Это имело последствия для вашего банка в плане возможного пересмотра кредитного портфеля, кредитной политики?

О. В.: С точки зрения процентной маржи это не сильно влияет на наш банк. Понятно, что если пассивы у нас становятся дороже — активы также будут дорожать. Другое дело, что здесь реализуется процентный риск: некоторые пассивы уже подорожали, а соответствующие по объему активы — еще нет. Но я бы не сказал, что это для нас критично: данный временной лаг невелик — ориентировочно чуть больше квартала.

BG: Да, но когда банк начинает повышать проценты по кредитам, это увеличивает кредитную нагрузку на заемщика, что делает сами кредиты более рискованными. . .

О. В.: Действительно, процентный риск может перерастать в кредитный, давить на финансовые показатели заемщика. Но, наверное, пока еще рано об этом говорить. Активные санкции были введены во второй половине года. Насколько они повлияли на эффективность бизнеса заемщиков, можно будет судить по отчетности за 2014 год. Сейчас же не у всех компаний готова даже полугодовая отчетность.

Другое дело, что некоторое кредитное напряжение началось на рынке еще до введения санкций — примерно со второй половины прошлого года. При этом уже в 2013 году мы видели: один из ключевых показателей платежеспособ-



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ГОДОВЫЕ ТЕМПЫ РОСТА БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ (%) ИСТОЧНИК: ГПБ.



→ ности — отношение долга к EBITDA (прибыль до вычета амортизации и налогообложения. — „Б“) — у некоторых крупнейших российских компаний перестал улучшаться. Долги не росли, но и показатель EBITDA не увеличивался. Одновременно при осуществлении заимствований некоторые компании исходили из позитивного экономического прогноза (т.е. предполагали рост цен и спроса на свою продукцию). Но эти прогнозы не сбылись, то есть многие компании стали более рискованными заемщиками, причем не из-за санкций, а в силу макроэкономических факторов, например давления на цены на сырьевые товары.

ВГ: Как Газпромбанк оценивает риски и работает с ними при формировании кредитного портфеля?

О. В.: Газпромбанк в большей степени корпоративный, нежели розничный банк: займы физическим лицам составляют лишь порядка 10–12% нашего кредитного портфеля. Поэтому оценка рисков корпоративных заемщиков для нас сфера особого внимания. Для этого необходимо оценивать вероятности и возможные сценарии дефолта по каждому корпоративному заемщику.

Мы делаем это как на основе традиционного кредитного анализа, так и на базе математических моделей, разработанных департаментами Газпромбанка, ответственными за риск-менеджмент. При этом применяются модели трех типов: для средних компаний, для крупных и для крупнейших компаний и проектного финансирования. Для малого бизнеса мы такие индивидуальные модели не применяем: его доля в нашем кредитном портфеле незначительна.

ВГ: Что это за модели оценки рисков, изменились ли они в связи с изменением внешнего фона?

О. В.: Каждая модель берет заемщика и анализирует его будущие финансовые потоки с целью оценки возможностей производить выплаты по кредитам. Разумеется, в связи с общим негативным фоном мы соответствующим образом меняем свои подходы к методикам оценки заемщиков. Так, в настоящее время мы уделяем повышенное внимание сценарному анализу. То есть при анализе конкретного заемщика мы смотрим не только на текущие показатели, но и оцениваем, как будут меняться его финансовые потоки при неблагоприятных сценариях: падении цен на продукцию, подорожании обслуживания кредитов и т. п.

Сценарный анализ сейчас стал очень важен. Причем мы тестируем на устойчивость к негативным сценариям не просто весь кредитный портфель банка, а каждый выдаваемый кредит в отдельности.

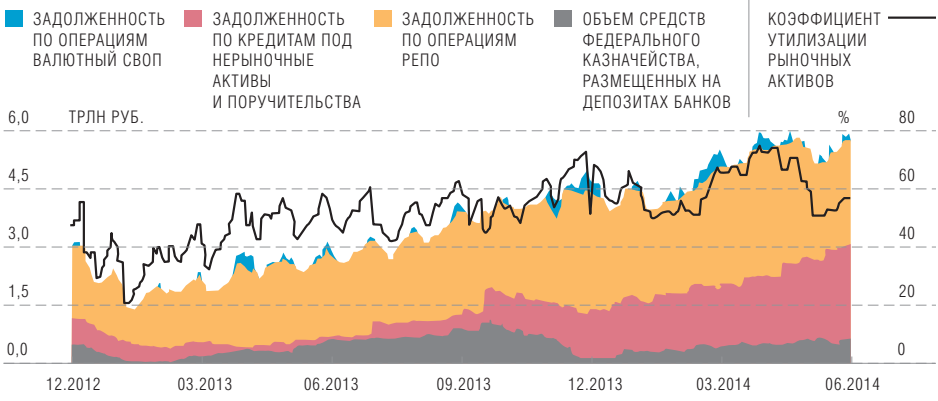
ВГ: Какие новые риски появились у основных клиентов Газпромбанка в связи с их отраслевой спецификацией?

О. В.: У нас много клиентов—представителей нефтегазовой отрасли, металлургии, энергетического сектора. Как я уже говорил, у многих из них со второй половины 2013 года показатель EBITDA практически не увеличивается. У большинства долг с точки зрения объема также не растет, но есть риск удорожания его обслуживания. Таким образом, отношение выплат по долгу к EBITDA — это второй важнейший показатель при рассмотрении возможности кредитования — имеет тенденцию к ухудшению. Причем подобная ситуация наблюдается почти во всех отраслях: в нефтегазовой положение лучше, но в металлургии, угольной

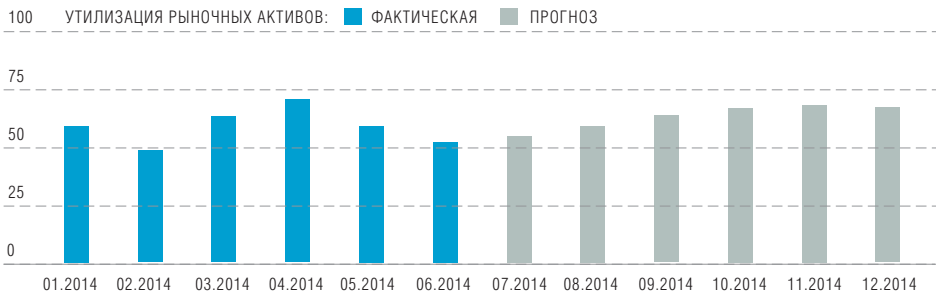
ГАЗПРОМБАНК — СКОРЕЕ КОРПОРАТИВНЫЙ, НЕЖЕЛИ РОЗНИЧНЫЙ БАНК: ЗАЙМЫ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ СОСТАВЛЯЮТ 10–12% НАШЕГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ. ПОЭТОМУ ОЦЕНКА РИСКОВ КОРПОРАТИВНЫХ ЗАЕМЩИКОВ ДЛЯ НАС СФЕРА ОСОБОГО ВНИМАНИЯ

↑
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

УТИЛИЗАЦИЯ РЫНОЧНЫХ АКТИВОВ. ПОКАЗАТЕЛИ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ИСТОЧНИК: ГПБ.



КОЭФФИЦИЕНТ УТИЛИЗАЦИИ РЫНОЧНЫХ АКТИВОВ: ФАКТИЧЕСКИЕ И ПРОГНОЗНЫЕ ЗНАЧЕНИЯ (%) ИСТОЧНИК: ГПБ.



промышленности мы видим значительное падение цен на продукцию. Так что в целом системный кредитный риск растет, причем уже со второй половины 2013 года.

ВГ: С точки зрения корпоративной структуры как устроена система оценки рисков в Газпромбанке?

О. В.: Прежде всего стоит отметить, что, согласно регуляторным нормам, во всех банках должна быть структура управления рисками. В Газпромбанке два дивизиона: один занимается анализом кредитных рисков, другой — рыночными рисками инвестиционного банка, то есть рисками, связанными с ликвидностью и конъюнктурой валютного и фондового рынков.

Работа идет по двум основным направлениям. Первое — решение оперативных задач: рассмотрение крупных сделок с точки зрения рисков и вынесение решений относительно возможности их проведения. Второе — разработка методологий, в соответствии с которыми работает банк.

ВГ: Весь банк, то есть все службы?

О. В.: Не все, конечно, а имеющие отношение к собственно активной банковской деятельности. Для России это, может быть, пока не совсем типично, но в западных банках департаменты, занимающиеся рисками, крупнее, например, кадровых департаментов.

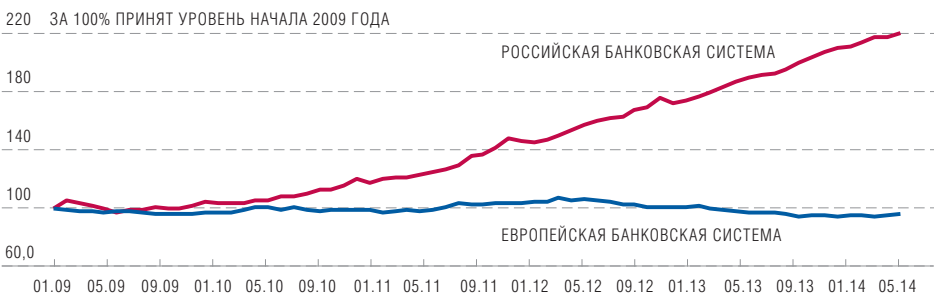
Есть на эту тему хороший пример-аналогия из сферы регулирования дорожного движения. Условно говоря, риск-менеджмент — это те, кто разрабатывает «правила дорожного движения». Мы не можем сделать так, чтобы «аварий» вообще не было — тогда мы остановим «дви-

МАГИСТР ДЕЛА



Олег Ваксман — заместитель председателя правления Газпромбанка. В 2002 году окончил Университет Витватерсранда (University of the Witwatersrand) в Йоханнесбурге (ЮАР). В 2013 году завершил обучение по программе Trium Global Executive MBA с присвоением степени магистра делового администрирования. Работал в южноафриканском First National Bank, в лондонском офисе KPMG и партнером компании PricewaterhouseCoopers. В 2010 году пришел в Газпромбанк, где курирует блок рисков, международные проекты и представительства, а также Газпромбанк Private Banking.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА АКТИВОВ РОССИЙСКОЙ И ЕВРОПЕЙСКОЙ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ (%) ИСТОЧНИК: ГПБ И ЦБ РФ.



ВГ: А как с другими нововведениями «Базеля-3»?

О. В.: На мой взгляд, могут возникнуть проблемы с нормативами короткой ликвидности (LCR, или ПКЛ). Базельские требования предусматривают необходимость учета возможности оттока клиентских средств — скажем, сокращения объемов депозитов. Во-вторых, вводятся довольно жесткие требования к активам, которые можно считать ликвидными, — это ценные бумаги с довольно высокими рейтингами. В России таких бумаг крайне мало — как в связи с низким объемом рынка госбумаг, так и в результате геополитических событий, влияющих на рейтинги и ликвидность долговых обязательств российских эмитентов. Держать же долговые бумаги западных эмитентов российским банкам явно невыгодно.

Правда, данный норматив в России пока не принят, сейчас этот вопрос прорабатывается в Центральном банке: норматив, скорее всего, будет адаптирован к российской действительности. ЦБ также будет вводить безотзывные кредитные линии (БКЛ), которые помогут банкам с выполнением данного норматива.

ВГ: У Газпромбанка достаточность капитала выше минимальных значений, предусмотренных нормативами. Почему банк не наращивает кредитный портфель — нет заемщиков или в целом рыночная ситуация не располагает к рискам?

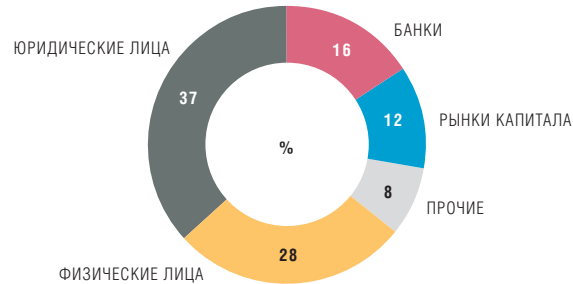
О. В.: Мы традиционно активно наращиваем кредитный портфель больше 20% в год, и в этом году будет рост портфеля. Разумеется, проблема качественных заемщиков на нашем рынке существует давно и банки активно борются за право их обслуживать — это нормально. А в условиях напряженной экономической ситуации качественных заемщиков становится меньше. Но есть еще один фактор: рынок пока еще только привлекает к нынешнему уровню процентных ставок. Очевидно, что предприятия будут испытывать потребность в рефинансировании, причем, весьма вероятно, при практически закрытых внешних рынках капитала. Но чтобы система оказалась готова работать на полную в новых условиях, нужно время.

ВГ: Вы говорили об оценке кредитных рисков предприятий или конкретных бумаг. А как быть с общими, макроэкономическими рисками? Вы их также пытаетесь прогнозировать или опираетесь на иные прогнозы, внешние экспертизы?

О. В.: У нас в банке есть департамент, ответственный за макроэкономическое прогнозирование. Но для рисков здесь важнее не сами прогнозы и их достоверность, а сценарии развития ситуации. Просто макроэкономическое прогнозирование — довольно неблагоприятная вещь, особенно в условиях геополитических рисков. Сценарный же анализ позволяет понимать, при каких вариантах развития событий у банка все будет в порядке, а при каких — необходимо принимать экстраординарные меры. Это важно — иметь в виду возможность негативного сценария, поскольку можно делать любые заявления. При этом очевидно, что существуют ситуации, при которых любая компания, любой банк могут оказаться на грани выживания.

ВГ: На этот случай предусмотрены планы обеспечения выживания, получения помощи?

ТИПИЧНАЯ СТРУКТУРА ПАССИВОВ КРУПНЫХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ



О. В.: Да, разумеется, причем это требование ЦБ — чтобы банки имели план спасения на случай кризисной ситуации. Здесь не нужно изобретать велосипед: набор действий довольно стандартен для любого банка. Сначала прекращается наращивание кредитного портфеля, возможна продажа ценных бумаг... Ступеней много, последняя — обращение за помощью к акционерам или в Центральный банк как к кредитору последней инстанции. Но это уже сложный путь — настолько сложный, что банки всячески стараются сделать все возможное, чтобы даже в случае кризиса не попасть в подобную ситуацию. В Газпромбанке, например, система управления рисками и ликвидностью предполагает, что мы держим «подушку ликвидности» и «подушку капитала». Это, по сути, неприкосновенный запас капитала и ликвидности на случай стресса.

ВГ: И в каких инструментах вы держите эти деньги, учитывая дефицит бумаг на рынке? На депозитах в ЦБ?

О. В.: На депозитах в ЦБ держать деньги совсем невыгодно. Мы держим деньги в инструментах, относительно которых уже есть решение Центробанка о возможности получения под них рефинансирования: ценные бумаги ломбардного списка или кредиты, которые могут быть занесены в ЦБ под залог нерыночных активов. Капитал у нас более чем на 1% превышает минимально необходимый уровень — также во многом из подобных соображений, то есть на случай неблагоприятного развития ситуации.

ВГ: Если говорить о сценарных анализах, насколько помогают стресс-тесты, проводимые Центробанком? И вообще, насколько успешно или болезненно вы их проходите?

О. В.: Параметры стресс-тестов и результаты их прохождения мы раскрывать не имеем права. Могу сказать только, что почти в любом стресс-тесте имеется сценарий, пройти который практически невозможно, и почти ни один из российских банков его не проходит. Но это и не особо существенно: важен не сам стресс-тест, а то, какие действия предпримет банк по его результатам, какие риски он сможет выявить и проанализировать.

Поясню на примере. Допустим, в стресс-тесте заложено, что нефть в течение двух лет будет стоить меньше \$40 за баррель и при этом для нас будут закрыты все внешние рынки капитала и не будет рефинансирования ЦБ. Мне такой сценарий малоинтересен. Это скорее тест на время выживания без поддержки. Сценарий, при котором рухнет любой банк, всегда найдется, кстати. Он называется реверсивный стресс-тест.

Гораздо более интересные умеренные сценарии без серьезной подушки, когда шок есть, но в разумных пределах. Такой анализ позволяет понять, где у тебя слабое место — допустим, ликвидность, или рыночные риски, или кредиты, или, может быть, какая-либо отдельная компания-заемщик. И принять соответствующие меры. С этой точки зрения стресс-тесты весьма полезны.

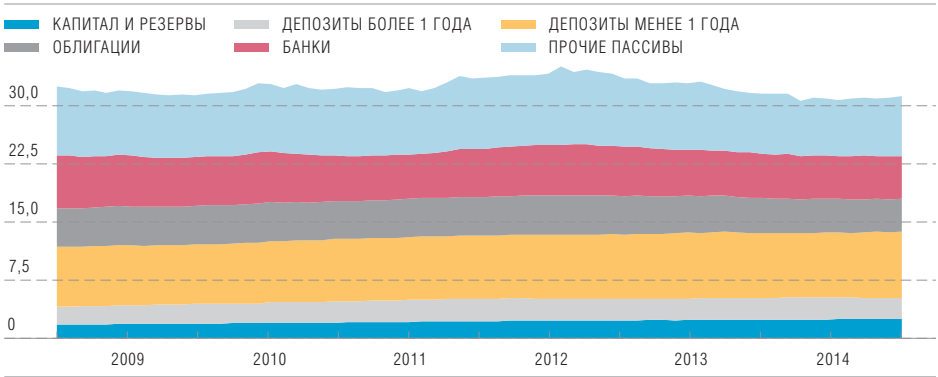
ВГ: До сих пор речь шла о методах работы с рисками при формировании портфеля и кредитной политики. А каковы методы работы с операционными рисками?

О. В.: Основные риски, не связанные с кредитной и инвестиционной деятельностью, мы страхуем. Мошенничество, кражи имущества, недвижимость, автопарк, операционные ошибки вроде неправильного перевода денег — все эти риски страхуются. Работа довольно большая и кропотливая, но в ней не так много моментов, связанных непосредственно со спецификой банковской деятельности. Также ведем системную работу по классификации, учету и документации всех операционных рисков в специальных базах, прописываем контрольные процедуры.

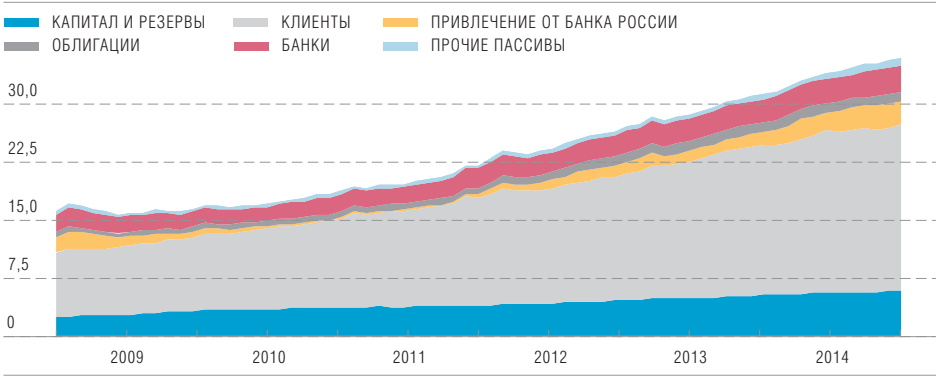
ВГ: А как хеджируются рыночные риски, с помощью каких инструментов?

О. В.: Скажу откровенно: сейчас с этим дела обстоят не лучшим образом. Во-первых, любой хедж подразумевает, что есть ликвидный рынок, а российский финансовый рынок таким сейчас назвать сложно. Также нужны открытые

ДИНАМИКА ПАССИВОВ ЕВРОПЕЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ (€ ТРЛН) ИСТОЧНИК: ГЛБ.



ДИНАМИКА ПАССИВОВ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ (ТРЛН РУБ.) ИСТОЧНИК: ГЛБ.



длинные лимиты от контрагентов. Подразумевается, что при проведении банком операций хеджирования его контрагенты, а это в основном крупные западные банки, одновременно также осуществляют некие хеджевые операции. В нынешних условиях реализация таких механизмов затруднена. Ну и, наконец, страхование кредитных рисков вложений в российские активы сейчас дорого — дополнительная премия на Россию в соответствии с котировками дефолтных свопов составляет 220–250 базисных пунктов. Кроме того, в ситуации, когда дела на рынке идут не лучшим образом, хеджирование часто становится спекуляцией в другую сторону.

Но это не то чтобы новость: в России, как и на любом развивающемся рынке, хеджировать рыночные риски всегда было сложно. Неправильно сравнивать наш рынок с рынками США и Европы, гораздо корректнее — с рынками Бразилии, Аргентины, ЮАР, Индии.

ВГ: Тем не менее ситуация складывается напряженная. Вы готовитесь к кризису?

О. В.: Я думаю, что это не кризис. Кризис — это когда ты чего-то не ждешь и вдруг это случается. В 2008-м некоторые надеялись, что в нашей отдельно взятой стране кризи-

са не будет, а он случился, и для нас это был шок. Сейчас же, начиная с конца 2013-го, мы видим постепенное нагнетание кредитных рисков, повышение волатильности на валютном и фондовом рынках. То есть если не брать геополитику, то никаких непредвиденных шоков, сюрпризов — просто другие экономические реалии. И здесь вопрос скорее не антикризисного реагирования, а перестройки бизнес-модели под новые реалии.

ВГ: И как происходит эта перестройка?

О. В.: Все зависит от конкретного банка, от того, как устроен его бизнес. В любой бизнес-модели важно, чтобы она была сбалансирована с точки зрения риска, диверсифицирована (нельзя складывать все яйца в одну корзину). Если этот принцип соблюдался, перестройка ориентиров происходит вполне безболезненно, если нет — сложнее.

Нас, например, некоторые упрекали в том, что два-три года назад мы не слишком активно развивали розничное потребительское кредитование, приносившее в то время маржу на уровне 25–30%. Однако многие банки, сделавшие тогда ставку на это направление, сегодня испытывают определенные сложности: не так просто переквалифицироваться в универсальный банк.

УПРАВЛЯЕМЫЙ СТАНДАРТ МОТИВАЦИИ

Ровно 40 лет назад, в 1974 году, в Швейцарии так называемой группой десяти, в которую вошли представители центральных банков десяти стран, была учреждена структура, задачей которой стала разработка единых стандартов и принципов банковской деятельности.

Сейчас в состав Базельского комитета входят представители центральных банков и органов финансового регулирования уже 60 стран. Первое Базельское соглашение установило восьмипроцентный предел доли рискованных активов в капитале кредитных организаций. В 2004 году вступил в силу документ, известный как Второе базельское соглашение. В него вошли три составляющие: минимальные требования к достаточности капитала кредитной организации, надзор за достаточностью капитала кредитной организации и процессом внутренней оценки ее деятельности, осуществляемый соответствующими органами государств-участников, а также раскрытие информации с целью повышения рыночной дисциплины. Основной целью всех нововведений было достижение наиболее объективного отражения рисков, связанных с банковской деятельностью. Финансовый кризис 2008 года привел к принятию Третьего базельского соглашения, в котором были пересмотрены и дополнены все три составляющие Второго соглашения. Соглашения «Базель-2» и «Базель-3» содержат положения, касающиеся управления риском материальной мотивации сотрудников кредитных организаций. Их суть заключается в том, что размер и срок получения вознаграждения должны соответствовать принимаемым сотрудниками рискам. Что это означает для банка? Согласно положениям вышеуказанных соглашений, банку необходимо не просто выплачивать заработную плату своим сотрудникам, мотивируя их ежегодными премиями, но и установить зависимость размера премии и времени ее получения от вида, величины и длительности риска, принимаемого каждым сотрудником. Положения «Второго Базеля» предусматривают стандартный период отсрочки вознаграждения, равный трем годам, для сотрудников, принимающих кредитные, рыночные, операционные и иные риски. Так, на примере менеджера по работе с клиентами, выдавшего ипотечный кредит физическому лицу на десять лет, можно сказать, что своевременный возврат кредита должен подтвердить адекватность принятия им риска и обеспечить ему соответствующую премию на протяжении периода от трех до десяти лет в зависимости от политики вознаграждения, принятой советом директоров банка. Предполагается, что применительно к управлению риском материальной мотивации сотрудников кредитных организаций в сочетании с требованиями центральных банков к достаточности капитала и рядом других показателей финансовой устойчивости это позволяет клиентам банка надеяться, что банк не обанкротится, покада его стабильность контролирует центральный банк именно в соответствии с базельскими стандартами. **ОЛЕГ ТРУБЕЦКОЙ**

Связанный с этим вопрос — горизонт планирования. У нас сейчас банкиры в основном думают, как получить прибыль в этом или будущем годах. Но если вы хотите, чтобы бизнес жил и развивался в течение десятилетий, вопросы сегодняшней маржи отходят на второй план. На первый выходят устойчивость бизнеса, модели и источники дохода, вопросы рисков. Я думаю, что это перестройка не столько бизнеса, сколько образа мышления наших банкиров.

ВГ: Фондовый рынок сейчас нервный, на нем велика волатильность. Означает ли это увеличение потребности предприятий в банковских кредитах, в связи с тем что стало сложнее выпускать рыночные долговые инструменты?

О. В.: Да. Такое наблюдается. Сейчас компаниям тяжело размещать облигации, часто проще взять кредит в банке или привлечь синдицированный кредит. Разумеется, в теории прямой доступ к рынку капитала позволяет привлекать средства дешевле — за счет урезания банковской маржи. Но сейчас на рынках капитала присутствует, если можно так выразиться, «премия за нервозность». Когда же банк детально рассматривает заемщика, анализирует его баланс, эта нервная, политическая составляющая во многом нивелируется детальным профессиональным анализом.

ВГ: Мы говорили о том, что дает банку правильное управление рисками. А что оно дает клиентам помимо повышения надежности банка?

О. В.: Если у вас правильно построено управление рисками, хороший заемщик получит лучшую цену — вероятность дефолта у него будет ниже оценки, меньше средств придется отвлекать на капитал и резервы по ссуде. В российских реалиях этот принцип реализовать не так просто, но к этому нужно стремиться, это правильная практика. Ведь цена кредита, по сути, состоит из трех составляющих: стоимость денег, стоимость риска и административные расходы банка. Очень простая формула.

ВГ: На что банк обращает внимание при анализе рисков заемщика?

О. В.: Прежде всего на источники погашения кредита. Залог тоже важен, но не так критичен: все-таки банку нужно получить обратно деньги, а не бизнес-центр или, допустим, экскаваторы.

ВГ: То есть идет анализ денежных потоков предприятия?

О. В.: Да, разумеется. При этом в нынешней ситуации при анализе денежных потоков значительную роль, как я уже упоминал, начинают играть сценарный анализ. Важны не только сами потоки, но и чувствительность клиента к их изменению. То есть мы сможем, что произойдет, если денежные потоки уменьшатся, будет ли в этом случае заемщик в состоянии обслуживать кредит.

ВГ: А насколько российские заемщики готовы к такому анализу? Во время кризиса 2009 года, помнится, многие из них испытывали сложности с подачей заявок во Внешэкономбанк для получения рефинансирования, нанимали консультантов для составления бизнес-планов. Ваш банк им помогает?

О. В.: Конечно, мы помогаем клиентам в данном плане. Хотя у крупных заемщиков, как правило, имеются соответствующие консультанты или штатные сотрудники, способные решать подобные задачи. У компаний средней величины с этим дело обстоит хуже — им мы предоставляем готовые формы, методики. Это не особо сложные задачи. Если трудности и возникают, они носят скорее технический, а не принципиальный характер. И для их решения нужно нанять консультанта или иметь у себя в штате двух-трех сотрудников с необходимым опытом. Это не является большой проблемой, такие люди сейчас есть на рынке. Если десять лет назад найти их действительно было тяжело, то сегодня из тех же крупных банков, да и из «большой четверки», можно привлечь специалистов, умеющих строить модели денежных потоков.

БЕСЕДОВАЛ ПЕТР РУШАЙЛО

В РОССИИ, КАК И НА ЛЮБОМ РАЗВИВАЮЩЕМСЯ РЫНКЕ, ХЕДЖИРОВАТЬ РЫНОЧНЫЕ РИСКИ ВСЕГДА БЫЛО СЛОЖНО. НЕПРАВИЛЬНО СРАВНИВАТЬ НАШ РЫНОК С РЫНКАМИ США И ЕВРОПЫ, ГОРАЗДО КОРРЕКТНЕЕ — С РЫНКАМИ БРАЗИЛИИ, АРГЕНТИНЫ, ЮАР, ИНДИИ



БАЗЕЛЬ ОСОБОГО РЕЖИМА

НОВЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТАНДАРТ БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ «БАЗЕЛЬ-3» БЫЛ ВВЕДЕН ПОСЛЕ КРИЗИСА 2007–2008 ГОДОВ. ЕГО ОСНОВНАЯ ЗАДАЧА — УМЕНЬШИТЬ РИСКИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА. ОДНАКО УСКОРЕННОЕ ВНЕДРЕНИЕ НОВОГО СТАНДАРТА В РОССИИ САМО ПО СЕБЕ НЕСЕТ СУЩЕСТВЕННЫЕ РИСКИ.

ПЕТР РУШАЙЛО

СИСТЕМА МЕР И ВЕСОВ Базельский комитет по банковскому надзору был создан в 1974 году на базе Банка международных расчетов, его основной задачей была разработка стандартов, способствующих повышению устойчивости банковской системы. Спустя почти полтора десятилетия, в 1988 году, появился и первый международный стандарт, получивший название «Базель-1». В нем определялись методика расчета банковского капитала и его минимальный уровень — не менее 8% от суммы активов, взвешенных с учетом риска.

Методики «Базеля-1» несколько раз корректировались, но по-настоящему серьезной модернизации подверглись только спустя 16 лет, в 2004 году, когда был введен стандарт «Базель-2». К тому времени финансовый рынок серьезным образом изменился: очень сильно выросли секторы производных финансовых инструментов и корпоративных облигаций, появились сложные структурированные продукты — ипотечные облигации, кредитные ноты, то есть инструменты, оценка кредитных и рыночных рисков по которым требовала совершенно иных подходов, нежели при оценке рисков отдельно взятого эмитента или заемщика.

При таком сложном и динамичном рынке, к тому же глобальном, для регуляторов было довольно сложно реагировать на его конъюнктуру, оперативно меняя нормативы оценки активов и требований к достаточности капитала. Поэтому было решено дать крупнейшим банкам «свободу выбора». Они получили право по согласованию со своими национальными регуляторами использовать вместо стандартных оценок риска оценки, основанные на собственных моделях. В применение к кредитному риску такая практика получила название подхода к расчету риска на основе внутренних рейтингов (ПВР).

Банкиры воспользовались выпавшим на их долю шансом — за последующие пару лет темпы роста объемов кредитования ощутимо ускорились. И не только в Европе, где был внедрен «Базель-2», но и в США, где процесс кредитной экспансии шел за счет различного рода производных инструментов и раздутия внебалансовых обязательств банков. В результате денежные власти заговорили об опасности образования очередного пузыря и попытались предотвратить перегрев рынка увеличением стоимости денег. Чем это закончилось, хорошо известно: рост процентных ставок в США привел к краху слабого звена — относительно небольшого сегмента ипотеки subprime, после чего выяснилось, что реальных рисков, зашитых в структурированных финансовых продуктах, состоящих из наборов различных бумаг и инструментов, никто толком не понимает, равно как и объемов вложений банков в подобные продукты. Начался кризис доверия, мгновенно переросший в кризис ликвидности, рынок встал, и лишь героическими эмиссионными усилиями центральных банков и денежными вливаниями правительств удалось спасти большую часть крупных банков.

«Одной из основных причин того, что экономический и финансовый кризис оказался таким серьезным, явилось то, что банковские сектора многих стран допустили чрезмерный дисбаланс между собственными средствами и активами и внебалансовыми обязательствами (чрезмерный левверидж). Это сопровождалось постепенным снижением

НАЧАЛСЯ КРИЗИС ДОВЕРИЯ, МГНОВЕННО ПЕРЕРОСШИЙ В КРИЗИС ЛИКВИДНОСТИ, РЫНОК ВСТАЛ, И ЛИШЬ ГЕРОИЧЕСКИМИ ЭМИССИОННЫМИ УСИЛИЯМИ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ И ДЕНЕЖНЫМИ ВЛИВАНИЯМИ ПРАВИТЕЛЬСТВ УДАЛОСЬ СПАСТИ БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ КРУПНЫХ БАНКОВ

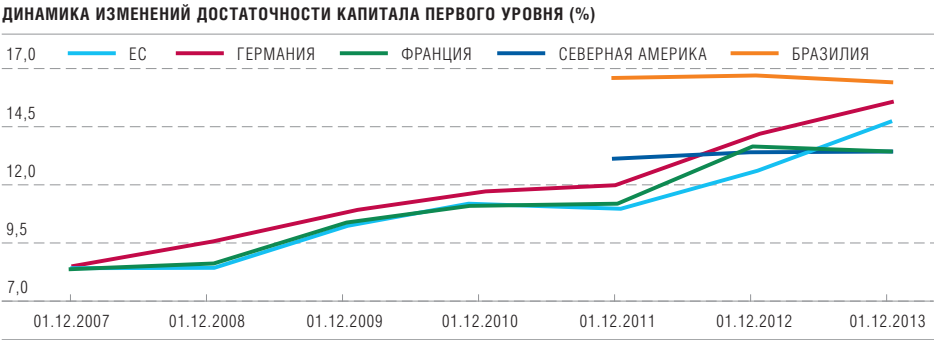


ИМЕННО ЗДЕСЬ, В ШВЕЙЦАРСКОМ БАЗЕЛЕ, 40 ЛЕТ НАЗАД БЫЛ УЧРЕЖДЕН КОМИТЕТ ПО БАНКОВСКОМУ НАДЗОРУ С ЦЕЛЬЮ РАЗРАБОТКИ И ПОДДЕРЖАНИЯ ЕДИНЫХ СТАНДАРТОВ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. СОСТАВ БАЗЕЛЬСКОГО КОМИТЕТА ВЫРОС ЗА ЭТИ ГОДЫ С 10 ДО 60 СТРАН. БЫЛИ РАЗРАБОТАНЫ ТРИ СОГЛАШЕНИЯ — «БАЗЕЛЬ-1», «БАЗЕЛЬ-2» И «БАЗЕЛЬ-3»

величины и качества собственных средств банков. В то же время многие банки держали недостаточные запасы ликвидности. Банковская система, таким образом, была не способна выдержать возникающие системные потери по коммерческим операциям и кредитам, а также не могла противостоять иммобилизации капитала на крупные забалансовые риски, которые возникали в теневой банковской системе», — сделал позднее вывод Базельский комитет.

Стало ясно, что система риск-менеджмента в банках еще далека от совершенства. В результате в 2009 году был выпущен промежуточный пакет «Базель-2.5», ужесточивший требования к оценке рисков производных инструментов, а сразу после этого — стандарт «Базель-3», одобренный на саммите G20 в 2010 году.

«Базель-3» в значительной степени ужесточает принципы регулирования, прописанные в «Базеле-2». Прежде всего уточняется понятие капитала первого уровня, то есть



того капитала, который должен амортизировать убытки в период, пока банк еще не доведен до банкротства. Вводится понятие базового капитала (обыкновенные акции и нераспределенная прибыль), для которого устанавливаются отдельные нормативы достаточности. Остальные формы капитала первого уровня (субординированные кредиты, опционы и иные) учитываются в капитале первого уровня только при определенных условиях (в частности, субординированные кредиты должны быть бессрочными и содержать условия конвертации в обыкновенные акции). Кроме того, вводятся буферы капитала: буфер консервации (накапливается в благоприятные периоды для компенсации убытков в неблагоприятные) и контрициклический буфер (вводится регулятором для защиты рынка от перегрева).

Также вводятся новые нормативы ликвидности — мгновенной, краткосрочной и долгосрочной — и новые методики и подходы к измерению и оценке рисков. Более жесткие стандарты надзора за банковской деятельностью, повышенные требования к раскрытию информации и управлению рисками призваны обеспечить работоспособность новой системы. А в дополнение к этой системе контроля будет еще введен и показатель леввериджа — максимального отношения суммы активов без учета риск-весов к капиталу.

Стандарт «Базель-3» внедряется поэтапно, соответствующая программа рассчитана до 2019 года. Сроки внедрения в разных странах различаются, различаются и конкретные нормативные требования и подходы в зависимости от особенностей национального регулирования и состояния экономики страны. И в этом плане, похоже, у России, как всегда, будет особый путь.

СВОЙ АРШИН Россия начала внедрение «Базеля-3», фактически так и не внедрив основные подходы «Базеля-2» — отечественным банкам не была предоставлена возможность оценить все преимущества самостоятельной оценки рисков в рамках данного стандарта.

С одной стороны, это, вероятно, снизило темпы их развития в предкризисный период, с другой, возможно, сделало кризис менее болезненным: большинство смогло пережить его, получив беззалоговое рефинансирование в ЦБ (не считая, конечно, инвестиционных банков, которые пачками искали спасения путем продажи крупным универсальным банкам как у нас, так и на Западе; Банк Москвы и Межпромбанк тоже можно не учитывать — это, похоже, истории, с кризисом мало связанные). Сыграло, возможно, свою роль и то, что норматив достаточности собственного капитала в России был больше, чем предусмотренный «Базелем-2», — 10% против 8% от суммы активов, взвешенных с учетом риска.

Правда, свое умение обращаться с рыночными рисками российские банкиры все-таки продемонстрировали — на рынке репо, который практически полностью остановился после обвала на фондовом рынке и распутывать неплатежи там пришлось с не меньшей энергией, чем после дефолта 1998 года; инвестбанку «КИТ Финанс» эта история стоила жизни.

Тем не менее отсутствие «золотого» периода по «Базелю-2» теперь может создать российским банкам определенные проблемы при внедрении «Базеля-3». Точнее, не самого стандарта, а именно продвинутых подходов, связанных с внедрением собственных систем оценки рисков.

Внедрение подобных систем, напомним, добровольное. Банк может предпочесть работать по-старому, используя «стандартный подход», то есть стандартные коэффициенты риска, соответствующие разным типам активов. А переход на «индивидуальные планы» — процедура довольно дорогостоящая, требует не только разработки и внедрения соответствующих методик, управленческих процедур и ИТ-обеспечения, но и обязательной сертификации в Центробанке, что подразумевает фактически внешний аудит системы риск-менеджмента со стороны ЦБ. Не говоря уже о повышении транспарентности, банку приходится раскрывать гораздо больше информации о своей деятельности.

В России внедрение подхода ПВР станет возможно только с будущего года. То есть уже после введения «Базеля-3», устанавливающего более жесткие требования в части формирования капитала и оценки рисков. Значит, извлечь существенную выгоду из самостоятельных оценок рисков российским банкирам будет намного сложнее.

ОБЗОР ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ПРЯМЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ (ЛИМИТОВ) НА ОПЕРАЦИИ СО СВЯЗАННЫМИ С БАНКОМ СТОРОНАМИ		
СТРАНА	НАЛИЧИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ	ОГРАНИЧЕНИЕ (% ОТ КАПИТАЛА)
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	НЕТ	ПРИМЕНЯЕТСЯ ОБЩИЙ ЛИМИТ КОНЦЕНТРАЦИИ РИСКА (25%). ТРЕБУЕТСЯ НАЛИЧИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ПРОЦЕДУР МОНИТОРИНГА РИСКА НА СВЯЗАННЫЕ СТОРОНЫ
ФРАНЦИЯ	ДА	В ЦЕЛОМ ОПЕРАЦИИ СО СВЯЗАННЫМИ СТОРОНАМИ, ПРОВОДИМЫЕ НА РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ, РАЗРЕШЕНЫ. ВЫЧЕТ ИЗ КАПИТАЛА ОПРЕДЕЛЕННЫХ ТРЕБОВАНИЙ К АКЦИОНЕРАМ И СВЯЗАННЫМ СОТРУДНИКАМ, ПРЕВЫШАЮЩИХ 3% ОТ КАПИТАЛА. ПРИМЕНЯЮТСЯ КРИТЕРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЗАИМОСВЯЗАННОСТИ
ГЕРМАНИЯ	НЕТ	ОТДЕЛЬНЫЙ ЛИМИТ НЕ УСТАНОВЛЕН. КРЕДИТЫ НА НЕРЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ ВЫЧИТАЮТСЯ ИЗ КАПИТАЛА
ШВЕЙЦАРИЯ	НЕТ	В ЦЕЛОМ ОПЕРАЦИИ СО СВЯЗАННЫМИ СТОРОНАМИ, ПРОВОДИМЫЕ НА РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ, РАЗРЕШЕНЫ
ИСПАНИЯ	НЕТ	ПРИМЕНЯЕТСЯ ОБЩИЙ ЛИМИТ КОНЦЕНТРАЦИИ РИСКА (25%)
ИТАЛИЯ	ДА	СИСТЕМА ЛИМИТОВ РАЗДЕЛЕНА ПО УРОВНЯМ КОНСОЛИДАЦИИ (СОЛО И ГРУППА), КАТЕГОРИИ (СОТРУДНИКИ, УЧАСТНИКИ, ДРУГИЕ АКЦИОНЕРЫ, ПРОЧИЕ) И ИНДУСТРИИ (ФИНАНСОВАЯ ИЛИ НЕФИНАНСОВАЯ) СВЯЗАННОЙ СТОРОНЫ. НА СОЛО-УРОВНЕ УСТАНОВЛЕН ОБЩИЙ ЛИМИТ 20%, НА УРОВНЕ ГРУППЫ — ОТДЕЛЬНЫЕ ЛИМИТЫ ОТ 5% ДО 20% ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ КАТЕГОРИЙ. КРИТЕРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЗАИМОСВЯЗАННОСТИ ПО УМОЛЧАНИЮ НЕ ПРИМЕНЯЮТСЯ
ИРЛАНДИЯ	ДА	СВЯЗАННЫЕ ЛИЦА—ФЛ: 0,5% НА ОДНО ЛИЦО, 5% НА ГРУППУ ЛИЦ. СВЯЗАННЫЕ ЛИЦА—ЮЛ (АКЦИОНЕРЫ И ДОЧЕРНИЕ): 5% НА ОДНО ЛИЦО, 15% НА ГРУППУ ЛИЦ
КАНАДА	ДА	В ЦЕЛОМ ОПЕРАЦИИ СО СВЯЗАННЫМИ СТОРОНАМИ ЗАПРЕЩЕНЫ, ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ РЯДА ОПЕРАЦИЙ, СОВЕРШАЕМЫХ НА РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ И НЕ ПРЕДСТАВЛЯЮЩИХ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО РИСКА ДЛЯ БАНКА
АВСТРАЛИЯ	ДА	НА ОТДЕЛЬНЫЕ СВЯЗАННЫЕ ЛИЦА: 15% ДЛЯ НЕРЕГУЛ. ЛИЦ, 25% ДЛЯ РЕГУЛ. НЕБАНК. ЛИЦ, 50% ДЛЯ БАНКОВ. ОБЩИЙ ЛИМИТ: 35% НА ВСЕ СВЯЗАННЫЕ СТОРОНЫ (КРОМЕ БАНКОВ), 150% НА ВСЕ СВЯЗАННЫЕ БАНКИ
НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ	ДА	СВЯЗАННЫЕ НЕБАНКОВСКИЕ ЛИЦА: 15% ОТ КАПИТАЛА 1-ГО УРОВНЯ.

ОБЩИЙ ЛИМИТ НА СВЯЗАННЫЕ ЛИЦА (БАНК. И НЕБАНК.): 15–75% ОТ КАПИТАЛА 1-ГО УРОВНЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ РЕЙТИНГА



Тем более что в России вводятся и более жесткие, нежели предусмотрено «общемировыми» стандартами «Базеля-3», требования как к минимальному базовому капиталу (5% против 4,5% от суммы активов, взвешенных с учетом риска), так и к совокупному капиталу банков (10% против 8%). Пока, правда, не ясно, пойдет ли Банк России вслед за западными регуляторами на постепенное формирование буфера консервации капитала уже с 2016 года, но сути дела это не изменит: российские требования останутся более жесткими, чем общемировые.

Еще одним отличием в российском и иностранном регулировании по Базелю является подход к учету кредитов, выданных «связанным сторонам». Банк России трактует такие кредиты как инструменты с повышенным уровнем риска и вводит более жесткие лимиты концентрации на операции со «связанными сторонами». В то же время большинство зарубежных регуляторов разрешает трактовать подобные сделки по аналогии с кредитами, предоставленными «рядовым» заемщикам при условии, что такие кредиты предоставлены контрагентам на рыночных условиях (см. таблицу «Обзор дополнительных прямых ограничений (лимитов) на операции со «связанными сторонами»).

Кроме того, излишне консервативным выглядит подход ЦБ в части оценки кредитного риска по участиям в капитале третьих лиц, то есть покупки акций, в том числе торгуемых на бирже. В части таких вложений «Базель-2» дает возможность выбора одного из трех подходов — либо использовать фиксированные риск-веса, либо применять один из двух вариантов внутренних моделей. В российском варианте банки, которые выбрали ПВР, для оценки кредитных рисков имеют возможность применять только фиксированные риск-веса, вдвое превышающие те, которые установлены для банков, работающих в рамках стандартных нормативов оценки рисков, то есть теоретически имеющих менее совершенную систему риск-менеджмента.

Причем это вряд ли является недосмотром: ЦБ всячески демонстрирует внимание к мнению участников рынка и выносит на обсуждение документы, связанные с введением «Базеля-3». А также корректирует их в случае необходимости.

Так, например, изначально планировалось, что минимальное требование к базовому капиталу первого уровня составит 5,6% от суммы активов, взвешенных с учетом

СРАВНЕНИЕ ОРИГИНАЛЬНЫХ МИНИМАЛЬНЫХ ТРЕБОВАНИЙ К КАПИТАЛУ «БАЗЕЛЯ-3» ПРОТИВ АНАЛОГИЧНЫХ ТРЕБОВАНИЙ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К РОССИИ

CAPITAL COMPONENTS	КОМПОНЕНТЫ КАПИТАЛА	«БАЗЕЛЬ-3» — ОРИГИНАЛ (%)	«БАЗЕЛЬ-3» — РОССИЯ* (%)
COMMON EQUITY TIER 1	БАЗОВЫЙ КАПИТАЛ	4,5	5
TIER 1	ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ	6	6**
MINIMUM CAPITAL	МИНИМАЛЬНЫЙ СОВОКУПНЫЙ КАПИТАЛ	8	10
CONVERSATION BUFFER (CET1)	БУФЕР ПОДДЕРЖАНИЯ КАПИТАЛА (CET1)	2,5	2,5
TOTAL INCL. CONVERSATION BUFFER	ИТОГО, ВКЛЮЧАЯ БУФЕР ПОДДЕРЖАНИЯ КАПИТАЛА	10,5	12,5
COUNTERCYCICAL BUFFER (CET1)	КОНТРИЦИКЛИЧЕСКИЙ БУФЕР (CET1)	0-2,5	—
TOTAL INCL. COUNTERCYCICAL BUFFER	ИТОГО, ВКЛЮЧАЯ КОНТРИЦИКЛИЧЕСКИЙ БУФЕР	10,5-13	12,5
G-SIFI-BUFFER	БУФЕР ДЛЯ ГЛОБАЛЬНЫХ СЗБ	1-3,5	—***
SIFI-BUFFER	БУФЕР ДЛЯ СЗБ	—****	1
TOTAL INCL. ALL BUFFERS	ИТОГО, ВКЛЮЧАЯ ВСЕ БУФЕРЫ	10,5-16,5*****	12,5-13,5
TOTAL COMMON EQUITY TIER 1 (INCL. BUFFERS)	ИТОГО БАЗОВЫЙ КАПИТАЛ (ВКЛЮЧАЯ БУФЕРЫ)	7-9,5*****	7,5-8,5

*ДАННЫЕ ПО БУФЕРАМ КАПИТАЛА ПРИВЕДЕНЫ СОГЛАСНО ПУБЛИКАЦИЯМ ЦБ И НА МОМЕНТ СОСТАВЛЕНИЯ ТАБЛИЦЫ НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ОФИЦИАЛЬНЫМИ ТРЕБОВАНИЯМИ. **ДО 1 ЯНВАРЯ 2015 ГОДА — 5,5%. ***В РОССИИ НЕТ БАНКОВ, ОТНОСЯЩИХСЯ К ГЛОБАЛЬНЫМ СЗБ. ****УСТАНАВЛИВАЕТСЯ НАЦИОНАЛЬНЫМ РЕГУЛЯТОРОМ. *****НЕ ВКЛЮЧАЯ БУФЕР ДЛЯ СЗБ. *****НЕ ВКЛЮЧАЯ БУФЕР ДЛЯ СЗБ. ИСТОЧНИК: EY.

риска, однако в середине прошлого года ЦБ решил, что соответствующий норматив, вводимый с 2014 года, составит 5%. «В соответствии с исследованиями КПМГ влияния новых требований к достаточности капитала, проводившимися на основе открытых данных, первоначальная оценка дефицита капитала топ-50 банков в размере 304 млрд руб. сократилась до 3,1 млрд руб.» — прокомментировали тогда это решение специалисты консалтинговой компании КПМГ в своем обзоре.

Последовательно «играет за своих» ЦБ и в другом важном вопросе, связанном с рейтингами обязательств и эмитентов. Эта проблема стоит довольно остро: в базельских стандартах предусмотрено, например, что при оценке риска по кредиту наличие поручительства учитывается, только если у поручителя рейтинг не ниже уровня А — по шкале S&P либо аналогичного по другой шкале. Но Банк России решил разрешить заменять вероятность дефолта заемщика на вероятность дефолта поручителя, невзирая на ограничение по внешнему рейтингу. Поскольку в России компаний со столь высокими рейтингами нет (а в связи с недавним снижением странового рейтинга РФ и полной неопределенностью с дальнейшим развитием геополитической ситуации едва ли они скоро появятся), решение Центробанка выглядит вполне логичным и весьма полезным для крупных холдингов, высту-

пающих поручителями по займам своих «дочек». Подобный же подход в отношении рейтингов, вероятно, можно ожидать и при введении базельских нормативов по ликвидности — в международном варианте они тоже ориентированы на наличие у банков портфелей ценных бумаг с высокими рейтингами.

Если же еще учесть, что ЦБ установил весьма высокие (50%) дисконты по акциям при расчете требований к капиталу, вырисовывается следующая картина. Внедряя «Базель-3» в условиях высоких требований по капиталу, ЦБ обоснованно полагает, что ПВР будут применять только крупнейшие банки — остальным это будет просто невыгодно. При этом продвинутые подходы к риск-менеджменту предполагают и более тщательный контроль, что позволит установить за этими банками жесткий надзор со стороны регулятора. От ненужных рисков со стороны фондового рынка эти банки тоже будут ограждены.

Таким образом, возможно, действительно удастся сформировать в России некий костяк из крупных банков «повышенной надежности». Вопрос лишь в одном: за счет чего такая система будет развиваться?

СВОЯ РУБАХА Действительно, высокие требования по капиталу подразумевают низкую маржинальность бизнеса. Эксперты консалтинговой компании

Ernst & Young, например, прямо отмечают в последнем обзоре, посвященном внедрению «Базеля-3» в России: «Можно ожидать, что рост затрат, связанных с поддержанием надлежащего уровня достаточности капитала и ликвидности, а также с обеспечением соблюдения требований регулирующих органов, окажет негативное влияние на рентабельность банковской системы в целом».

При этом речь может идти о довольно существенных цифрах. По экспертным оценкам, после ввода буферов капитала норматив достаточности собственного капитала банков в России должен вырасти с нынешних 10% до 13,5%, что означает снижение рентабельности на четверть. И это без учета издержек, связанных с ужесточением регулирования и введением требований по ликвидности.

По данным годового отчета Банка России, рентабельность банковского капитала в РФ на 1 января составляла 15,2%, тогда как годом ранее — 18,2%. И это пока без всякого повышения нормативов по капиталу, только вследствие «более консервативной оценки принимаемых банками рисков и создания дополнительных резервов на возможные потери по ссудам».

В таких условиях не особо понятно, за счет чего будет обеспечен прирост капитализации банков, который в скором времени придется увеличивать даже не для наращивания, а для поддержания текущих объемов кредитования: прибыль — основной на данный момент источник пополнения базового капитала — падает, акционерам бизнес становится менее выгодным, использование субординированных кредитов резко ограничивается.

А это, в свою очередь, создаст серьезные ограничения в обеспечении кредитования российскими банками экономики страны, что особенно неприятно в условиях закрытых внешних рынков капитала и неустойчивости на открытых рынках долговых инструментов.

В этих условиях Банку России, скорее всего, придется ослабить регулирование либо, например, правительству придется за счет бюджетных средств докапитализировать госбанки, что тоже не лучший выход. В любом случае понятно, что универсального решения дилеммы «надежность — темпы роста» не существует. И, вероятно, мы еще увидим не один этап «ручной настройки» базельских стандартов под российские реалии. ■

СОВОКУПНЫЙ СТАНДАРТ РЫЧАГА

БРУНО ОППЛИГЕР, партнер компании EY, полагает, что стремление ЦБ РФ как можно более точно соответствовать оригинальным стандартам «Базель-3» в ходе его внедрения в России является положительным моментом.



Отправной точкой для внедрения стандартов «Базель-3» в России считается подписанием коммюнике на встрече министров финансов и управляющих центральными банками стран G-20 в феврале 2013 года. Основной мотивацией для такого шага в России были следующие факторы: возможное снижение стоимости привлечения ресурсов российскими банками на международных рынках, потенциальное снижение трансакционной стоимости совершения финансовых операций между Россией и партнерами по G-20, внедрение лучших практик управления рисками и банковского надзора.

В настоящее время первые два фактора не являются доминирующими в силу известных причин, поэтому вполне логично, что ведутся дискуссии о целесообразности и необходимой степени интеграции стандартов «Базель-3» в российскую систему банковского регулирования, а также консерватизме и сроках их внедрения.

В октябре 2014 года Базельский комитет опубликовал «Седьмой отчет о ходе работ по принятию Базельских методических рекомендаций в области регулирования». Этот отчет позволяет сравнить результаты работ по внедрению всех элементов базельских рекомендаций в России с другими странами.

Основные выводы: по сравнению, например, со странами ЕС Россия отстает в части принятия требований «Базеля-2», «Базеля-2.5» и требований к капиталу, предусмотренных «Базелем-3». Россия опережает ЕС только в части разработки норм регулирования деятельности национальных системно значимых банков. Особенность России состоит в том, что предусмотренные «Базелем-2» подходы, основанные на внутренних рейтингах, будут вводиться только после внедрения «Базеля-3». Это правильное решение в том смысле, что более жесткие требования к капиталу, предусмотренные «Базелем-3», не позволят российским банкам слишком сильно снизить уровни капитала после внедрения предусмотренных «Базелем-2» моделей оценки риска.

Помимо вопроса о статусе внедрения стандартов «Базеля-3» для России также актуален вопрос о том, насколько «жестко» они будут внедряться. Начнем с анализа минимальных требований к капиталу, которые

в конечном итоге должны быть соблюдены к 2019 году. Акционеры и специалисты рынка капитала ожидают, что европейские и американские банки выполнят требования к капиталу «Базель-3» задолго до даты их окончательного внедрения в 2019 году. Таким образом, эти банки заблаговременно начинают повышать коэффициенты достаточности капитала — то, что российским банкам еще предстоит сделать.

В отсутствие дополнительного буфера для системно значимых банков европейские банки должны удерживать минимум 10,5–13% своих взвешенных по риску активов в форме совокупного удовлетворяющего критериям покрытия капитала, причем базовый капитал уровня 1 должен составлять минимум 7–9,5% (капитал высшего качества). Поскольку в России еще не принято окончательное решение о размерах и порядке введения дополнительных буферов сверх норматива достаточности капитала в размере 10%, сложно сказать, станут ли требования к совокупному капиталу российских банков жестче или мягче.

В качестве вспомогательной меры к требованиям к минимальному капиталу в части взвешенных по риску активов Базельский комитет вводит норматив финансового рычага, то есть отношение капитала первого уровня к совокупным рискам (совокупные риски по балансовым/внебалансовым позициям). Согласно предложению Базельского комитета, минимальный показатель составит 3%, однако итоговый вариант будет определен по истечении периода наблюдения и будет окончательно внедрен к 2018 году.

В России норматив финансового рычага был введен письмом №172-Е ЦБ РФ от 30 июля 2013 года. Здесь не наблюдается существенной разницы между российским вариантом и Базельскими требованиями. Более того, сроки внедрения данного показателя (с января 2015 года раскрытие без установления каких-либо требований по величине, с января 2018 года включение в разряд обязательных нормативов с установленными требованиями по величине) в России и Европе одинаковы. Влияние данного норматива может быть существенным прежде всего для банков с большими внебалансовыми позициями, коих в России не так много, и более актуально для развитых рынков. Таким образом, ЦБ РФ работает на опережение, пытаясь избежать ошибок на национальном уровне, приведших к кризису 2008–2009 годов на развитых рынках.

Базельские требования по ликвидности касаются показателя краткосрочной ликвидности (ПКЛ) и долгосрочного (годового) показателя чистого стабильного фондирования (ПЧСФ), причем оба они не долж-

ны быть менее 100%. «Базель-3» допускает поэтапный переход на ПКЛ с 60% на 1 января 2015 года до 100% к 2019 году.

В целях регулирования показателя краткосрочной ликвидности ЦБ РФ опубликовал положение №421-П от 30 мая 2014 года. Данный показатель сравним с действующим нормативом краткосрочной ликвидности ЦБ РФ, но выдвигает более суровые требования к банкам. Он определяется как минимальный объем высококачественных, высоколиквидных активов, которые банк должен иметь в своем балансе на период стресса на рынке ликвидности, чтобы продержаться, как минимум, месяц. В настоящее время ЦБ РФ окончательно не определил ни круг банков, которые подпадают под данное регулирование, ни точные сроки внедрения. Базельский вариант предполагает поэтапный пятилетний переход к данному нормативу начиная с января 2015 года. В ряде европейских стран его внедрение, возможно, будет перенесено с января на октябрь 2015 года. Первоначально ЦБ РФ также был назван январь 2015 года в качестве точки перехода на данный стандарт. В части ПЧСФ происходит лишь обсуждение Базельского варианта данного показателя в России, окончательное время внедрения не определено, в то время как в Европе планируется его внедрение с января 2018 года.

Внедрение ПКЛ в текущих российских условиях негативно отразится на различных сферах деятельности банков, в том числе их доходности и отвлечении средств из сферы кредитования. Вместе с тем ЦБ РФ намеревается использовать «особый режим» для смягчения возможных последствий. Внедрение ПЧСФ потребует наличия внутренних источников долгосрочного фондирования в России, что представляется достаточно проблематичным в настоящее время.

В целом ЦБ РФ занимает достаточно конструктивную и взвешенную позицию по внедрению базельских стандартов в России, пытаясь нивелировать их негативное влияние как в части капитала, так и в части ликвидности.

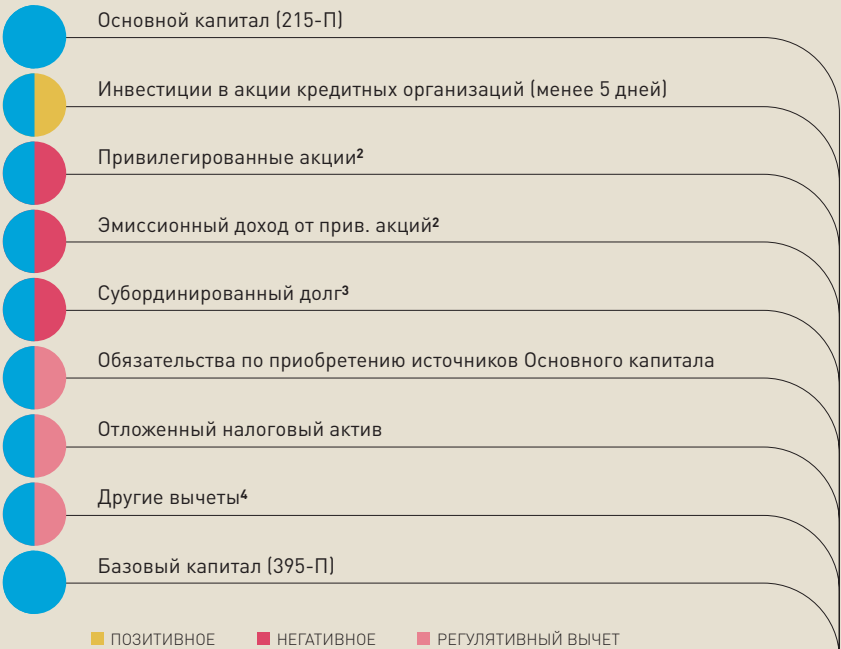
Повышение нормативов капитала, ликвидности и финансового рычага не привествуются российскими банками, равно как и банками в других странах. Тем не менее банкам необходимо понимать, что подобные меры повышают степень доверия к банковской системе любой страны и способствуют улучшению репутации банков, тем самым повышая их способность противостоять возможному кризису банковской системы. Рассматривая ситуацию с такой точки зрения, стремление ЦБ РФ как можно более точно соответствовать оригинальным стандартам «Базель-3» в ходе его внедрения в России является положительным моментом.

ПЕРЕХОД К НОВЫМ ТРЕБОВАНИЯМ ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА ДЛЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

ВВЕДЕНИЕ СТАНДАРТОВ «БАЗЕЛЬ III» ПОВЫСИТ КАЧЕСТВО КАПИТАЛА РОССИЙСКИХ БАНКОВ И ИХ УСТОЙЧИВОСТЬ

ПЕРЕХОД ОТ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА 215-П К БАЗОВОМУ 395-П

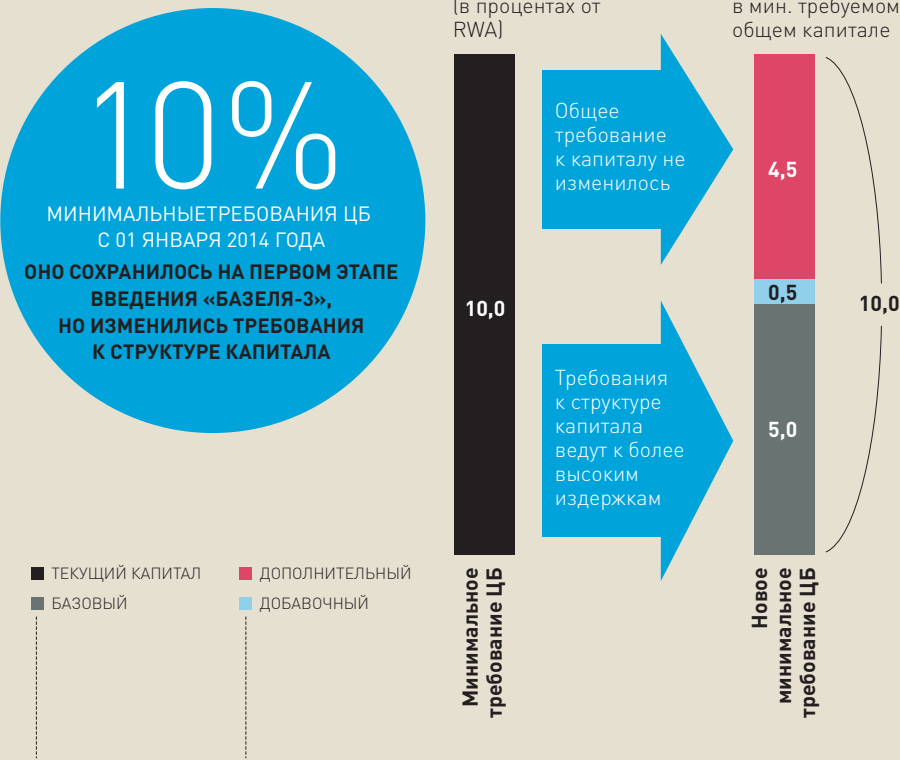
источник: КПМГ.



¹ НЕ ВЫЧИТАЮТСЯ ИЗ КАПИТАЛА. НАПРИМЕР, СДЕЛКИ РЕПО МЕНЕЕ 5 ДНЕЙ ИЛИ ИНВЕСТИЦИИ В АКЦИИ КАК ЧАСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ ВО ВРЕМЯ IPO.
² ОСТАЕТСЯ В ОСНОВНОМ КАПИТАЛЕ ТОЛЬКО ПРИ УСЛОВИИ КОНВЕРТАЦИИ В ОБЫКНОВЕННЫЕ АКЦИИ В СЛУЧАЕ БАЗ. КАПИТАЛ/RWA < 2%.
³ ОСТАЕТСЯ В ОСНОВНОМ КАПИТАЛЕ ТОЛЬКО ЕСЛИ ЯВЛЯЕТСЯ БЕССРОЧНЫМ И ПРИ УСЛОВИИ КОНВЕРТАЦИИ В ОБЫКНОВЕННЫЕ АКЦИИ В СЛУЧАЕ БАЗ. КАПИТАЛ/RWA < 6,4%.
⁴ НАПРИМЕР, ИНВЕСТИЦИИ В СОБСТВЕННЫЕ АКЦИИ, ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ СУБОРДИНИРОВАННОГО ДОЛГА КРЕДИТНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ.

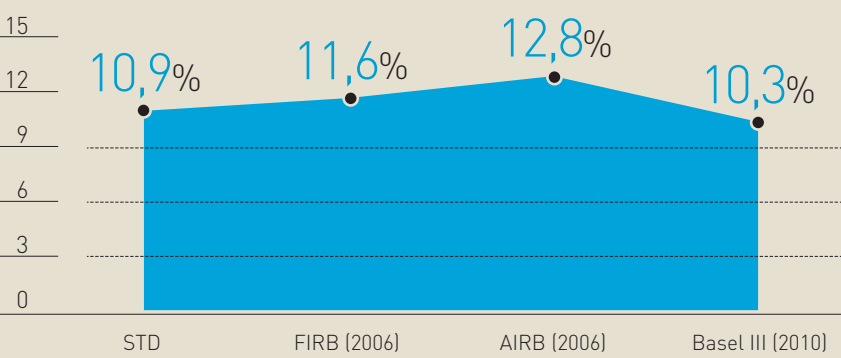
НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ПО УРОВНЯМ КАПИТАЛА

источник: КПМГ.



ОЦЕНКА ДИНАМИКИ НОРМАТИВА ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА В ЗАПАДНЫХ СТРАНАХ В РЕЗУЛЬТАТЕ ВНЕДРЕНИЯ ПРОДВИНУТЫХ ПОДХОДОВ «БАЗЕЛЬ-2» И «БАЗЕЛЬ-3»*

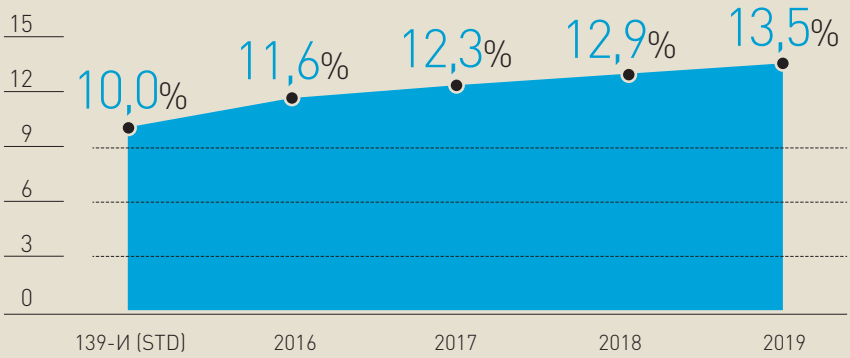
источник: «ОТЧЕТЫ БАЗЕЛЬСКОГО КОМИТЕТА, В Т. Ч. RESULTS OF THE COMPREHENSIVE QUANTITATIVE IMPACT STUDY».



*НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ГРУППЫ БАНКОВ, ДЛЯ КОТОРЫХ НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ПРЕОБЛАДАЮЩИМИ ОПЕРАЦИИ В РАМКАХ ТОРГОВОЙ КНИГИ.

В результате последовательного внедрения IRB методов в западных странах для банков снизились требования к капиталу в связи с более точной оценкой RWA. Ввод «Базеля-3» увеличил требования к нормативам достаточности капитала, однако банки в «период наибольшего благоприятствования» после ввода продвинутых подходов «Базеля-2» имели возможность развивать бизнес за счет освободившегося капитала

МИНИМАЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К Н1 С УЧЕТОМ ВВОДА БУФЕРОВ КАПИТАЛА



В России изначально минимальное значение норматива достаточности капитала выше (10%) по сравнению с европейскими странами (8%). Особенностью российского подхода является также то, что «Базель-3» внедряется до ввода продвинутых подходов «Базеля-2». Минимальные требования к капиталу к 2019 году с учетом буферов капитала могут составить 13,5%

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РИСКОВ ВЛОЖЕНИЙ В КАПИТАЛ В РОССИИ И В ЗАПАДНЫХ СТРАНАХ В РАМКАХ «БАЗЕЛЬ-2»

139-И	ПВР*	BASEL II IRB
150% вложений в акции (доли) юридических лиц и требований, для вложений в паи паевых инвестиционных фондов	300% для вложений в акции и другие доли участия в капитале, допущенные к торгам на организованной торговой площадке	Базельское соглашение 1. Простой метод риск-весов: 300% для вложений в долевыми инструментами, которые находятся в открытой торговле 400% для вложений во все иные долевыми инструментами 2. Метод внутренних моделей (VaR) 3. Подход PD/LGD—LGD 90%
250% для существенных вложений в обыкновенные акции (доли) финансовой организации, не учтенные в уменьшение базового капитала	400% для прочих акций и долей участия в капитале	Подходы, действующие в ЕС** 1. Простой метод риск-весов: 190% для вложений в участия в рамках диверсифицированных портфелей 290% для вложений в долевыми инструментами, которые находятся в открытой торговле 370% для вложений во все иные долевыми инструментами 2. Метод внутренних моделей (VaR) 3. Подход PD/LGD—LGD 65%
150% для вложений в паи паевых инвестиционных фондов (планируется)		

*ПРОЕКТ ПОЛОЖЕНИЯ БАНКА РОССИИ "О ПОРЯДКЕ РАСЧЕТА ВЕЛИЧИНЫ КРЕДИТНОГО РИСКА НА ОСНОВЕ ВНУТРЕННИХ РЕЙТИНГОВ".
**BASEL III REGULATORY CONSISTENCY ASSESSMENT — EUROPEAN UNION.

«ДАЛЕКО НЕ ВСЕ РИСКИ, КОТОРЫЕ ХОЧЕТСЯ ЗАСТРАХОВАТЬ, МОЖНО ЗАСТРАХОВАТЬ НА ПРАКТИКЕ»

ЕЛИЗАВЕТА ЯСАКОВА, НАЧАЛЬНИК ЦЕНТРА ОПЕРАЦИОННЫХ РИСКОВ И СТРАХОВАНИЯ, УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР ГАЗПРОМБАНКА, ПОЛАГАЕТ, ЧТО РАДИ ДОСТИЖЕНИЯ ПОКОЯ В ДУШЕ И В БАНКЕ ЛУЧШЕ ЗАСТРАХОВАТЬСЯ. НО ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ НЕТ ТАКОЙ ВОЗМОЖНОСТИ?

BUSINESS GUIDE: Банковское страхование совершенно особый сегмент рынка. Какие риски обычно страхуют банки? Есть ли определенный перечень, классификация?

ЕЛИЗАВЕТА ЯСАКОВА: Пожалуй, начать следует с того, какие риски в нашей сфере вообще существуют. В целом их все можно разделить на две большие группы. К первой относятся риски категории paid to manager, или те, на которых банк зарабатывает: финансовые, кредитные и др. То есть банк выдает кредиты и за тот риск, что кто-то свой кредит не вернет, берет проценты со всех заемщиков.

Аналогичным образом банк осуществляет операции на рынке ценных бумаг - формирует свой торговый портфель в надежде, что его стоимость вырастет. Ко второй группе мы относим риски, на которых банк ничего, как правило, заработать не может (так называемые риски paid to avoid). Например, это риски, которые представляют собой неотъемлемую часть ведения бизнеса. И наиболее распространенные риски этого вида - риски операционные.

Если строго следовать классификации, риски этой группы можно, в свою очередь, разделить на четыре подгруппы. К первой мы относим риски, которые могут быть вызваны человеческим фактором, то есть ошибочными или намеренными действиями работников. Ко второй — те риски, которые несут в себе неэффективные, неоптимальные, построенные без учетов масштаба и специфики банка бизнес-процессы. К третьей — риски, связанные со сбоем функционирования ИТ-систем и систем жизнеобеспечения в более широком смысле. К последним я отношу системы кондиционирования, вентиляции, канализации и т. д., поскольку такие сбои могут привести к нарушению и даже временной остановке работы банка.

И четвертая большая подгруппа — это риски, вызванные внешними событиями. Сюда можно отнести действия третьих лиц, стихийные бедствия, гражданские войны, беспорядки, изменения законодательства, санкции — словом, на работу банка могут повлиять самые разнообразные внешние факторы, предсказать которые и управлять которыми не всегда возможно.

ВГ: Какие риски в этой связи банку имеет смысл страховать?

Е. Я.: Страховать те риски, за управление которыми банк получает деньги, значит отдавать часть своего бизнеса на сторону: в этом случае банк просто превращается в посредника. Конечно, инструменты, предполагающие передачу риска, тоже используются как инструмент управления риском, например, при хеджировании финансовых рисков. Страховщики тоже могут принять на себя часть зарабатывающих рисков, например кредитных рисков, ведь законом им дано право выступать в роли организации, предоставляющей гарантии, аналогичные банковским. Но это скорее редкость. Поэтому банками традиционно страхуются риски категории paid to avoid — те, от принятия которых банк никакой пользы, в том числе прибыли, не получает и которые нужно снижать. Но здесь важно понимать, что страхование рисков — это только один из способов управления ими.

СЮДА МОЖНО ОТНЕСТИ ДЕЙСТВИЯ ТРЕТЬИХ ЛИЦ, СТИХИЙНЫЕ БЕДСТВИЯ, ГРАЖДАНСКИЕ ВОЙНЫ, БЕСПОРЯДКИ, ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, САНКЦИИ... НА БАНК МОГУТ ПОВЛИЯТЬ ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ, ПРЕДСКАЗАТЬ КОТОРЫЕ И УПРАВЛЯТЬ КОТОРЫМИ НЕ ВСЕГДА ВОЗМОЖНО



ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА



ЕЛИЗАВЕТА ЯСАКОВА ТВЕРДО СТОИТ НА ТОМ, ЧТО СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ — ЭТО ЛУЧШИЙ ИЗ СПОСОБОВ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ

ВГ: А какие еще варианты существуют?

Е. Я.: Когда банк сталкивается с тем или иным риском, у него всегда есть четыре пути. Первый, самый простой, — отказать от деятельности, связанной с таким риском. Например, мы видим, что сейчас слишком рискованно выходить на рынок кредитования до зарплаты, и поэтому мы от этого вида деятельности просто отказываемся. Второй путь — принимать риск. Например, мы понимаем, что все мы люди, поэтому кассиры при работе с деньгами обязательно ошибаются, сколь бы профессиональны они ни были. Банк может создать им идеальные условия труда, следить за тем, чтобы они не перерабатывали, но все равно ошибок избежать не удастся. Кто-то недоспал, кто-то плохо себя чувствует, у кого-то личные проблемы — причины могут быть самые разнообразные. Но сажать контролеров, которые наблюдали бы за работой кассиров, нецелесообразно.

НАЙТИ БЫ ПЕРЕСТРАХОВЩИКА ПЕРЕСТРАХОВЩИКАМ

АЛЕКСЕЙ ЛЕОНЕНКО, заместитель председателя правления ОАО «Согаз», полагает, что стоимость страхового и перестраховочного покрытия изменится уже в текущем году, и не в сторону снижения.



Российские банки активно привлекают иностранные инвестиции и синдицированное кредитование, для получения которых потребуются соответствующее наличие страховой и перестраховочной защиты. Такую защиту может предоставить полис комплексного страхования рисков банка (BBV), который состоит из трех секций.

Секция 1 — покрытие рисков банка от противоправных действий сотрудников, потери ценного имущества в процессе хранения и перевозки, подделки финансовых документов и ценных бумаг, денежных знаков.

Секция 2 — убытки банков, связанные с хищением электронных данных и информации, несанкционированным доступом и вводом информации в компьютерные системы, умышленное уничтожение данных.

Секция 3 — страхование профессиональной ответственности финансовых институтов за ущерб третьим лицам из-за ошибок, халатности сотрудников банка.

Определение страховых сумм по полису BBV осуществляется исходя из вероятных убытков, которые в зависимости от характера событий могут составить от сотен тысяч до десятков миллионов долларов США. Лимиты на страхование российских финансовых учреждений за последние годы значительно увеличились в

ВГ: Они тоже могут ошибиться?

Е. Я.: И это тоже, хотя вероятность того, что ошибутся оба, небольшая. Дело в другом: стоимость дополнительного контроля будет многократно выше цены возможной ошибки. Именно поэтому в ряде случаев банк принимает так называемые остаточные риски. То есть мы понимаем: да, мы предприняли все разумные усилия, чтобы сократить вероятность и величину возможных потерь, при этом мы все еще можем понести потери, уровень которых не будет для нас катастрофическим, но при этом меры, направленные на дополнительную минимизацию этого риска, обойдутся дороже, чем эти самые потери.

ВГ: То есть важна финансовая целесообразность?

Е. Я.: Безусловно. Хотя есть случаи, когда банк риски принять не может, пусть они будут и незначительными с точки зрения возможных финансовых потерь. Например, если риск связан с нарушением законодательства. Здесь компромиссов быть не может, даже если меры, направленные на соблюдение требований закона, стоят дороже, чем штра-

фы за невыполнение этих требований, потому что нам очень важен репутационный эффект. Второй случай, когда мы ни в коем случае не можем принимать риски, — это риски, связанные с безопасностью жизни и здоровья наших клиентов, партнеров и работников банка. Человеческая жизнь бесценна, поэтому здесь банк делает все возможное, не считаясь с затратами. Третий случай: банк абсолютно не толерантен к мошенникам — как внешним, так и внутренним, поэтому очень строго и последовательно выстраивает систему противодействия им. Банк готов потратить время, силы и средства, вести и гражданские, и уголовные судебные процессы, чтобы продемонстрировать мошенникам: обманывать банк себе дороже. В этой ситуации банк работает на репутацию, которая затем работает на него: нечистые на руку люди быстро понимают, что банк не станет для них легкой добычей, и отправляются «искать счастья» в другие места.

ВГ: Вернемся к нашей классификации. Осталось еще два способа управления рисками — в чем они заключаются?

Е. Я.: Третий способ — это минимизация. То есть мы рассуждаем примерно так: уровень риска, который мы имеем, нам не нравится, мы теряем на нем ту часть прибыли, которую терять бы не хотелось, и поэтому начинаем думать, какого рода контрольные процедуры можно применить, чтобы риск стал меньше. Опять же важно помнить, что стоимость контрольных процедур должна быть ниже, чем стоимость возможных потерь.

ВГ: А четвертый — страхование?

Е. Я.: Четвертый способ управления рисками — это перенос, к которому относится, в том числе страхование, но не только. Сюда же относится, скажем, аутсорсинг. Например, банк может не захотеть нести риски, связанные с ИТ-сопровождением, и нанять для этого специальную компанию. Некрупные банки часто прибегают к аренде data-центра, где компания-поставщик гарантирует безопасность всех данных — как физическую, так и информационную. Таким образом, ряд рисков банки на себя не берут. И если где-то произойдет сбой, то разбираться и восстанавливать процесс будут не работники банка. За то, что эта головная боль с банка снимается, платят вознаграждение

ВГ: А если подрядчики подведут? Репутационные риски могут быть очень велики.

Е. Я.: Совершенно верно. Крупные банки стараются контролировать процессы самостоятельно и с осторожностью



диапазоне \$5–100 млн. К сожалению, российский страховой рынок до сих пор не имеет адекватных по объему емкостей, необходимых для перестрахования рисков банков, квалифицированных специалистов по андеррайтингу. Сегодня основными андеррайтерами по страхованию рисков финансовых организаций являются синдикаты английской корпорации «Ллойдс». Собственное удержание (СУ) российских страховщиков по прямым договорам составляет от 1% до 10% в зависимости от политики андеррайтинга.

Процесс анализа рисков банка для целей страхования включает в себя изучение структуры и типа банка (кредитный, инвестиционный, розничный), финансовой устойчивости, филиальной сети (количество и расположение), политики подбора персонала, систем безопасности, контроля и, конечно же, статистики убыточности. По статистике большая часть преступлений совершается при участии сотрудников банка, поэтому риск человеческого фактора является одним из основных.

Изменение экономической ситуации на российском финансовом рынке и введение США и ЕС секторальных санкций в отношении ограничения доступа ряда российских банков и клиентов к международным рынкам капитала уже привели к увеличению рыночных рисков. Многие перестраховочные компании отказываются от продолжения работы как по отдельным полисам российских банков, так и по российскому рынку BBV в целом. Насколько это отразится на стоимости полиса BBV, судить пока сложно — мы ожидаем сжатие емкости, снижение лимитов с увеличением франшиз.

→ прибегают к аутсорсингу (особенно если функция или процесс передается на аутсорсинг не дочерней компании, а компании с рынка). Но если говорить о переносе, то важно подчеркнуть следующее: банк не избавляется от риска, а лишь заменяет один риск другим (по его мнению, меньшим по величине), при этом зачастую природа риска меняется. Так, передавая какую-то функцию подрядчику, банк меняет свой собственный операционный риск на риск правовой — нарушение договора со стороны подрядчика. Со страхованием тема немного похожа. Там точно так же банк передает риск, фиксируя суть тех неприятностей, от которых он может понести убытки, и договаривается со страховой компанией о том, что возможные убытки по этим рискам будут компенсированы. Здесь тоже имеет место замена операционного риска риском юридическим (если страховая компания не захочет выплачивать возмещение в соответствии с договором и с ней придется судиться) или риском кредитным (если страховая окажется банкротом и ничего не выплатит). Резюмируя все, можно сказать, что в конечном итоге это позволяет банку заменять те риски, которыми он управляет плохо или вообще не может управлять, на риски, которыми он управляет хорошо.

BG: Когда целесообразно прибегать именно к страхованию?

Е. Я.: Если банк применил все доступные и экономически обоснованные меры контроля и защиты, а уровень риска остается неприемлемым, и если при этом на рынке есть соответствующий продукт — можно застраховаться. Плюс страховки еще и в том, что при этом банк снижает неопределенность своих убытков и снимает экстремумы их возможного негативного влияния на финансовый результат. Проблема в том, что далеко не все риски, которые хочется застраховать, можно застраховать на практике.

BG: Почему?

Е. Я.: Страхование — это услуга. Если соответствующего продукта нет на рынке, застраховать не получится.

BG: Можете привести примеры, каких страховых продуктов банкам сейчас реально не хватает?

Е. Я.: Есть проблемы со страхованием банка как эмитента пластиковых карт — когда страхуетсся риск банка от того, что клиент — держатель карты оказался обманут мошенниками. Такой продукт был, мы его вполне эффективно использовали, хотя полис был недешевым. Однако после того как вступил в силу федеральный закон №161 («О национальной платежной системе»... — „b“), ситуация изменилась. Раньше до компенсации убытков держателю

карты банк имел возможность собрать достаточный пакет документов для подтверждения того, что инцидент произошел по вине внешних мошенников и банк вправе рассчитывать на компенсацию от страховщика. Теперь же правила таковы, что банк сначала должен возместить клиенту деньги, а потом с переменным успехом собирать доказательства для получения страхового возмещения. Нам кажется, что страховщики не смогли привести свои предложения в соответствие с этим законом так, чтобы это было комфортно банкам. Большая доля рисков осталась за рамками полисов, при этом цены взлетели до небес.

BG: Насколько здесь применим мировой опыт?

Е. Я.: Весь вопрос в том, насколько сопоставимы ситуации, которые мы рассматриваем. Если брать скиминг у нас и скиминг на Западе, то они будут довольно сильно отличаться. У нас разные технологии использования карт, разные объемы использования карт и т. д. В целом же российский рынок страховых продуктов следует за западным с некоторым временным лагом. Еще, если мы вернемся к теме о недостающих страховых продуктах, банкам очень не хватает качественного страхования титула (т.е. страхование права собственности на недвижимое имущество). Если мы внимательно изучим стандартные правила титульного страхования, то станет очевидно, что реальных случаев, по которым можно было бы рассчитывать на возмещение, в них крайне мало. И любая страховая компания, опираясь на такие условия договора страхования, легко выиграет дело в суде и не будет платить. А судиться никому не хочется — всем хочется работать.

BG: Практически каждый крупный банк имеет аффилированную страховую компанию. Наверное, это хорошо с точки зрения снижения правовых рисков. Бывает так, что вы страхуете риски не в своей страховой компании?

Е. Я.: Конечно, мы диверсифицируем свой страховой портфель. У нас есть право выбрать для банка лучшее предложение. Есть прецеденты, когда лучшие условия предлагает не «Согаз». Собственно, «Согаз» — это отнюдь не специализированный банковский страховщик, у него огромный опыт работы на рынке страхования крупных промышленных предприятий со специализацией на сырьевом секторе. Кроме того, это абсолютно рыночная компания и некоторые сегменты страхования финансовых организаций ей могут быть просто неинтересны.

BG: У вас, насколько я знаю, все процессы, связанные со страхованием, проходят через центр, которым вы руководите. Зачем такая концентрация?

Е. Я.: Потому что за счет экономии на масштабе можно очень много выгадать для банка. И, кроме того, это вопрос унификации. Раньше одни филиалы страховали недвижимость, другие — нет. Некоторые не могли правильно рассчитывать страховую стоимость. Поэтому, когда есть четкие единые стандарты, — это хорошо и правильно. Аналогичная ситуация с автопарками. Когда страхуешь большой автопарк, можно получить как хорошие скидки, так и какие-то индивидуальные, нестандартные условия — например, право самостоятельно выбирать СТОА (станции техобслуживания автомобилей... — „b“).

BG: Как страховые компании оценивают банковские риски?

Е. Я.: Специфических моментов и тонкостей, конечно, много. Для наглядности приведу пример: у нас, в страховании банковских рисков, в отличие, например, от автострахования, где цена полиса каско напрямую связана с несколькими стандартными характеристиками, зачастую, приходится в индивидуальном порядке доказывать страховой компании свою надежность и умение в управлении рисками. Это бывает нелегко.

В ситуации же когда банк — единственный или почти единственный клиент страховщика по какому-либо направлению, любой крупный убыток может привести к тому, что в дальнейшем получить у этого страховщика адекватную и комфортную для себя страховую премию станет почти невозможно. В условиях отсутствия портфеля, позволяющего «усреднить» уровень выплат, у страховщика включается «мышечная память», и прошедший крупный убыток он будет стараться максимально переложить на будущие страховые премии для этого банка независимо от его реального уровня риска.

BG: И как быть в этой ситуации?

Е. Я.: Страховщикам — формировать диверсифицированные портфели по направлениям страхования, которые бы позволили сбалансировать «плохой год» у одного клиента премиями, полученными от остальных, и объективно оценивать профиль рисков клиента в дальнейшем. Банкам самое правильное, я думаю, идти смотреть на рынок. Однако российский рынок таков, что не всегда есть достаточное количество страховщиков, предлагающих качественную, устраивающую банк продукт. Больше всего сложностей возникает у крупных банков, которые должны очень внимательно выбирать себе партнеров. Не каждая страховая возьмет их объем. А среди тех, кто согласится взять, не каждая потом сможет расплатиться в случае, если риск реализуется.

BG: От каких рисков невозможно застраховаться?

Е. Я.: Повторюсь, если какого-то страхового продукта на рынке нет, то застраховаться не получится. Кроме того, есть целый перечень рисков, которые нельзя страховать законодательно. Например, собственный противоправный интерес. В частности, никакие потери, связанные со штрафами или иными подобными взысканиями, застраховать нельзя. Также в России запрещено страховать расходы, связанные с освобождением заложников. Во многих западных странах такого запрета нет, и там это довольно распространенный продукт для богатых людей. Для тех, кто боится, что его или его родственников могут похитить с последующей попыткой получения выкупа.

BG: Как банк перестраховывает свои риски?

Е. Я.: Банк заключает договор со страховщиком, а перестраховать что-либо может только сам страховщик, поэтому единого стандарта того, как банк общается с теми, кто стоит за его фронтнующим страховщиком, нет. Как правило, выбирается страховой брокер — компания, которая собирает в единую связку всех участников процесса и помогает страховщику сформировать свою перестраховочную программу. Обязательно в этот процесс подключается банк, поскольку он является объектом страхования.

BG: А банк идет к брокеру через фронтнующего поставщика или напрямую?

Е. Я.: Бывает по-разному. Если у банка давние доверительные отношения с брокером, брокер может ему подбирать и перестраховочный пул, и фронтнующего страховщика. Мы работали в разных связках, и могу сказать, что всегда полезно иметь контакт с надежным страховым брокером, но исходить нужно в конечном итоге из того, что страховые выплаты банк получит (если получит) не от брокера, а именно от фронтнующего страховщика.

BG: Как, на ваш взгляд, будет развиваться ситуация в банковском страховании?

Е. Я.: Уже сейчас мы видим, что мировые страховые рынки стали жестче в отношении «российских» рисков. Сюрпризов здесь нет: желающих оформить страховку на сегодняшний день больше, может, и не стало, а вот тех, кто готов взять на себя эти риски, однозначно стало меньше. Поэтому следствием, скорее всего, будет повышение цены перестраховки и, наверное, снижение объемов ответственности, которые западные страховщики будут брать на российские банки.

Записала МАРИЯ ПЕЧАТИНА

НА СВОЙ СТРАХ И РИСК

Санкции, введенные рядом европейских стран и США, а также общая неопределенность последних нескольких месяцев заставили российский страховой рынок насторожиться. Во-первых, есть опасение потери зарубежных перестраховщиков, из-за чего с размещением крупных рисков в ближайшем будущем могут возникнуть проблемы. Во-вторых, компании, которые готовы работать с Россией, начнут необоснованно повышать тарифы. Впрочем, есть и третья точка зрения: справимся и сами!

Говорить о начале кризиса перестрахования в России, как считает президент Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс, безусловно, преждевременно. «Сложившаяся на сегодняшний день инфраструктура страхового рынка позволяет обеспечить интересы страхователей в качественной страховой защите на территории всей страны и по всем видам страхования, а также интересы страховщиков по размещению рисков в перестрахование как среди российских страховых и перестраховочных компаний, так и на мировом страховом рынке», — сказал он. По мнению господина Юргенса, на данный момент в создании дополнительной емкости в виде государственной перестраховочной компании нет необходимости.

«В целом мы оцениваем максимально внутреннюю емкость РФ в 4–5 млрд руб.», — уточняет первый заместитель председателя правления «Согаза» Николай Галушин. Он не сомневается, что в случае изменения рыночных условий все необходимые меры поддержки будут приняты. «Сейчас можно только гадать и избыточно драматизировать, — уверен господин Галушин. — ЦБ говорил о том, что готов рассматривать варианты помощи для финансового рынка. Если санкции коснутся страхового рынка, предполагаю, что ЦБ не обделит вниманием страховщиков». Среди мер, которые обсуждаются участниками рынка, — предоставление государственных гарантий российским страховщикам и поиск альтернативных рынков.

Не видят признаков снижения интересов к российскому рынку и в банковской среде. «За первое десятилетие XXI века доля иностранных инвесторов в совокупном капитале страховых компаний РФ возросла с 5% до 25%. Как понимаете, иностранными инвесторами выступают, как правило, международные страховые компании, — говорит президент Ассоциации российских банков Гарегин Тосунян. — Как такового «снижения интереса» мы не ощущаем, хотя, конечно, ввиду политических настроений наблюдается не-

которое охлаждение, но это характерно практически для всех рынков». Первые тревожные звоночки со стороны западных партнеров, в частности британских, вынудили российских страховщиков обратить свое внимание на Восток. Так, по словам участников рынка, уже несколько месяцев ведутся активные переговоры со странами Ближнего Востока, Латинской Америки БРИКС, ШОС и АТР. Директор по страховым рейтингам «Эксперт РА» Алексей Янин говорит, что сейчас порядка 75% объема перестрахования передано за рубеж, однако, по его мнению, это абсолютно правильно. «Все перестрахование и не должно быть сосредоточено внутри страны. Другое дело, нам бы хотелось, чтобы больше зарубежных рисков передавалось российским компаниям», — отмечает господин Янин. По словам эксперта, работа по привлечению новых клиентов ведется, в частности, со странами СНГ, Латинской Америки, но объемы такого перестрахования пока незначительны.

В «Согазе» также не видят причин для паники. «Мы не сторонники сжигания мостов. Рассматривать альтернативные рынки надо было давно, но не в качестве реакции на санкции, а с точки зрения большей интеграции в страховые рынки, которые не столь требовательны к рейтингам, как европейский рынок», — говорит Николай Галушин. Однако, по его оценке, лишь небольшая доля от общего объема перестраховочных премий с западных рынков может переместиться на восточные. «Объем может составить не более 15–30%, — говорит он. — Это связано с тем, что мы как рынок традиционно связаны на европейские рынки размещения рисков. И это не позволяет мгновенно переключиться на альтернативные рынки».

Между тем «Согаз» первым из российских страховых компаний получил аккредитацию на осуществление перестраховочной деятельности в Федеративной Республике Бразилия в качестве иностранного перестраховщика. Соответствующее разрешение выдано службой страхового надзора Бразилии SUSEP (постановление №70, от 1 октября). Полученная аккредитация открывает перед компанией новые возможности для работы на самом перспективном рынке Латинской Америки.

Страховой рынок Бразилии является крупнейшим в Латинской Америке. В 2013 году его объем составил около \$70 млрд. Доля рынка по отношению к совокупному сбору премий в странах Латинской Америки приближается к 45%. На сегодняшний день в географию перестраховоч-

ного бизнеса страховщика входит более 70 стран мира. Кроме того, «Согаз» продолжает активно расширять присутствие на постсоветском пространстве, последовательно углублять взаимодействие со странами БРИКС и ШОС, а также активно выходит на рынки Юго-Восточной Азии, Вьетнама, Сербии и ряда других стран.

«Есть виды страхования, такие как космос, авиация, энергетика, объекты нефтегазовой промышленности, морское страхование, где работа российского перестраховщика будет невозможна без перестрахования, причем существенной доли, на западном рынке. Российских емкостей просто недостаточно для таких сложных и крупных объектов страхования», — рассказывает Елена Климова, директор департамента перестрахования «Альфа-Страхования», чья компания активно сотрудничает с крупнейшими международными игроками, в том числе Munich Re, Swiss Re, Hannover Re, SCOR, GenRe, Partner Re, а также корпорацией Lloyd's of London, сотрудничество с синдикатами которой осуществляется через международных брокеров Willis Limited, Marsh, AON Benfield и др. По словам госпожи Климовой, в компании не заметили снижения интереса к российскому рынку, в том числе в тех сегментах, которые традиционно перестраховывались у глобальных игроков. «Наша компания работает с крупнейшими перестраховщиками как напрямую, так и через брокеров. Учтываю, что мы всегда очень тесно общаемся с партнерами даже при работе через брокера, то мы зачастую не видим большой разницы. Никаких особых привилегий работа напрямую нам не дает, мы точно так же полностью вовлечены в переговорный процесс и при перестраховании через брокера», — отмечает она.

Как полагает директор по страховым рейтингам «Эксперт РА» Алексей Янин, привлекать больше объемов перестрахования из-за рубежа российским компаниям часто мешают и незаслуженно низкие международные рейтинги. Так, по существующим правилам, какой бы крупной и надежной ни была компания, ее рейтинг не может быть выше рейтинга государства, в котором она зарегистрирована. На момент подготовки данного материала суверенный рейтинг России по версии S&P составлял BBB–. В целом же, по мнению эксперта, о влиянии санкций на страховой рынок можно будет судить не ранее чем через год.

МАРИЯ ПЕЧАТИНА

ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА

ПЕТЛЯ ЛИКВИДНОСТИ

БАНКИ ДАВНО ПРЕДУПРЕЖДАЛИ О НАЧАЛЕ СЖАТИЯ ЛИКВИДНОСТИ В РОССИИ. В СЕРЕДИНЕ ЛЕТА ПРИЗНАЛ ЭТО И ЦБ, НАЗВАВ РИСК ПОТЕРИ ЛИКВИДНОСТИ СТРУКТУРНОЙ ПРОБЛЕМОЙ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА. ПОТЕРЯ БАНКАМИ ЛИКВИДНОСТИ — ОДИН ИЗ САМЫХ СЕРЬЕЗНЫХ ДЛЯ НИХ РИСКОВ.

ОЛЬГА ПЛОТОНОВА

СОКРАЩЕНИЕ ЛИКВИДНОСТИ Надо отметить, что подобные ситуации случались и раньше, например в 2008–2009 годах в мировом масштабе, а в более мягкой форме в 2004 году в российской экономике. Периоды сокращения ликвидности хотя и неприятны для банков, не являются чем-то экстраординарным.

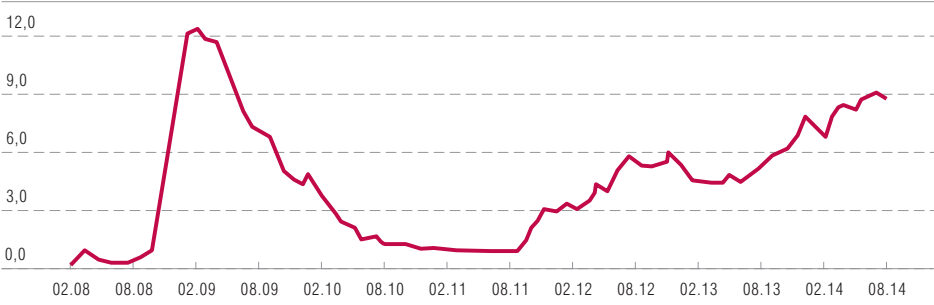
Риск ликвидности — естественная и неотъемлемая часть банковской деятельности и принимается любым банком независимо от фазы экономического цикла, бизнес-модели банка, его размера и географии деятельности. Принимая этот риск, банки должны выстроить систему управления им. От ее качества зависит устойчивость банка и, в конце концов, его выживание в периоды реализации риска ликвидности. Большинство банков, особенно крупных, имеют комплексные системы управления рисками, в том числе риском ликвидности, благодаря которым они оказались готовы к наблюдаемой в настоящее время эскалации напряженности на финансовых рынках.

Основным элементом системы управления риском ликвидности является бизнес-процесс мониторинга разрывов ликвидности, который служит для оценки величины возможного дефицита ликвидности в случае непредвиденного, стрессового оттока средств. Эта оценка определяет необходимый объем резерва ликвидности («подушки ликвидности», или «буфера ликвидности»), который позволяет банку оставаться стабильным и выполнять все обязательства в течение заданного периода — до окончания стресса или реализации дополнительных действий, направленных на улучшение ситуации с ликвидностью.

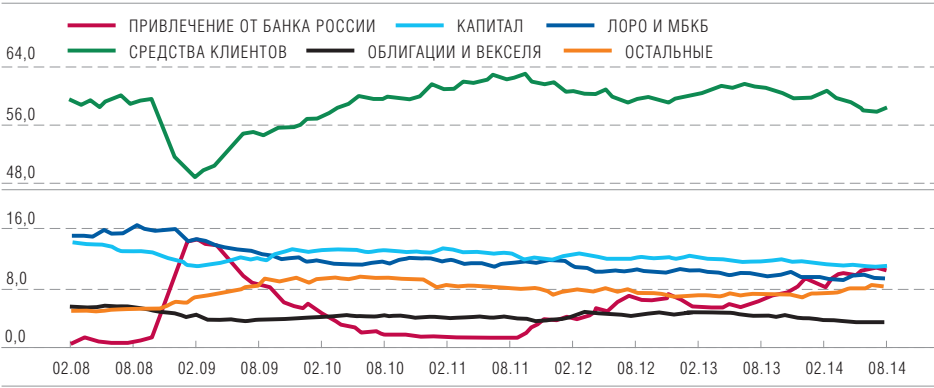
Конечно, степень готовности к риску у разных банков различна и зависит от риск-аппетита банка и качества процессов управления рисками, особенно риском ликвидности. Поэтому при одних и тех же внешних шоках некоторые банки могут испытывать более серьезные трудности, чем их конкуренты. Банк России еще летом признал, что дефицит ликвидности носит структурный и затяжной характер. «Структурный дефицит ликвидности, скорее всего, надолго», — признавался в июне директор департамента денежно-кредитной политики Банка России Игорь Дмитриев. Он объяснял дефицит несколькими факторами: потребностями Резервного фонда до 2017 года, валютными интервенциями, спросом на валюту со стороны населения, факторами курсовой политики. На фоне всех разговоров о возможном кризисе ликвидности премьер-министр Дмитрий Медведев в конце сентября дал ЦБ прямое поручение проработать с банками пути расширения ликвидности для них за счет расширения валютных инструментов.

Традиционно длинными пассивами для банков являются капитал, депозиты физических лиц, долгосрочные межбанковские кредиты и средства, привлеченные через выпуски ценных бумаг. Депозиты юридических лиц, несмотря на большие объемы (у крупных банков они занимают до 50% обязательств), зачастую выступают краткосрочным пассивом — в пределах недели. Рефинансирование, полученное от ЦБ, также относится к долгим пассивам, так как существует возможность постоянной пролонгации. Заметные изменения в том или ином виде банковского пассива способны настолько ухудшить состояние ликвидности банка, что это может привести к закрытию бизнеса. К примеру, население очень остро реагирует на любую шоковую ситу-

ДИНАМИКА ДОЛИ СРЕДСТВ ОТ ЦБ РФ В ПАССИВАХ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ (%) ИСТОЧНИК: ГПБ.



ДИНАМИКА ДОЛИ ПАССИВА (%) ИСТОЧНИК: ГПБ.



ацию и любой негатив может привести к массовому оттоку частных вкладов. А это, как показывает практика последнего года, приводит к разрушению банковского бизнеса: на фоне массового отзыва лицензий ЦБ с середины 2013 года зафиксировано немало случаев, когда, поддавшись панике, вкладчики «выносили» средства у здоровых банков. Риск несет и отсутствие возможности рефинансировать долги, если закрыты рынки. С середины весны складывается именно такая ситуация.

КРИЗИС ДОВЕРИЯ На фоне обострения внешне-политической ситуации в 2014 году к традиционным для развивающихся стран проблемам — недостатку длинных денег, высокому уровню процентных ставок на фоне повышенного кредитного риска и инфляционных ожиданий — в России добавился рост значимости стрессовых факторов: риск бегства вкладчиков вследствие кризиса доверия, а также ограничения доступа к валютной ликвидности из-за санкций Запада.

Санкции США и ЕС запрещают приобретать, продавать или проводить операции с ценными бумагами и инструментами денежного рынка крупнейших российских государственных организаций сроком обращения более 30 дней. Санкции распространяются на Сбербанк, ВТБ и его «дочку» Банк Москвы, Газпромбанк, Россельхозбанк и ВЭБ. Фактически санкции, ограничивающие доступ на внешние рынки капитала, напрямую затрагивают более 50% активов российского банковского сектора. Правда, из-за относительно невысокой зависимости отечественных банков от внешнего фондирования влияние санкций на сектор будет ограниченным, считают в рейтинговом агентстве Standard & Poors. То, что банки просят ликвидность — чаще всего дешевую

и на долгий срок, не новость. Аргументация понятна: желание получить длинные деньги объясняется потребностями развивающейся экономики. Но в 2013 году уже наметился тренд на стагнацию (рост ВВП замедлился до 1,3% против 4,2% в 2012 году), предприятия все меньше стали инвестировать средства в модернизацию или новое производство. Сейчас, в условиях практически нулевого роста ВВП (прогноз МЭР — 0,5%), ликвидность, особенно валютная, требуется уже не столько для кредитования экономики, сколько для погашения или рефинансирования долгов, в основном зарубежных, самих банков и предприятий. То есть банкам нужна валюта.

Санкции ухудшают состояние валютной ликвидности всей банковской системы, и уже сейчас заметны проблемы с иностранной валютой, поэтому банки ищут иные варианты фондирования, поскольку у всех есть обязательства в валюте, заявлял в начале октября президент крупнейшего российского банка Герман Греф. «Внешние рынки де-факто уже закрыты — ни до трех месяцев, ни до 30 дней реально привлечь финансирование уже нельзя», — признался он.

ВТБ пока не испытывает проблем с ликвидностью, однако не исключает изменения ситуации в будущем, заявляет зампред банка Герберт Моос, отмечая: «Терпимая ситуация с ликвидностью. Мы используем рыночные свопы, пока что у нас есть достаточно рыночных контрагентов».

«Сегодня состояние ликвидности Газпромбанка не вызывает опасений, хотя назвать ситуацию спокойной и безоблачной также нельзя. По нашим оценкам, дефицит валютной ликвидности в российской финансовой системе будет увеличиваться по мере выплат по существующим внешним займам, поскольку возможности для их рефинансирования существенно ограничены», — говорит Алексей Мирошни-

ченко, исполнительный вице-президент Газпромбанка. По его словам, напряженность на финансовых рынках развивалась постепенно, и у банка был запас времени для создания буфера ликвидности, который теперь дает возможность для последовательных действий по поддержанию ресурсной базы, работе с клиентами и кредиторами.

ЗАПАСАЯСЬ ВПРОК Средние, небольшие банки сейчас, возможно, чувствуют себя лучше, чем крупные, поскольку у них небольшая зависимость от рынка иностранного капитала, постоянный круг клиентов, которые их поддерживают, полагает заместитель руководителя аналитического департамента ООО «Совлинк» Ольга Бельнская. Такие банки уже давно научились запасаться ликвидностью, поскольку не получали большой поддержки от государства.

Проблемы с ликвидностью у многих банков, как и ожидалось, начались осенью, и связаны они преимущественно с выплатами внешних займов. По данным ЦБ, в сентябре 2014 года банки и компании должны были выплатить \$19 млрд, в октябре — ноябре объем выплат составит по \$7–8 млрд, а на декабрь придется пик выплат банков и компаний по иностранным долгам — примерно \$32 млрд, отмечает госпожа Бельнская. Правда, на сам банковский сектор нагрузка меньше: выплаты за сентябрь — декабрь составят приблизительно \$17 млрд. В целом, согласно данным S&P, в течение 2014–2015 года российским банкам необходимо рефинансировать внешние долговые обязательства в раз- мере около \$57 млрд.

Отчасти дисбалансы в пассивах связаны с денежно-кредитной политикой, проводимой ЦБ, отчасти — с неопределенными ожиданиями как самих банков, так и их вкладчиков, которые предпочитают теперь попридержаться валюту, поясняет заместитель директора группы «Рейтинги финансовых институтов» Standard & Poors Сергей Вороненко. То есть риск ликвидности совмещается со спекулятивным риском. У банков, подпавших под секторальные санкции, растут небезосновательные опасения того, что могут возникнуть технические задержки в расчетах в валюте с их иностранными контрагентами, а это может вызвать непредсказуемые разрывы в платежах, полагает аналитик. Это негативно повлияет на профиль фондирования и ликвидности банковского сектора в целом и поставит под вопрос способность крупнейших банков в достаточном объеме финансировать экономику страны. «Мы полагаем, что российские заемщики не смогут быстро заменить средства, которые они ранее могли привлекать на рынках США и ЕС, средствами с других рынков капитала, например Китая», — говорит господин Вороненко. Кроме того, объем фондирования, привлекаемого на внутреннем рынке, ограничен вследствие снижения темпов роста депозитов и неопределенности в отношении того, сможет ли Банк России предоставлять фондирование банкам, несмотря на значительные резервы в иностранной валюте в настоящее время.

Нельзя сказать, что в данный момент в банковской системе нет ликвидности. «С рублевой ликвидностью все нормально, есть хороший запас, хотя и существует проблема высокой доли фондирования от ЦБ в банковской системе», — еще недавно говорил господин Греф. Сейчас банкам нужна валюта, причем у многих она есть, уверены эксперты, но они стараются придерживать ее в качестве резер-

ОСНОВНЫМ ЭЛЕМЕНТОМ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ ЛИКВИДНОСТИ ЯВЛЯЕТСЯ МОНИТОРИНГ РАЗРЫВОВ ЛИКВИДНОСТИ, КОТОРЫЙ СЛУЖИТ ДЛЯ ОЦЕНКИ ВЕЛИЧИНЫ ВОЗМОЖНОГО ДЕФИЦИТА ЛИКВИДНОСТИ В СЛУЧАЕ НЕПРЕДВИДЕННОГО ОТТОКА СРЕДСТВ

НАПРАВЛЕНИЯ ФОНДИРОВАНИЯ

➤ 1) Российская банковская система прошла по меркам финансовых рынков небольшой путь. С точки зрения ликвидности это выражается в дефиците стабильных (долгосрочных) источников фондирования. В качестве иллюстрации — использование средств Банка России (исначально предназначенных для управления краткосрочной ликвидностью, в пределах одного-трех месяцев) для фондирования долгосрочных активов (кредитов).

2) Текущая стрессовая ситуация характеризуется дополнительной нагрузкой на пассивы банков ввиду ограничения доступа к валютной ликвидности как для самих банков, так и для большинства крупных корпоративных заемщиков. При этом ситуация продолжает усугубляться по мере приближения сроков выплат по действующим

обязательствам. В настоящее время дополнительные источники валюты недоступны, однако Банк России и правительство предпринимают шаги в этом направлении. 3) Прогнозы на будущее: ситуация с рублевой ликвидностью будет оставаться стабильной, с валютной — планомерно/постепенно ухудшаться. Ожидается, что Банк России будет расширять возможности рефинансирования для обеспечения стабильности банковской системы, однако его задачей не является компенсирование 100% «выпадающих» заимствований на зарубежных рынках. В этой ситуации эффективнее поддерживать финансовую устойчивость смогут банки, имеющие развитую систему управления рисками, достаточный буфер ликвидности, а также адаптирующие бизнес-модель к новым условиям ведения бизнеса.

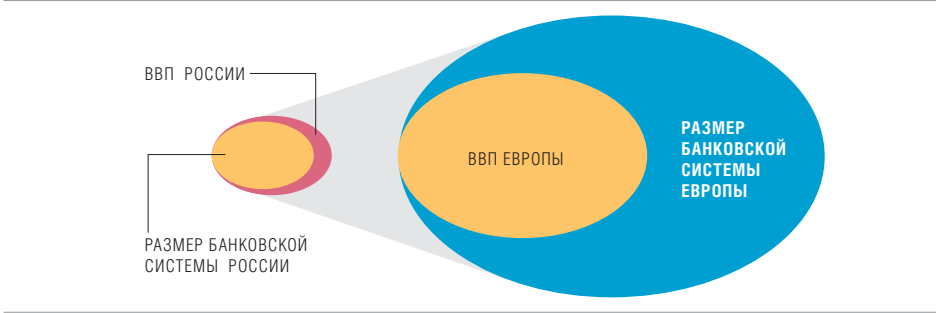
→ ва, полагают аналитики Райффайзенбанка. Согласно опубликованному Банком России обзору банковской системы ЦБ за август 2014 года, основной интерес представляет оценка чистой открытой валютной позиции. Несмотря на значительный дефицит валютной ликвидности, которая усилилась в том числе из-за продолжившегося оттока валюты со счетов клиентов в объеме \$3,3 млрд в августе и сокращения валютных межбанковских кредитов в пассивах на \$5 млрд (вероятно, из-за санкций), банки нарастили чистую открытую валютную позицию (ОВП) в рублевом эквиваленте на 7,5 млрд руб.— до 835 млрд руб., или \$20,9 млрд, подсчитали аналитики Райффайзенбанка. Это произошло главным образом за счет закрытия валютных свопов на 190 млрд руб. Все это: закрытие свопов, отток клиентских средств и МБК в пассивах — привело к довольно заметно-му изъятию депозитов из банков-нерезидентов (\$10,2 млрд). С начала года рост чистой открытой валютной позиции у банков составил 370 млрд руб. в основном за счет покупки евробондов (+\$9,4 млрд). Столь высокая чистая ОВП (примерно 11,2% совокупного капитала) свидетельствует об избытке валюты в активах, который банки не спешат сокращать в ожидании ослабления рубля, несмотря на дефицит валютных пассивов, заключают аналитики Райффайзенбанка. Не исключено, что это одна из причин, почему ЦБ не торопится с введением валютного репо, хотя объявил, что намерен запустить его осенью.

ДОРОГИЕ ОБЛИГАЦИИ С сентября для российских банков осложняется и внутренний рынок займов. Начиная с июля Минфин России раз за разом отменял размещение выпусков ОФЗ из-за слишком высокой цены — инвесторы не готовы платить за риски России меньше 9% на фоне ожидания роста инфляции, роста ключевой ставки ЦБ и продолжающегося ослабления рубля (рубль последние месяцы показывает одну из худших динамик среди мировых валют). А для крупнейших российских банков цена размещения облигаций на внутреннем рынке впервые за последние четыре-пять лет стала двузначной: в конце июня Альфа-банк разместил трехлетние облигации под 10,25% годовых, после летнего затишья он привлек средства на внутреннем рынке уже под 10,5–10,75 % годовых. Сразу после него Райффайзенбанк вышел с трехлетними рублевыми бондами, которые разместил по ставке 10,5% годовых, а через неделю стоимость облигаций Газпромбанка уже составила 10,8% годовых. Рост стоимости фондирования для банков неизбежно приводит к повышению кредитных ставок для заемщиков. Высокая доходность объясняется высокой ключевой ставкой ЦБ — 8% годовых — и слабым спросом инвесторов на рублевые инструменты в условиях резкого ослабления рубля с начала года. Кроме того, спрос на облигации институциональных инвесторов (в частности, НПФ) негативно влияет и исчезновение запланированной «подушки» в виде пенсионных накоплений за 2014–2015 годы. Тем не менее банки продолжают выпускать облигации, несмотря на удорожание стоимости: рост стоимости пассивов будет переложен в кредитные ставки. Уже с середины года банки стали повышать ставки по кредитам как компаниям, так и населению. По данным ЦБ, ставки по кредитам в 2014 году росли быстрее, чем по депозитам. Ставка по краткосрочным кредитам нефинансовым организациям за январь—июль повысилась на 132 базисных пункта, по долгосрочным кредитам — на 128 пунктов (до 10,7% и 11,9% годовых соответственно).

ПРИВЛЕКАЮТ ВКЛАДЫ Госбанки до последнего тянули с повышением ставок по вкладам физических лиц, поскольку ставки по вкладам — имиджевый инструмент и его оставляют напоследок, если надо реагировать. «Повысить ставки всегда легче, чем потом их снизить, если стоимость денег на рынке начнет снижаться. С этой проблемой многие банки столкнулись в 2010 году», — говорит Ольга Бельнская из «Совлинка». Осенью ставки по вкладам в

ВНЕШНИЕ РЫНКИ ДЕ-ФАКТО УЖЕ ЗАКРЫТЫ — НИ ДО ТРЕХ МЕСЯЦЕВ, НИ ДО 30 ДНЕЙ РЕАЛЬНО ПРИВЛЕЧЬ ФИНАНСИРОВАНИЕ УЖЕ НЕЛЬЗЯ

ПРИМЕРЫ СООТНОШЕНИЯ ВВП И БАНКОВСКИХ СИСТЕМ



крупнейших банках (Альфа-банк, Россельхозбанк, Газпромбанк, Райффайзенбанк, Банк Москвы) стали расти, причем повышение по валютным вкладам в среднем было 1–1,5 процентного пункта, тогда как рублевые вклады повышали в среднем на 0,5 пп. «В начале октября на рост депозитных ставок пошли и лидеры рынка. Правда, повышение ставок выглядит скорее символическим (в пределах 1 пп.), поскольку доходность вкладов в госбанках и так невысока, поэтому этот маневр вряд ли приведет к массовому притоку средств, считает госпожа Бельнская.

Вклады физических лиц до сих пор являются одними из основных источников ликвидности банка, хотя в первом полугодии и наблюдался небольшой отток, вызванный нестабильной политической ситуацией и ослаблением рубля. Население, как и в кризис 2008 года, стало снимать средства со счетов и покупать валюту: по данным ЦБ, около двух третей оттока капитала из России во втором квартале связаны с конвертацией вкладов и покупкой населением наличной валюты. Агентство по страхованию вкладов (АСВ), видя отток вкладов в первом полугодии (–0,4% против прироста на 9,7% в первом полугодии 2013 года), вдвое снизило прогноз прироста вкладов физических лиц. Теперь, согласно оценке АСВ, рост вкладов населения в 2014 году составит 7–9% (или 1,2–1,5 трлн руб.) вместо запланированных 17–19% (данные «Интерфакса»).

Однако стоит отметить, что сейчас вкладчики ведут себя более спокойно, чем в кризис 2008 года. «Если на 1 июля 2009 года доля вкладов физических лиц в пассивах банков после массового оттока была 21%, то сейчас вкладчики менее активно действуют и доля средств физических лиц в пассивах на 1 сентября 2014 года составляет порядка 27%», — подсчитала Ольга Бельнская. Согласно последним данным ЦБ, основной рост за восемь месяцев продемонстрировали валютные вклады физических лиц, размещенные на срок более года: по рублевым вкладам рост составил 3%, до 8,3 трлн руб., по валютным — 13%, до 2,5 трлн руб.

ВОЗВРАЩЕНИЕ БЛУДНОГО КАПИТАЛА В отличие от вкладов физических лиц, средства юридических лиц на счетах банков несколько подросли — с 18,9% на начало 2014 года до 20,5% на 1 сентября. Вероятно, банки в поисках стабильных пассивов повышают ставки и предпри-

МОЛОДОСТЬ ПРОХОДИТ

АЛЕКСЕЙ МИРОШНИЧЕНКО, исполнительный вице-президент ГПБ, полагает, что теория управления состоянием ликвидности и риском ликвидности в России и за рубежом одинакова, а вот практика существенно разнится.



Отличия происходят из развивающегося характера российской экономики. С одной стороны, в развитых странах объем активов банковской системы составляет до 300% от ВВП (а в Швейцарии и Великобритании — около 500% от ВВП), в России этот показатель менее 100%. С другой стороны, развивающаяся экономика обуславливает ускоренные темпы роста банковской системы. С этими особенностями связаны следующие болезни роста российского банковского сектора.

В силу молодости финансовой системы в России относительно невелик накопленный объем капитала и долгосрочных средств, в том числе страховых и пенсионных фондов — традиционных поставщиков долгосрочного финансирования в развитых странах. Это обуславливает хронический дефицит длинных денег.

Кроме того, в России ограничены возможности запасаения ликвидности: низкий уровень секьюритизации активов и ограниченный объем облигаций эмитентов с инвестиционным рейтингом ведут к недостатку обеспечения, используемого в качестве буфера ликвидности.

Поэтому ключевым и наиболее надежным источником для пополнения ресурсной базы коммерческих банков становится Банк России (что наглядно показал кризис 2008 года), в то время как на Западе центральные банки — это кредиторы последней инстанции и обращение к ним за ликвидностью является, как минимум, поводом для пристального внимания к кредитной организации, обращающейся за помощью.

Таким образом, Банк России выступает в качестве единственной альтернативы длинным деньгам, инструментом предоставления которых выступают операции краткосрочного залогового кредитования: еженедельно ЦБ РФ пролонгирует операции репо на несколько триллионов рублей, и банки используют их для формирования стабильной ресурсной базы. В дополнение к этому банки поддерживают резервный объем буфера ликвидности (на случай реализации стрессовых оттоков средств) опять-таки за счет неиспользованных возможностей привлечения в Банке России (в том числе под залог нерыночных активов).

второй квартал вырос объем средств, предоставленных банкам под залог нерыночных активов (кредиты, векселя, поручительства): с 1,6 трлн руб. в начале апреля до 2,4 трлн руб. в конце июня.

В дальнейшем ЦБ готов расширить объемы предоставления ликвидности. Согласно его оценкам, в 2015–2017 годах дефицит ликвидности банков продолжит расти примерно на 0,3–0,7 трлн руб. ежегодно, и ЦБ готов расширять возможности для рефинансирования — в основном за счет увеличения залоговой базы. ЦБ неоднократно говорил, что его рефинансирование не должно служить для банков источником долгосрочного финансирования, а только использоваться в качестве краткосрочного инструмента управления ликвидностью. Уже сейчас он готов предоставлять кредиты под залог ипотечных бумаг, включать в ломбардный список не отдельные выпуски облигаций, а регистрируемые серии облигаций эмитентов. ЦБ РФ уже ввел такие новые инструменты предоставления банкам денег, как кредиты под залог инвестиционных облигаций, из-за структурного дефицита ликвидности и усложнения доступа российских компаний к внешним рынкам, поясняет Банк России в докладе о денежно-кредитной политике. Кроме того, регулятор принял решение разработать новый инструмент финансирования под инвестиционные проекты на срок до трех лет, принять участие в котором смогут крупные банки.

«Ожидается, что уровень валютной ликвидности будет снижаться постепенно, в течение нескольких лет — по мере погашения обязательств перед иностранными кредиторами. Соответственно, как у банков, так и у Банка России есть запас времени для решения задач рефинансирования внешних валютных заимствований. Появление инструмента привлечения валюты у Банка России через своп и объявленное внедрение валютного репо, безусловно, позитивная новость для банков, так как с появлением такого инструмента у банков появится возможность гарантированного привлечения валюты, что расширит возможности управления ликвидностью и риском ликвидности и поможет снизить напряжение на этом рынке. Однако сложно давать оценки востребованности нового инструмента, так как она существенно зависит от ценовых условий его предоставления.

У ЦБ сейчас нет необходимости пускать в ход все средства для улучшения ситуации с ликвидностью, в частности беззалоговые аукционы, добавляет госпожа Бельнская: «Сейчас ситуация не похожа на 2008–2009 годы, когда вследствие глобального кризиса рынки капитала также оказались закрыты, рухнули цены на нефть и финансовые активы. Тогда необходимы были экстренные меры быстрого реагирования, сейчас же ясно, что ситуация будет затяжной, поэтому надо дать банкам возможность самим адаптироваться, а также сохранить запас инструментов, которые можно будет использовать в случае ухудшения ситуации».

ГОСПОДДЕРЖКА По мнению господина Вороненко, для самих банков риск ликвидности сейчас не первостепенный и даже банки, находящиеся под санкциями, смогут выплачивать свои внешние долги вплоть до 2017 года. Но проблемы с рефинансированием долгов могут возникнуть у их клиентов, поскольку рынки капитала закрыты для многих российских компаний. Даже для тех, кто не попал в санкционные списки США и Европы, стоимость денег становится неподъемной из-за общего риска России. В таких условиях банки, особенно госбанки, скорее всего, должны будут поддерживать предприятия и помогать рефинансировать долги. Санкции, действующие в настоящее время, а также экономическая и политическая неопределенность обуславливают большую зависимость банковского сектора от средств, предоставляемых Банком России. Кроме того, из-за этого в ближайшее время госбанкам либо необходимо будет получить прямое вливание в капитал, и сейчас, насколько мы понимаем, какое-то обсуждение этого вопроса уже ведется, либо поддерживать ликвидность за счет инструментов ЦБ. ■

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ СТАВКИ

НЕРЕДКО ЗАЕМЩИКАМ КАЖЕТСЯ, ЧТО РОССИЙСКИЕ БАНКИ БЕРУТ НЕОБОСНОВАННО ВЫСОКИЕ ПРОЦЕНТЫ ПО КРЕДИТАМ. НЕМАЛУЮ РОЛЬ В ЭТОМ ИГРАЮТ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ, ПОВЕСТВУЮЩИЕ ОБ ИПОТЕКЕ ПОД СКАЗОЧНЫЕ 2% В АМЕРИКЕ ИЛИ ЕВРОПЕ. НО БАНКИ ОБЯЗАНЫ ДЕЙСТВОВАТЬ ПО ПРАВИЛАМ, УСТАНОВЛЕННЫМ ДЛЯ КОНКРЕТНОГО НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА.

МАРИЯ ПЕЧАТИНА

ЦЕНООБРАЗОВАТЕЛИ В банковском секторе наиболее распространенными подходами к формированию цены являются конкурентный (основан на ценах банков-конкурентов и рыночном спросе) и затратный (предполагает расчет себестоимости продукта для банка). Если говорить о России и странах бывшего СНГ, то здесь доминирует конкурентное ценообразование. На российском рынке цены, по сути, устанавливают банки из первой десятки, прочие же кредитные организации могут оказывать влияние на ценообразование в узких сегментах, но в целом являются прайс-тейкерами (от англ. price taker). При такой конъюнктуре на внутреннем рынке цены достаточно однородны: действует правило «большой клиент — низкая ставка, малые и средние предприятия — высокая ставка». Поэтому рост ставок происходит параллельно и большого разброса цен в целом не наблюдается. Говорить о неоправданно высоком проценте в России по сравнению с другими странами также не вполне корректно, так как за границей ставки на рынках капитала и депозитные ставки, формирующие стоимость привлечения для банков, существенно ниже.

Если абстрагироваться от российской практики, то каждая система ценообразования является по-своему уникальной. Это обусловлено тем, что подход к определению цены зависит как от продукта и его индивидуальных параметров, так и от профиля клиента. Оценка себестоимости применима не ко всем продуктам. Кроме того, компоненты себестоимости различны от банка к банку. Как правило, себестоимость включает затраты на фондирование, стоимость риска, стоимость капитала и операционные издержки. Однако каждый банк использует собственные исходные данные и подходы к оценке перечисленных компонентов, поэтому результирующие оценки себестоимости могут существенно различаться даже у банков с сопоставимыми бизнес-профилями и географией деятельности.

В России ценообразование кредитных организаций не регламентировано на уровне регулятора, однако крупные банки, стремящиеся к обеспечению устойчивого развития бизнеса и его прибыльности, постепенно движутся в сторону цен, учитывающих все расходы и риски. В частности, на уровне конкретной сделки на цену влияет кредитный риск контрагента, отражающий вероятность его дефолта с учетом всего имеющегося обеспечения по сделке. Кроме того, в цене косвенно присутствуют процентный и валютный риски, учитываемые, как правило, в составе стоимости фондирования.

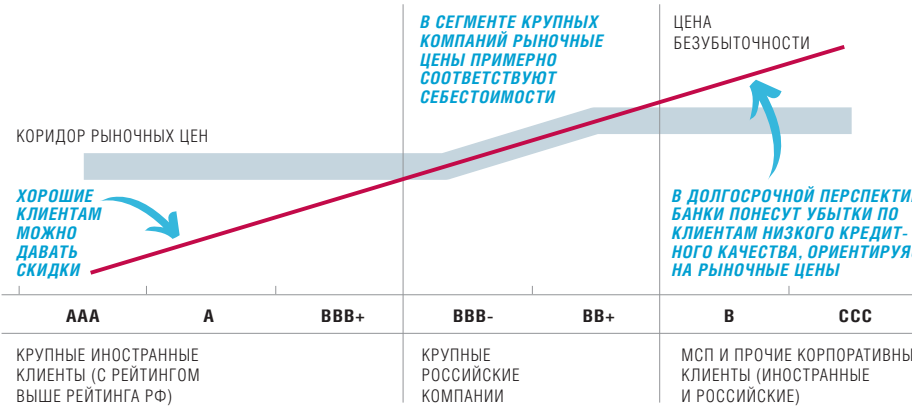
Так почему же все-таки при одинаковых составляющих себестоимости в России кредит дороже и можно ли сравнивать эту цену со ставками в развитых экономиках?

ГЕОГРАФИЯ СТАВОК Среди клиентов российских банков часто отмечается непонимание существенных расхождений в ставках кредитования в России и Европе. «Сравнивать кредитные ставки в России и за рубежом, где ставки зачастую ниже, некорректно», — уверен президент Ассоциации российских банков Гарегин Тосунян. «Это совершенно разные по уровню развития бан-

СТРУКТУРА СЕБЕСТОИМОСТИ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ



РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ



СТРУКТУРА СЕБЕСТОИМОСТИ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ: СТОИМОСТЬ ФОНДИРОВАНИЯ + СТОИМОСТЬ РИСКА (РЕЗЕРВЫ) + СТОИМОСТЬ КАПИТАЛА + ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

ковские рынки и экономики, — объясняет он. — К тому же многие западные страны ведут политику количественного смягчения для стимулирования экономики, на что, кстати, России стоит обратить внимание и взять на вооружение для стимулирования экономики, после того как урегулируется политическая обстановка». С ним согласна и заместитель председателя правления Абсолют-банка Татьяна Ушкова. «Из перечня факторов, влияющих на размер ставок, я бы выделила инфляцию, которая непосредственно влияет на стоимость кредита: чем выше инфляция, тем выше будут ставки по кредитам, поскольку банку нужно не только компенсировать свои затраты, но и получать маржу — это основа банковского бизнеса», — говорит она.

Основная причина расхождения цен — разная стоимость привлечения, а также объем доступных источников заимствований. Проценты по кредитам и депозитам связаны друг с другом через стоимость фондирования: депозиты имеют существенную долю в структуре фондирования банков, поэтому при росте депозитных ставок с некоторым лагом обычно дорожают и кредиты, при этом рост цен на кредиты не всегда окупает рост стоимости депозитов и учитывает спрос со стороны клиентов, а также их качество. В случае обратного движения, то есть при снижении депозитных ставок, снижение цен на кре-

диты происходит с большим лагом, длительность которого определяется предложением со стороны банков-конкурентов и ставками по альтернативным долговым инструментам (например, по облигациям).

«Фундаментально на ставки влияют два фактора, как и на все в экономике, — это спрос и предложение. Во время бума кредитования в 2010–2012 годах ставки росли за счет постоянно повышающегося спроса на кредиты, сейчас ввиду удорожания фондирования предложение сузилось, вызвав повышение стоимости кредитов», — говорит Гарегин Тосунян. — Одним словом, рынок сам находит нужный баланс, а если нет — вмешивается регулятор. Стоит также отметить, что ожидается не столь значительное удорожание заемных средств (1–2 процентных пункта), ставки по депозитам вырастут соответственно — примерно на тот же процент».

Призывая к снижению ставок кредитования до уровня европейских стран, клиенты не говорят о параллельном снижении ставок по депозитам. В этой связи интересно рассмотреть пример Швейцарии: исторически ставки привлечения здесь близки к нулю (в течение последнего года трехмесячная ставка межбанковского кредитования колеблется на уровне от –0,15% до –0,05%, годовая ставка по срочным депозитам физических лиц составляет 0,05–0,125% (UBS, Credit Suisse, Pictet, Julius Baer), зато

в первую очередь оценивать эффективную процентную ставку и внимательно читать кредитный договор. Соблюдение перечисленных советов должно помочь потенциальному заемщику не попасть в кредитную ловушку.

МАРИЯ ПЕЧАТИНА

Срок кредита должен отвечать его целям: учитывайте сезонность своего бизнеса и оборачиваемость активов, планируйте проекты, кредитуйтесь бесплатно за счет дебиторов. Не берите лишних денег, чтобы не платить лишние проценты. Не берите валютных кредитов в отсутствие валютной выручки — экономия на процентной ставке может обернуться потерями на разнице курсов. При общении с банком нужно

КАК НЕ ПОПАСТЬ В КРЕДИТНУЮ ЛОВУШКУ

При планировании кредита нужно правильно выбрать валюту, момент и срок. Кредит всегда лучше брать в той валюте, в которой вы получаете доход (если, конечно, у вас нет автоматической индексации вознаграждения при колебаниях курсов). С точки зрения момента нужно учитывать рыночную конъюнктуру и цикличность банковского сектора.

и ставки по кредитам здесь существенно ниже российских (десятилетнюю ипотеку можно взять под 1,46%).

Для того чтобы сравнение цен в разных странах было объективным, нужно смотреть не на ставки, а на маржу, то есть разность между ставками по кредитам и стоимостью привлечения. Но даже если предположить, что стоимость привлечения для крупнейших банков примерно одинакова, то и такая оценка будет носить очень приблизительный характер, так как в странах Европы и США ставки по кредитам в значительной степени зависят от кредитного риска заемщика. Таким образом, сопоставление маржи уместно только для банков со схожим риск-профилем (то есть средним уровнем кредитного риска по портфелю), в то время как средняя маржа по рынку непоказательна. Следовательно, при затратном подходе второй по значимости составляющей цены становится риск.

Кредитный риск полностью определяется качеством заемщика, его надежностью и возможностью выполнять свои обязательства перед кредитной организацией.

ЦЕНА ПОТЕРИ Если говорить о затратном подходе к расчету цены, то кредитное качество клиента оказывает влияние сразу на два компонента в себестоимости — стоимость кредитного риска и стоимость капитала (через размер необходимого капитала). Стоимость кредитного риска — это ожидаемые потери (expected loss), то есть среднегодовой размер потерь банка в результате дефолтов по кредитному портфелю. Оценка стоимости кредитного риска — это ожидаемые потери (expected loss), оценка стоимости кредитного риска часто бывает близка к размеру МСФО-резервов по сделке. Стоимость капитала — это тот доход, который нужно обеспечить акционерам с учетом минимальных требований к величине необходимого капитала (может оцениваться на основании регуляторных требований или внутренних моделей расчета экономического капитала). Поэтому чем больше риск, тем больше цена. Однако это не означает, что банки предпочитают кредитовать менее рискованных клиентов.

«Мы не выбираем клиентов исключительно по рейтингу: однозначно выделить ориентацию на сегмент или отрасль достаточно сложно. Мы целенаправленно работаем с теми клиентами и отраслями, которые, при заданных ограничениях на риск-аппетит банка, могут обеспечить целевой уровень рентабельности, устанавливаемый с учетом требований акционеров. Таким образом, Газпромбанк в первую очередь ориентирован на получение прибыли и устойчивое развитие.» — Отмечает Наталья Червоненко, заместитель председателя правления ГПБ.

НА ВЫРОСТ Если говорить о текущем макроэкономическом и геополитическом фоне, то он, безусловно, негативный, но на методику расчета себестоимости кредитных продуктов это не влияет. С другой стороны, внешние факторы обуславливают нехватку ликвидности в банковском секторе, что влечет рост стоимости фондирования. Стагнация экономики негативно влияет на корпоративный бизнес: снижается кредитное качество за-

НА КРЕДИТНЫЕ СТАВКИ ВЛИЯЮТ ДВА ФАКТОРА — СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ. ВО ВРЕМЯ БУМА КРЕДИТОВАНИЯ В 2010-2012 ГОДАХ СТАВКИ РОСЛИ ЗА СЧЕТ ПОВЫШАЮЩЕГОСЯ СПРОСА НА КРЕДИТЫ, СЕЙЧАС ВВИДУ УДОРОЖАНИЯ ФОНДИРОВАНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЕ СУЗИЛОСЬ, ВЫЗВАННОЕ ПОВЫШЕНИЕМ СТОИМОСТИ КРЕДИТОВ



→ емщиков как в розничном, так и корпоративном сегменте, следовательно, в цене кредитов увеличивается вклад стоимости риска. В результате наблюдается устойчивая тенденция к росту ставок. Могут ли влиять на ставки регуляторные органы и насколько такое вмешательство является обоснованным?

Банк России на регулярной основе осуществляет мониторинг ставок размещения и привлечения в банковском секторе, однако данный инструмент в значительной степени является индикатором отрасли. Обязательные регуляторные ограничения, налагаемые непосредственно на ставки, на сегодня отсутствуют. Нерыночные ставки привлекают внимание и в отдельных случаях даже предполагают специальное раскрытие в аудитуемой отчетности кредитных организаций по МСФО. Тем не менее Банк России имеет возможность опосредованного влияния на цены банковских продуктов с помощью ключевой ставки, инструментов предоставления ликвидности, а также посредством установления требований к достаточности капитала и его расчету и регулируя оценку кредитных рисков с помощью инструмента резервирования. «По нашим прогнозам, тенденция (к повышению ставок. — „b“) может сохраниться вплоть до второго квартала 2015 года. Это связано с нынешней экономической ситуацией, которая сложилась в России и мире, а также с довольно высокой стоимостью фондирования на банковском рынке», — говорит Татьяна Ушкова.

«Банки действуют в соответствии со сложившимися обстоятельствами, которые в значительной степени вызваны внешнеполитической ситуацией. Ряд банков, в том числе банки с госучастием, оказался в санкционных списках и потерял доступ к относительно дешевым длинным деньгам с внешних рынков капитала», — констатирует Гарегин Тосунян. Данная ситуация влияет на стоимость ресурсов для банков, а значит, кредитные организации вынуждены пересматривать проценты по кредитам в сторону повышения и привлекать средства на внутреннем рынке за более высокую цену, поясняет эксперт.

Снижение маржинальности банковского бизнеса, обусловленное дорогим привлечением и ростом кредитных рисков, является хорошим стимулом к внедрению комплексных систем ценообразования. С одной стороны, понимание структуры себестоимости продуктов повышает прозрачность цены для бизнеса и позволяет управлять ею на уровне отдельно взятых компонентов. Себестоимость является хорошим критерием принятия решений: если сделка находится ниже уровня безубыточности, то должны быть веские причины для ее проведения. Такой инструмент особенно важен в условиях экономического спада, когда правило «большой значит хороший» перестает работать и на рынке наблюдаются дефолты даже среди крупнейших компаний.

В этом контексте управление кредитным риском становится ключевой компетенцией банков: чем точнее оценка кредитного риска, тем более «справедливое» предложение цен получают клиенты. При плоской шкале процентных ставок, не учитывающей качество заемщиков, клиентские менеджеры внутри банка получают неявный стимул выдавать деньги «плохим» клиентам. Это связано с тем, что «хорошие» клиенты, во-первых, относятся к лакомому сегменту, за который активно конкурируют крупнейшие кредиторы (в том числе банки), а во-вторых, в большинстве своем являются достаточно крупными компаниями и могут ориентироваться на ставки рынков капитала. Поэтому продать им кредит по ставке, отличающейся от цен для прочих заемщиков на 0,5–1,5%, значительно сложнее, чем сделать очередную выдачу клиенту более низкого кредитного качества. В этом смысле плоская шкала процентных ставок опасна для банка тем, что она неизбежно приводит к ухудшению кредитного качества активов и снижению их доходности

ГОВОРИТЬ ПРО НЕОПРАВДАННО ВЫСОКИЙ ПРОЦЕНТ В РОССИИ ПО СРАВНЕНИЮ С ДРУГИМИ СТРАНАМИ НЕ ВПОЛНЕ КОРРЕКТНО, ТАК КАК ЗА ГРАНИЦЕЙ СТАВКИ НА РЫНКАХ КАПИТАЛА И ДЕПОЗИТНЫЕ СТАВКИ, ФОРМИРУЮЩИЕ СТОИМОСТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЛЯ БАНКОВ, СУЩЕСТВЕННО НИЖЕ



ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



(«хорошие» клиенты не хотят платить за «плохих» и уходят, доля «плохих» клиентов в портфеле растет, при этом доходность потребляемых ими услуг не покрывает принимаемые риски). Аналогичная ситуация может возникнуть в случае внедрения недостаточно качественной модели риск-ориентированного ценообразования: неточное моделирование рисков клиентов в долгосрочной перспективе приведет к потере клиентов и убыткам.

Напротив, при грамотном использовании ценообразование позволяет улучшить планирование отношений с клиентами. В частности, банки могут рассчитать доходность клиента с учетом рисков, сравнить его с другими клиентами, имеющими схожий профиль деятельности, выявить направления дополнительных продаж. Понимание «размера кошелька» клиента и его потенциала позволяет вовремя отказаться от клиента либо, наоборот, активизировать работу и сформировать индивидуальные пакетные предложения услуг, учитывающие специфику потребностей клиента.

МАРЖИНАЛЬНОСТЬ НУЛЯ В банковском бизнесе развитых стран нередко можно наблюдать ситуацию, при которой кредитный портфель крупных корпоративных клиентов демонстрирует рентабельность, близкую к нулю, а кредитование малого и среднего предпринимательства и розничный портфель имеют высокую маржи-

нальность. Это связано с тем, что основной доход в работе с крупными клиентами приносят комиссионные продукты, продаваемые в дополнение к кредитным. При работе с такими клиентами банки используют кредиты как якорный продукт, поэтому в их цену не закладывается высокая маржа сверх стоимости фондирования и рисков и они не приносят значительной прибыли. При этом понятно, что кредитные продукты во всех клиентских сегментах должны быть по крайней мере неубыточными.

Свои коррективы в цену продуктов вносят и интересы (а также возможности) потенциальных заемщиков. Баланс находится где-то между оценкой риска и общего потенциала клиента для банка и готовностью клиента платить. Если клиент является (потенциально будет являться) потребителем широкого спектра услуг в банке и/или попадает в целевой сегмент, который банк считает для себя стратегически важным, то он может торговаться за скидку. При этом даже потребители монопродуктов могут иногда получать льготы в обмен на будущее развитие сотрудничества. Здесь уместна параллель с накопительной системой скидок в рознице: чем дольше клиент демонстрирует лояльность и чем больше продуктов он покупает, тем более выгодное и заточенное лично под него предложение может получить. В то же время следует помнить, что ни один ритейлер (как и банк) не сможет длительное время работать себе в убыток: если общий финансовый ре-

«ХОРОШИЕ ЗАЕМЩИКИ ПЛАТЯТ ЗА ПЛОХИХ»

МАКСИМ ЕРМИЛОВ, партнер и управляющий директор The Boston Consulting Group, убежден, что сравнивать российские и зарубежные ставки в нынешних условиях некорректно.



Базовые принципы формирования минимальных процентных ставок в России и за рубежом одни и те же: ставка складывается из стоимости фондирования, риска, капитала и операционных затрат. Дальше разница в умении, желании и возможности отдельных банков считать каждую составляющую отдельно и системно применять их в ценообразовании. Усовершенствование механизмов расчетов этих составляющих, в особенности стоимости риска и капитала, — непрекращающийся процесс. Это во многом суть банковского бизнеса и основной фундаментальный источник конкурентного преимущества. Здесь очень важны объем и время накопления данных. Учитывая относительную молодость российского банковского сектора, нам есть куда расти. В то же время вопросы распределения операционных затрат и фондирования (трансфертного ценообразования) несколько более технические и у многих решены неоптимально в силу человеческих и организационных факторов. На этом некоторые банки теряют большие деньги.

Однако кроме базовых принципов важно, чтобы ценообразование отвечало рыночной ситуации и позволяло банку быть успешным у клиентов. В целом мы видим трансформацию российского банковского рынка (как розничного, так и корпоративного) из рынка продуктов в рынок отношений. Пока рынок продуктовый, банку важно правильно запрашивать каждую отдельную сделку, чтобы по каждому продукту, по каждой сделке выйти в прибыль. Для этого очень важен risk-based pricing (подход к ценообразованию, предполагающий включение в цену продуктов стоимости риска и капитала. — „b“). Логика отношений подразумевает ценообразование по клиенту в целом: банк должен потратиться на привлечение клиента, возможно, потерять деньги на первой сделке или на каких-то отдельных продуктах, а затем отбить инвестиции, продавая клиенту более маржинальные продукты на протяжении всего срока отношений. Продуктовая логика — краткосрочная, в чем-то ростовщическая, и банки научились с ней жить, хотя и в рамках этой логики многим российским банкам есть куда расти (в части качества оценки себестоимости продуктов). Логика отношений сродни стратегическому планированию: она носит средне- или долгосрочный характер и ориентирована на удовлетворенность клиентов. По сравнению с мировыми лидерами понимают ее у нас мало, а эффективно применяют вообще единицы.

Скорее можно говорить о логике отдельных рынков и продвинутости отдельных игроков. Тенденция последних шести-восьми лет состоит в том, что банки

зультат по клиенту отрицателен, то не стоит ждать от банка гибкости при определении ценовых условий.

ЛОВУШКА ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Для клиента важно понимать, почему в разных банках ему могут предложить разные цены на сопоставимые продукты. Процентная ставка для клиентов разной платежеспособности на один и тот же продукт может различаться на 3–4%. Если же кредитное качество клиентов одинаково, то причина расхождения цен, скорее всего, кроется в следующем: либо один из банков игнорирует себестоимость продукта с учетом риска клиента и осознанно занижает цену (например, надеясь заработать на кросс-продажах других продуктов), либо клиент недостаточно внимательно читает кредитный договор и не видит скрытых расходов.

Поэтому, если предположить, что банк рассматривает ситуацию котирования кредита для одного и того же клиента (то есть два банка одинаково оценивают кредитное качество потенциального заемщика), то нужно детально посмотреть на параметры сделки: обеспечение, структура платежей, комиссии. При прочих равных обеспечение (гарантии, поручительства, залоги) будет снижать цену, а короткий кредит будет дешевле длинного. Обычно демпинг могут позволить себе только крупнейшие банки, для которых себестоимость кредита объективно ниже (в силу экономии на операционных затратах или меньшей стоимости фондирования). Типичным примером такого случая могут служить «дочки» иностранных банков, привлекающие ресурсы от иностранной «мамы» по внутригрупповым (более низким) ставкам.

Участники рынка отмечают, что с точки зрения клиента при анализе кредитной сделки следует всегда оценивать эффективную процентную ставку, то есть сколько в год стоит кредит с учетом всех комиссий и частоты платежей. Также следует обращать внимание на «бонусы» в кредитном договоре: клиент может получить низкую ставку по кредиту, но платить большую комиссию за расчетно-кассовое обслуживание или другие услуги, обязательства которых была прописана в кредитном договоре. Или, например, кредитный договор может содержать опцион банка по одностороннему пересмотру процентной ставки, что фактически означает исключение стоимости процентного риска из себестоимости кредита. ■

развивающихся стран, таких как Турция, Бразилия и т. д., сделали гигантский скачок и обогнали в своем развитии, в том числе в методах ценообразования, как западных европейцев, так и американцев.

В целом сравнивать российские и зарубежные ставки в нынешних условиях некорректно. Наш экономический и кредитный циклы живут своей логикой, поэтому наши ставки отражают российские риски, стоимость капитала и фондирования в России, а не за рубежом. В этом плане Россия идет своим путем. Конечно, есть нюансы разных стран, связанные с требованиями по достаточности капитала, подходами к оценке стоимости риска. Но Россия переходит на «Базель-3», и разница уменьшается. Большую проблему я вижу в том, что наши банки зачастую путают резервирование для целей отчетности с оценкой стоимости кредитного риска для целей ценообразования. В принципе при современном регулировании разница между этими двумя показателями должна постепенно стираться. Однако у нас жизнь богаче. Зачастую «оптимистичный взгляд» на резервирование ведет к занижению цен и убыткам банка. Можно сказать, что некоторые банки обманывают сами себя.

Если говорить об актуальных трендах, то у каждой страны свой тренд, и связан он с фазой экономического/кредитного цикла, структурными экономическими проблемами, действиями регулятора. В целом есть тенденция к все более гранулярному ценообразованию, то есть учету все большего количества параметров при ценообразовании. У российских банков очень большой прогресс за последние годы в применении ценообразования на основе стоимости риска (risk-based pricing), однако уровень усреднений при определении цен все еще слишком высок.

Это зачастую приводит к ситуациям, когда хорошие заемщики платят за плохих. Многие банки попадают в порочный круг: рост просрочки среди плохих заемщиков ведет к увеличению ставок для всех, хорошие заемщики меньше берут по повышенным ставкам, относительная доля «плохих» в портфеле растет, а это, в свою очередь, ведет к новому повышению ставок и т. д. — и так до тех пор, пока пузырь не лопается. Нигде это так не очевидно, как в потребительском кредитовании, где общий уровень просрочки и ставок давно превышает любой разумный уровень. Но схожие эффекты наблюдаются и в других сегментах. Вторая тенденция — подход к ценообразованию не только с учетом стоимости капитала/риска, но и с ограничениями по ликвидности и доступности фондирования. У нас это пока мало кто умеет делать системно, а не в ручном режиме. Сверх этого за рубежом банки-лидеры делают комплексную и структурированную оценку дополнительной маржи (сверх стоимости фондирования, риска и капитала), в том числе применяя алгоритмы big data.

KOMMERSANT.RU

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**



BUSINESS GUIDE

Тематические приложения к газете
Коммерсантъ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС