

Оптимистическая трагедия

Итоги прошлого года для российской банковской системы оказались удовлетворительными: сектор показал хоть небольшую, но все-таки прибыль, корпоративное кредитование росло очень неплохими темпами, розничное кредитование тоже оказалось в плюсе, хотя рост был исключительно за счет ипотеки. Банкиры с оптимизмом смотрят в будущее, хотя и признают, что прошлогодний шок был очень серьезным и со многими его последствиями придется еще долго бороться.

— итоги —

Выход в свет

«Российская банковская система с достоинством прошла период турбулентности на фоне введения беспрецедентных западных санкций: 2022 год она завершила с положительным финансовым результатом, полностью компенсировав убытки первого полугодия. Благодаря программам реструктуризации и субсидирования ставок качество кредитного портфеля банковского сектора остается высоким», — говорит управляющий по анализу банковского и финансового рынков ПСБ Дмитрий Грицкевич.

«Даже в условиях отсутствия полноценной отчетности по банковскому сектору уже понятно, что если оставить в стороне результаты конфискации и блокировок активов, то со всем остальным ничего особенного плохого не случилось. Основной эффект от санкций для финансового сектора оказался хотя и шокирующим, но разовым: долгосрочных макроэкономических последствий мы не видим, шок несильно влияет на дальнейшую траекторию развития», — говорит директор центра финансового анализа Сбербанка Михаил Матовников.

По той информации, которую некоторые банки публикуют, видно, что идет достаточно быстрое восстановление чистого процентного дохода и чистого комиссионного дохода. Отмечается бурный рост кредитных портфелей, не было массовых дефолтов физических лиц, не было значимых дефолтов корпоративных клиентов. Дефицит бюджета приводит к тому, что средства клиентов банков растут, и это тоже означает, что банковская система неплохо прошла последствия весеннего шока 2022 года. «То есть это скорее история, когда у тебя украл кошелек, который, конечно, тоже жалко, но не тот случай, когда тебя ранили и ты постоянно хромаешь», — резюмирует Михаил Матовников.

Проректор по научной работе Финансового университета Светлана Соляникова обращает внимание на то, что сектору в прошлом году сильно помогли меры, которые принял Банк России: разовое повышение ключевой ставки до 20%, ограничения на движение капитала, фиксация курса иностранных валют и рыночной стоимости ценных бумаг, снижение регуляторных требо-

ваний при формировании резервов, снижение до нуля надбавки к нормативам по достаточности капитала. «Масштабные меры государственной поддержки экспортеров и системообразующих компаний в стратегических отраслях национальной экономики, которые были профинансированы за счет федерального и региональных бюджетов, обеспечили рост средств организаций на счетах в банках и тоже привели к росту прибыли банков во втором полугодии 2022 года», — добавляет Светлана Соляникова.

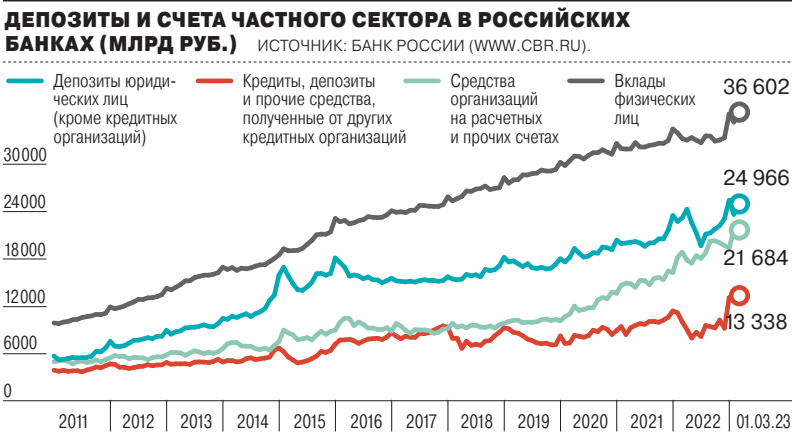
Инвестиционный акселератор

В 2022 году наблюдался значительный (14,3% против 11,7% годом ранее) рост корпоративного портфеля российских банков — и это на фоне падения общего объема экономики. В Банке России считают, что такой активный рост во многом был обусловлен следующими факторами: государственной поддержкой кредитования системообразующих предприятий (за 2022 год таких кредитов выдано на сумму свыше 1,5 трлн руб.), наращиванием проектного финансирования жилищного строительства (рост на 2,2 трлн руб.), замещением внешних заимствований и финансированием крупных инвестиционных проектов.

Рост корпоративного портфеля обусловлен закрытием международных рынков капитала для крупных корпоративных клиентов, финансирование этих клиентов идет исключительно внутри локальной банковской системы, говорит вице-президент Росбанка Сергей Козелков.

«С уходом иностранных инвесторов и в отсутствие доступа к внешним рынкам капитала резко возросла роль внутренних источников финансирования для трансформации экономики», — говорит Дмитрий Грицкевич. — Ключевым звеном в предоставлении ресурсов являются банки: темпы роста корпоративного кредитования в 2023 году останутся двузначными — 12–14%».

Февральские данные эти оптимистичные прогнозы подтверждают. После небольшого, на 0,2%, снижения в январе в феврале корпоративный кредитный портфель российских банков довольно существенно вырос — на 877 млрд руб. (1,5%). Основной прирост, согласно данным Банка России, обеспечили кредиты на финансирование текущей де-



ятельности компаниям транспортной (преимущественно железнодорожной) и нефтегазовой отраслей.

«Корпоративный кредитный портфель в этом году продолжит довольно прилично расти, что нетипично для кризисных периодов, но и кризис у нас нетипичный», — отмечает Михаил Матовников. В таких ситуациях нужно инвестировать в производство, поясняет он, что сейчас и происходит: необходимо было существенно вложиться именно внутри страны, и этот рост инвестиций потребовал роста кредитования. Плюс к этому в последние несколько лет в структуре кредитного портфеля банков велика доля стройки, и этот сектор продолжает развиваться.

Льготный курс

В сегменте розничного кредитования в прошлом году росла исключительная ипотека, прирост портфеля составил 20,4%. Это «высокий результат с учетом всех обстоятельств», считают в ЦБ, хотя он на треть ниже прироста за 2021 год (31%).

В сегменте ипотеки высокие темпы кредитования в 2022 году поддерживались в первую очередь льготны-

ми госпрограммами, говорит Дмитрий Грицкевич. Из-за роста ставки по льготной ипотеке с 1 января 2023-го с 7% до 8% темпы роста портфеля в этом году замедлятся до 12–15%, прогнозирует он.

Ипотечное кредитование, скорее всего, сохранит довольно высокие темпы прироста и в текущем году, полагает заместитель директора Института коммуникационного менеджмента НИУ ВШЭ Александр Пушко.

В этом году, по предварительным данным ЦБ, ипотека в феврале выросла на 1,5% после некоторого замедления темпов роста в январе (до 0,6%). «В январе спрос на ипотеку упал вследствие декабрьского абсолютного рекорда, когда все бо- ялись окончания льготных госпрограмм», — говорит Михаил Матовников. — Но февральские и мартовские данные показывают очень высокий спрос, то есть повышение ставки по льготной ипотеке на один пункт не оказало сильного влияния на рынок. Другое дело, что изменилась структура спроса: он упал в сегментах бизнес- и комфорт-класса — там многие потенциальные покупатели уехали из страны, да еще и многие уеха-

вшие владельцы выставили квартиры на продажу на вторичном рынке. Но это проблемы в основном столичного рынка, и то не очень большие».

Необеспеченное же потребительское кредитование в прошлом году стагнировало: годовой прирост суммарного объема портфелей российских банков составил лишь 3%, что гораздо ниже результатов 2021 года (более 20%). Причинами, по мнению ЦБ, послужили весенняя просадка (на 3,7% суммарно за период с марта по май) и замедление роста осенью после ужесточения кредитной политики банков в связи с ростом неопределенности и снижением уверенности населения.

Рост потребительского кредитования в этом году ускорится примерно до 10% за счет более низких ставок, прогнозирует Дмитрий Грицкевич.

Утешительный приз

По итогам 2022 года, по данным Банка России, банковскому сектору удалось выйти в небольшую прибыль — 203 млрд руб., что в 12 раз меньше, чем в 2021 году (2,4 трлн руб.). Вместе с тем на фоне абсолютно провального первого полугодия, по результатам которого был зафиксирован убыток на 1,5 трлн руб., такой итоговый результат выглядит более чем удовлетворительно.

Компенсация потерь первого полугодия способствовало постепенное восстановление основных доходов на фоне снижения ставок и роста бизнеса во втором полугодии, отмечает ЦБ; по итогам 2022 года чистые процентные и комиссионные доходы даже показали небольшой рост относительно 2021 года — на 2,9% и 5,7% соответственно. Вместе с тем постепенно сокращалась отрицательная валютная переоценка, которая в связи с укреплением рубля на пике достигала 1 трлн руб., но по мере ослабления российской валюты принесла по итогам года убыток в 0,4 трлн руб. Еще одним фактором снижения прибыли стали резервные отчисления: в 2022 году они составили 2,5 трлн руб., что почти в пять раз выше, чем в 2021 году. В дальнейшем отчисления в резервы могут еще вырасти, поскольку не все кредитные потери успели «вызреть», но это будет происходить постепенно, отмечают в ЦБ.

«Прошлый год показал высокую чувствительность банковской системы к изменению валютного курса», — говорит Дмитрий Грицкевич. — За первое полугодие убыток банков от операций и переоценки валюты, драгметаллов и производных финансовых инструментов достигал 1 трлн руб. Другой проблемой банков стала блокировка активов в валютах недружественных стран».

«Кроме факторов роста прибыли, указанных в докладе Банка России, следует отметить, что возможность не выплачивать дивиденды по акциям по итогам 2021 года, особенно для банков, попавших под санкции, привела к тому, что нераспределенные и невыплаченные дивиденды — а это более 750 млрд руб. по банковско-

му сектору — перекрывают весь убыток банковской системы за 2022 год и тоже формально улучшают ее финансовые результаты», — добавляет Светлана Соляникова. Обращает она внимание и на то, что суммарная прибыль банковского сектора по итогам 2022 года почти в 1,5 раза ниже балансовой прибыли Сбербанка.

В первые месяцы этого года российские банки уже показали неплохой финансовый результат. В январе чистая прибыль сектора составила 258 млрд руб., в феврале — 293 млрд руб. Как и во втором полугодии прошлого года, росту прибыли способствовало ослабление рубля. «За два месяца 2023 года сектор заработал 551 млрд руб., однако без учета валютной переоценки результат составил бы около 440 млрд руб.», — отмечают в ЦБ.

«У банков сохраняется довольно неплохая маржинальная ситуация в рублевом портфеле, комиссионный доход тоже нормальный, так что фундаментально бизнес-модель остается достаточно эффективной», — говорит Михаил Матовников.

Вместе с тем, несмотря на довольно благополучное относительно первоначальных ожиданий прохождение российскими банками прошлогодней волны «санкционного» кризиса, остаются серьезные препятствия, которые им приходится преодолевать.

«Основная проблема банковского сектора на данный момент — это международные платежи», — рассказывает Дмитрий Грицкевич. — Под блокирующие санкции уже стали попадать небольшие и среднего размера банки, а в феврале Минфин США начал проверку одного из крупных западных банков в связи с наличием у него дочернего банка в России».

«Очевидно, что банкам, сильно пострадавшим от блокировки активов, необходимо прежде всего восстановить капитал, создать необходимые резервы. По-видимому, не все пока с этим справились в полном объеме», — говорит Михаил Матовников. И отдельная задача — создание новой инфраструктуры расчетов: она продолжает оставаться актуальной, поскольку каждая следующая волна санкций будет охватывать новые слои банков, что еще более усложнит работу остающихся пока каналов расчетов, работающих по западным технологиям. Серьезной проблемой является также уход международных банков из России, считает Светлана Соляникова. Финансовые институты с иностранным участием обеспечивали распространение в России лучших стандартов и практик организации банковской деятельности, поясняет она, в том числе в части работы на разных рынках, с разными группами клиентов, мониторинга рисков и т. п. Это стимулировало российские банки к развитию своих моделей бизнеса с учетом глобальных трендов финансовых рынков, позволяя им повышать свою конкурентоспособность как внутри страны, так и за ее пределами.

Петр Рушаилов

Весенний призыв

— акции —

Безусловным итогом 2022 года для рынка акций российских банков стало то, что все эмитенты успешно пережили провальный прошлый год. В наступившем 2023 году рынок акций российских банков имеет хорошие шансы на существенный рост. Увы, пока на фоне остающихся на российском фондовом рынке высоких геополитических и макроэкономических рисков.

Отскок пошел

Акции компаний российского финансового сектора в прошлом году падали быстрее рынка в целом, индекс финансов Московской биржи за год потерял 48%, тогда как индекс широкого рынка — 43%. Из наиболее ликвидных бумаг российских банков больше всего потеряли акции ВТБ (66%), расписки банка «Тинькофф» (TCS) подешевели на 58,5%, Сбербанк — на 51%. Акции банка «Санкт-Петербург» (БСПБ) при этом подорожали на 23%.

Финансовый сектор стал одной из главных целей санкционного давления на Россию со стороны Запада, говорит аналитик «Финама» Игорь Додонов.

Акции TCS падали из-за рисков неопределенности и сильной переоценки банка в 2021 году, когда его капитализация была в шесть раз выше, чем капитал (например,

Сбер тогда торговался с премией 17% к размеру собственных средств).

Из-за санкций у банка оказались заблокированными активы примерно на 600 млрд руб., отмечает аналитик «Цифра брокер» Даниил Болотских.

Положительная динамика БСПБ может объясняться невысокой ликвидностью данных бумаг и меньшей долей нерезидентов в них, а также объявлением дивидендов.

«Основным итогом 2022 года для рынка акций российских банков можно считать то, что все эмитенты этот год успешно пережили», — замечает директор департамента корпоративных финансов «ИВА Партнерс» Артем Тузов.

В этом году рынок пошел вверх, и акции банков оказались в лидерах — на этот раз роста. Правда, далеко не все. На фоне роста индекса Мосбиржи с начала января по середину марта на 5% и индекса финансов на 11% акции Сбера прибавили 24%, БСПБ — 24%, бумаги же ВТБ и TCS практически не изменились в цене.

Банковский сектор сейчас находится в информационном дефиците, полноценных отчетов не так уж и много. Вместе с тем стоит отметить долгожданный отчет Сбербанка по МФСО за четвертый квартал прошлого года и в целом за 2022 год: позитивные ожидания подтвердились, то же можно сказать об аналогичных отчетах Тинькофф-банка», — говорит инвестиционный стратег «Алор Брокер» Павел Веревкин.

Сбербанк опубликовал неплохие финансовые показатели за прошлый год и январь — февраль 2023 года и возвращается к выплате дивидендов. Расписки TCS Group при этом смотрелись слабо на фоне объявления ЕС блокирующих санкций против Тинькофф-банка, на акции же ВТБ значительное давление в этом году оказывают новости о масштабных допэмиссиях.

Оптимизм не для всех

Говоря о дальнейшей динамике котировок акций российских банков, аналитики в целом настроены позитивно. «Я с определенным оптимизмом оцениваю перспективы российских банков в наступившем году и ожидаю продолжения восстановления сектора в базовом сценарии», — говорит Игорь Додонов. По его мнению, значимым фактором, свидетельствующим о том, что банки смогли достаточно уверенно пройти через острую фазу кризиса и вернулись к нормальной работе, является устойчивость их доходов от основных направлений деятельности в последние месяцы. Прогнозируемый в текущем году рост кредитных портфелей на фоне стабилизации процентных ставок должен позволить банкам показать умеренный рост выручки, при этом стоимость риска должна будет сократиться, поскольку они уже создали большой объем резервов в первой половине прошлого года.

«Банки второго эшелона обогнали крупнейшие федеральные банки»

— экспертиза —

О том, как «санкционный» кризис повлиял на разные группы банков и их рейтинги, о специфике и типологичности нынешнего кризиса и размерах возможной совокупной прибыли банковского сектора в 2023 году «Ъ-Банку» рассказал заместитель гендиректора — директор по рейтинговой деятельности «Эксперт РА» АЛЕКСАНДР САРАЕВ.

«Совокупный убыток показала только первая десятка банков сектора»

— Как вы оцениваете ситуацию в российской банковской сфере?

— Если говорить об итогах кризисного 2022 года, он показал, что и банковская система, и регулятор, и все финансовые органы оказались подготовленными, насколько это вообще было возможно, к подобному развитию событий. Политика, которую вел Банк России долгие годы, хотя и в некоторой степени ослабляла развитие конкуренции, но она же и систематизировала банковский сектор,

вычищала слабых, концентрировалась на сильных. И именно это позволило банковскому сектору устоять в 2022 году. Более того, если смотреть на прогнозы, которые делались даже не весной, а в середине года, можно сказать, что сектор показал впечатляющие результаты, выйдя по итогам года в прибыль около 200 млрд руб., хотя в середине года было 1,5 трлн руб. убытков.

— Эта прибыль в основном за счет результата нескольких крупнейших банков? — Скорее нет, чем да. Мы проводили такую оценку: поделили сектор на группы по размеру и смотрели, как разложился финансовый результат. Для топ-10 банков совокупный убыток составил, по нашим оценкам, около 190 млрд руб. То есть все-таки по крупнейшим банкам сильнее всего ударили санкции, у них наибольшие доли активов были заморожены. А вот банки средней величины, с 11-го по 50-й по объему активов, продемонстрировали усиление финансового результата по сравнению с прошлыми годами. заработав 305 млрд руб. Таким образом, банки второго эшелона впервые за более чем десять лет обогнали крупнейшие федеральные банки.

банк

«Банки второго эшелона обогнали крупнейшие федеральные банки»

— экспертиза —

Это связано с тем, что наблюдался и переток к ним корпоративной клиентской базы из банков, попавших под санкции, и определенная миграция физлиц.

В оставшейся части сектора, более мелких банках, мы не увидели значимых изменений с точки зрения финансового результата, банки за пределами топ-50 показали положительный финансовый результат в размере 95 млрд руб., что сопоставимо с уровнем 2021 года. Это связано с тем, что удара санкций по ним практически не было, тем более если учесть, что у них доля ценных бумаг, которые подверглись существенному обесценению, незначительная, как и валютная позиция, а значительная часть активов, в среднем около 25%, хранится как подушка ликвидности на счетах в ЦБ, и когда учетная ставка подскочила, они стали на этом неплохо зарабатывать.

Таким образом, прошлый год был аномальным по распределению финансового результата, совокупный убыток показала только группа топ-10 игроков сектора, остальные группы банков по размерным классам показали положительный финансовый результат.

— Помимо переоценки портфелей ценных бумаг на чем банки больше всего теряли в прошлом году?

— Наибольший вклад в снижение прибыли внесло доформирование резервов. В прошлом году банки направили на это в пять раз больше средств, чем в 2021-м. В основном резервы формировались по требованиям к нерезидентам из-за их блокировки, неполученным платежам по евробондам и вложениям в иностранные «дочки» — совокупно на эти цели было направлено более 1 трлн руб. резервов. Выросли и резервы по корпоративным и розничным кредитам, в условиях стресса банки отражают в балансах не только резервы, связанные с фактическим ухудшением показателей у отдельных заемщиков, но и с учетом корректировок МСФО по ожидаемым потерям. На формирование резервов по корпоративным кредитам было направлено 759 млрд руб., по розничным — 613 млрд руб.

— А за счет чего в этих условиях формировалась прибыль?

— Как ни странно, мы увидели, что процентные и комиссионные доходы слабо, но все же росли. То есть в целом банковский бизнес развивался, там не было просадки объемов в доходной части, это очень важно для будущих перспектив сектора.

Аномальные резервы постепенно сойдут на нет, а доходы останутся — это важнейшая предпосылка, исходя из которой мы ожидаем значимого восстановления прибыльности сектора уже в 2023 году.



Александр Сараяв

«Наши банки научены прошлым опытом»

— Как банки реагировали на все эти вызовы в течение прошлого года, перестраивали ли они бизнес-модели, меняли акценты?

— Безусловно, сначала, в конце февраля и в марте, на рынке отмечалось состояние, граничащее с оцепенением, растерянностью и паникой. Основной задачей было собраться и перестроиться психологически на то, чтобы работать в новых условиях. Сектор только что вышел из 21-го года, рекордные показатели, все замечательно, ожидания хорошие, бизнес-планы оптимистичные. И тут в один день все переворачивается, сразу падение под санкции даже тех игроков, которые, я думаю, потенциально готовились к ним, но не ожидали, что будут в первых рядах, ведь в первую волну санкций наряду с государственными попали и частные банки, что стало для них тяжелым вызовом.

Самое сложное — понять, в какой системе координат ты находишься, адаптироваться к ней, найти точку, от которой можно оттолкнуться или что-то начать моделировать. Наши банки очень хорошо научены прошлым опытом, благо кризисы у нас стали уже чем-то обыденным, они свою кредитную политику умеют оперативно адаптировать и пересматривать с учетом конъюнктуры рынка.

По своей природе этот кризис был аномальным. У нынешних сотрудников банков нет опыта прохождения подобного кризиса. Тем не менее процессы, запущенные кризисом внутри сектора, несильно отличались от тех, что наблюдались в предыдущие кризисы. Даже приостановка кредитования была краткосрочной — она продолжалась до того момента, пока банки не донастроили свои

системы, не поняли, что происходит. Кстати, ограничения кредитования защищали заемно и потенциальных заемщиков, которые не могли правильно спрогнозировать свое дальнейшее финансовое положение. Вместе с тем кардинально бизнес-модели не изменились. Главное, наверное, с чем пришлось столкнуться, — операционное перестроение с точки зрения формирования инфраструктуры обработки и проведения платежей.

Мы знаем, что большие объемы сверхурочной работы были практически во всех банках, большая нагрузка легла не только на топ-менеджеров, но и на операционистов, сотрудников колл-центров, айТишников, казначеев, сотрудников, которые обеспечивали взаимодействие с западными контрагентами.

Все это вызывало очень большие сложности, особенно на фоне некоторого оттока ключевых сотрудников — как в начальной фазе кризиса, так и осенью, в период мобилизации. Здесь, правда, немного помогла пандемия — в том смысле, что в тот период были отработаны механизмы удаленной работы и часть уехавших осенью сотрудников сохранила рабочие места, перейдя на удаленку, а потом вернувшись. И операционные проблемы будут продолжаться. Например, в сфере IT самое болезненное для банков — это, наверное, уход Oracle, практически весь сектор работал на нем. Отечественные же аналоги совершенно другие, непривычные, под них не заточены все основные системы, и это вызывает большую сложность в процессах IT-интеграции.

«Доля просроченной задолженности в кредитных портфелях будет увеличиваться»

— Что изменилось в связи с кризисом в подходах рейтинговых агентств к оценке банков?

— Мы попали в ту же ситуацию, что и сами банки, — ситуацию неопределенности. Мы ожидали, что нам придется многое пересматривать в моделях оценки. Но к середине года стало ясно, что те инструменты, которые мы закладывали в нашу рейтинговую модель в период кризиса 2014–2015 годов и в период пандемийного кризиса, вполне применимы и прекрасно работают и в условиях этого аномального кризиса. То есть ничего принципиально нового в оценке рисков мы не увидели, то же самое, мы знаем, произошло и в кредитных политиках банков. Они проводили определенную донаторскую, но это не кардинальные изменения.

— Вы, как рейтинговое агентство, в части оценки рисков на какие моменты больше всего обращали внимание в связи с этим кризисом?

— Ключевой риск для сектора, который мы видели в самом начале кризиса, — это не

резервы и не капитал, а риск потери ликвидности из-за оттока средств вкладчиков и кредиторов. Мы тогда практически в круглосуточном режиме взаимодействовали с банками на тему их ликвидной позиции. Наблюдался огромный отток как по валютным, так и по рублевым вкладам. Кроме того, в тот период остановка платежей хотя бы одним банком из топ-50 могла бы резко усилить панику.

Сейчас мы видим, как сильно трясет американский и европейский банковские рынки из-за банкротства Silicon Valley. Благодаря правильным мерам стабилизации нам удалось избежать этого сценария. В частности, резкое повышение ключевой ставки остановило рублевый отток, а так как рублевые пассивы в банках преобладают, это сняло риск того, что какие-то банки просто «вынесут». Среднему вкладчику предложили такую доходность, что желание заработать превысило страхи. Что касается валютных вкладов, а основной их объем формируют депозиты на значительные суммы, то тут основную роль в ослаблении оттока сыграло введение ограничений на снятие наличной валюты со счетов физлиц.

Потом, ближе к середине года, когда риск ликвидности был купирован, все сместилось в сторону уже более традиционного анализа. Это оценка доли в кредитных портфелях «красных» отраслей, то есть отраслей, которые больше всего страдали от текущих ограничений и кризиса в целом. Мы оценивали, какой объем задолженности может ухудшиться и какой объем резервов при этом нужно будет создать банку, сопоставляя этот объем с его буфером по капиталу.

— К каким выводам и рейтинговым действиям вы пришли на основе этих сопоставлений?

— Мы непрерывно вели и обновляли анализ по мере появления новых данных и отчетности. Ряд банков сразу попал в красную зону — мы понимали, что они не смогут рассчитывать на какие-то действенные меры поддержки, рейтинг таких банков был понижен. Это были в основном средние по размеру банки, бизнес которых в значительной степени концентрировался на кредитовании определенных сильно пострадавших отраслей — скажем, машиностроения, авиационной отрасли или черной металлургии, а также банки, ключевым бизнесом которых была работа с ценными бумагами. Были и банки, которые сначала тоже оказались в красной зоне, но в их отношении или в отношении их ключевых заемщиков были реализованы определенные меры поддержки со стороны государства, что позволяло банкам постепенно восстанавливать показатели деятельности и избежать понижения рейтинга — мы всегда учитываем ожидаемую динамику показателей в анализе.

В результате на пике кризиса понижено было чуть меньше 10% банковских рейтингов, при этом во втором полугодии агентство снизило всего один рейтинг, а повысило семь. Положительная динамика сектора во втором полугодии и активное восстановление нашли отражение и в оперативных рейтинговых действиях.

— А если брать в среднем по больнице, насколько в кризис ухудшилось качество корпоративной задолженности?

— На данный момент реструктуризацией воспользовались преимущественно крупные компании. По данным Банка России, на начало этого года доля реструктуризации в портфеле крупных заемщиков составила 20%, тогда как двумя годами ранее, в ковидный кризис, она не превышала 13%. Опыт пандемии показал, что большая часть реструктурированных кредитов не мигрирует в проблемную задолженность, а во многом имеет технический характер.

По нашим оценкам, объем потенциально проблемных кредитов, где заемщики могут столкнуться с реальными сложностями в обслуживании долгов, составляет около 700 млрд руб., или около 6% капитала сектора. С учетом этой оценки мы ожидаем, что в 2023 году доля просроченной задолженности в кредитных портфелях будет увеличиваться. При этом в течение 2023 года доля просроченной задолженности по кредитам МСБ может впервые опуститься ниже соответствующего показателя по кредитам крупного бизнеса по мере реализации проблем крупных заемщиков, которые продолжают испытывать санкционное давление, в том числе за счет сжатия рынков сбыта. Тем не менее рост не будет критичным: в рамках базового сценария мы закладываем долю просроченной задолженности по крупному бизнесу на уровне 6,5%.

— Каковы ваши прогнозы развития ситуации в банковском секторе в 2023 году?

— Мы ожидаем, что уже в этом году прибыльность крупнейших универсальных банков восстановится: если в прошлом году по топ-10 был убыток, то в этом году ждем прибыли в размере около 1 трлн руб. Соответственно, остальные игроки, которые были в некоторой степени бенефициарами кризиса в прошлом году, начнут немного отставать, эффект от перетока клиентов из крупных банков сойдет на нет. Тем более что по последним санкционным пакетам мы увидели, что в них попадают уже и банки регионального масштаба, не входящие даже в топ-50.

С учетом финансовых данных банков за пределами топ-10 мы можем увидеть совокупную прибыль по сектору в размере 1,3–1,5 трлн руб. Эта цифра уже отражает необходимый объем резервов, который сектор будет формировать в 2023 году.

Беседовал Петр Рушайло

Детоксикация сбережений

— обмен —

Валюты, в которых люди привыкли хранить сбережения, в прошлом году внезапно стали «токсичными». Были введены валютные ограничения, начался процесс девальютизации балансов банков. За прошлый год объем валютных депозитов в евро и долларах США уменьшился почти вдвое и продолжит снижаться. На этом фоне растут объемы вкладов в других валютах.

Валютные ограничения

В прошлом году россияне ощутили себя в новой финансовой реальности: многие привычные формы сбережения и накопления средств претерпели серьезные изменения. Например, исчезли еврооблигации российских эмитентов, серьезно были ограничены вложения в иностранные ценные бумаги. Сильным испытанием для граждан стало изменение валютного уклада, доллары США и евро вдруг превратились в «токсичные», по выражению ЦБ, валюты. Уже в марте 2022 года регулятор ввел валютные ограничения, в том числе на снятие долларов и евро со счетов и вкладов в банках. Средства в евро и долларах США, вложенные в банки до 9 марта прошлого года, можно снять лишь в размере до \$10 тыс. (остальные деньги выдаются в рублях), и нельзя — поступившие после 9 марта (такие средства выдаются только в рублях).

Первоначально эти ограничения были введены на полгода, но уже дважды продлевались: в сентябре 2022-го и марте 2023-го. И существует большая вероятность, что в дальнейшем они вновь будут пролонгированы. «К сожалению, мы не видим возможности сейчас для какой-то системной либерализации валютных ограничений», — сказала в феврале председатель Банка России Эльвира Набиуллина. А уже в марте она сообщила, что, «так как принципиальных внешних изменений» не ожидается, «эти ограничения будут сохраняться».

ЦБ считает, что после введения рядом стран ограничительных мер в отношении России валюты этих стран «стали ограниченными в хождении — их использование несет существенные риски потерь для граждан и бизнеса» (цитата по консультационному докладу Банка России «Финансовый рынок: новые задачи в современных условиях»). Поэтому ЦБ в прошлом и текущем годах сосредоточился на мерах по девальютизации бан-



Пока еще около половины расчетов за экспорт-импорт в России осуществляется суммарно в евро и долларах, то есть в полтора раз больше, чем в рублях, и в три, чем в юанях

ковской системы, прежде всего направленных на сокращение доли «токсичных» валют на балансах кредитных организаций.

Этой политике ЦБ способствовали, в первую очередь, сокращение внешнеторговых платежей в «токсичных» валютах: в ноябре и декабре прошлого года был зафиксирован минимальный за год объем чистых продаж валюты крупнейшими экспортерами — \$15,6 млрд и \$15 млрд соответственно. Во вторых, наметившийся значительный отток средств граждан за рубеж (за прошлый год средства россиян в иностранных банках выросли более чем втрое, почти до \$95 млрд). В третьих, решение граждан сохранять евро и доллары в наличных (на начало августа прошлого года, по оценке ЦБ, на руках у населения было \$85 млрд).

В этих условиях российские банки были «вынуждены вводить ограничения на привлечение денежных средств в «токсичных» валютах, в том числе путем исключения из банковской продуктовой линейки валютных вкладов и взимания комиссии за обслуживание текущих валютных счетов», отмечал ЦБ. Таким образом, по мнению регулятора, «постепенный отказ от использования валют недружественных государств во внутреннем и внешнем платежном обороте представляется неизбежным процессом».

Тем не менее население пока полностью не готово отказаться от сбережений в банках в евро и долларах США.

Недружественные депозиты

На начало 2022 года депозиты населения в иностранной валюте в банках составляли около \$85 млрд, или почти 6,4 трлн руб. в рублевом эквиваленте (19,9% суммарно размещенных населением на вкладах средств). За год объем валютных депозитов сократился на 41% и составляет \$38 млрд, или 2,6 трлн руб. в рублевом эквиваленте, как свидетельствуют данные из обзора ЦБ «Банковский сектор» за 2022 год. То есть суммарно доля валютных вкладов населения в общем их объеме с исключением влияния валютной переоценки снизилась до 11,2%.

«Для адаптации к новым инструментам сбережений требуется время», — объясняет главный аналитик Совкомбанка Наталья Ващелюк. К тому же до сих пор необходимость в «токсичных» валютах для международных расчетов сохраняется. «В декабре 2022 года почти половина расчетов за экспорт и импорт России осуществлялась в долларах и евро. Рубли и юани составляли 34% и 16% соответственно», — говорит госпожа Ващелюк.

А это, в частности, требует от банков поддержания валютных пассивов. Поэтому не-

которые банки, несмотря на процесс девальютизации, продолжают предлагать гражданам валютные депозиты. Впрочем, по словам эксперта, процентные ставки по вкладам в иностранных валютах относительно низкие, что и будет способствовать дальнейшему сокращению иностранных валют в общем объеме банковских вкладов населения. Согласно данным портала «Банки.ру», ставки для таких вкладов составляют от 0,1% до 5% годовых.

Московский кредитный банк (МКБ) предлагает вклад «Все включено» в долларах и евро, процентная ставка по которому достигает 0,6% годовых, рассказала начальник управления депозитных продуктов МКБ Юлия Алексеева. «ВТБ предлагает клиентам вклад «Наличный» в долларах и евро. Депозит открывается только в точках продаж на сумму, вносимую наличной валютой на счет в день открытия вклада. Привлечение на этот вклад носит ограниченный характер в связи с его спецификой», — говорит начальник управления «Сбережения» банка Наталья Тучкова. Клиенты Сбербанка могут открыть сберегательный счет в ряде валют на любую сумму. Ставка по ним стандартная для счетов в иностранной валюте — 0,01% годовых. «Срочные вклады в валюте недружественных стран с прошлого года исключены из продуктовой линейки Сбера», — отмечают в кредитной организации.

В банках уверены, что отказ от «токсичных» валют в качестве средства размещения на депозитах продолжится, чему будут способствовать низкие ставки и отсутствие возможности получить средства сверх лимита в евро и долларах США. Останутся лишь «спящие» вкладчики, остальные же будут переводить «токсичные» валютные накопления в рубли или другие валюты.

«Доля валюты в общем объеме привлеченной скорректируется до 9%. Аналогичный тренд будет наблюдаться в целом по банковской системе. Низкие рыночные ставки по депозитам в классических валютах в 2023 году приведут к снижению интереса россиян к подобным инструментам», — говорит госпожа Тучкова. По ее словам, с завершением срока валютных вкладов россияне будут переводить средства в рублевые инструменты, а также в депозиты в альтернативных валютах. С таким мнением солидарны в Сбербанке.

Дружественные вклады

Банки отмечают рост интереса к вкладам в альтернативной валюте. Клиенты постепенно привыкают к юаню.

«К концу 2022 года юань стал третьей по популярности валютой в портфеле сбережений населения, и за год такие депозиты открыли больше 10 тыс. наших розничных клиентов», — отмечают в ВТБ. По прогнозу банка, в этом году спрос его клиентов на вклады в китайской валюте вырастет в полтора раза, а по итогам года портфель таких депозитов превысит 10 млрд юаней. ВТБ предлагает юаневые вклады на срок от трех месяцев до двух лет. «Максимальная доходность достигает 3,01% годовых с учетом капитализации процентов и зависит от срока депозита и пакета услуг клиента», — говорит Наталья Тучкова.

За прошедший год количество клиентов МКБ выросло в шесть раз, а объем денежных средств — в пять раз», — отмечает госпожа Алексеева. По ее наблюдениям, клиенты стали часто пролонгировать ранее открытые такие договоры. Максимальная ставка по депозитам в юанях для розничных клиентов достигает 2,35% годовых и действует при размещении суммы от 10 тыс. до 2 млн китайских юаней на 12 месяцев. «Максимальная ставка по вкладу «МКБ.Премиум» достигает 2,8% годовых и действует при размещении суммы от 50 тыс. до 2 млн китайских юаней на 24 месяца», — рассказывает Юлия Алексеева. — Если рассмотреть портрет клиента, то более 50% вкладчиков в юани — это мужчины, средний возраст — 32 года. Вторая категория — женщины среднего возраста 50 лет. Для обеих категорий этот вклад не единственный. Из чего мы можем сделать вывод, что это люди, привыкшие диверсифицировать свои средства в разных валютах».

Рост интереса к инструментам сбережений в юанях, подтверждают и в Сбербанке, поэтому банк заинтересован «в том, чтобы предоставить клиентам условия для диверсификации портфеля и накопления в валюте». Но несмотря на рост портфеля юаней в 2022 году, его доля в общем объеме средств физлиц в Сбербанке остается не очень большой, говорят в пресс-службе банка.

«Клиенты Sovcombank Wealth Management могут также размещать средства в юанях», — сообщают в Совкомбанке, в котором вклады в долларах и евро были отменены еще в марте прошлого года.

Впрочем, инструменты в юанях пока не столь популярны, как в прошлом вклады в евро и доллары США. По данным Банка России, на юани приходится 11% валютных вкладов населения.

Вероника Никитина

банк

«Могли бы доставлять воду в офисы, но создаем финтех для бизнеса»

Тинькофф состоялся и хорошо известен как банк для физических лиц и предпринимателей. Но в последние годы он активно развивает направление по обслуживанию компаний среднего и крупного бизнеса. Какие преимущества и особенные сервисы им может предложить финтех-банк, рассказал „Ъ“ директор Тинькофф Бизнеса **Игорь Иванов**.

— технологии —

— У Тинькофф на рынке репутация кредитной организации для частных клиентов и малого бизнеса, индивидуальных предпринимателей. Работа со средним и крупным бизнесом для банка новое направление? Или, может, вы решили кардинально поменять фокус?

— Фокус не меняем, это такое эволюционное развитие бизнеса. Тинькофф Бизнес работает на рынке уже восемь лет. Действительно, когда мы только запускали направление МСБ, то начинали с тех, кто наиболее близок к физлицам: ИП, которые работают сами на себя. Но чем лучше мы узнавали потребности бизнеса и создавали для них отдельные продукты, тем более крупные компании приходили к нам за решением своих задач. Сейчас у нас уже более 900 тыс. клиентов, среди которых есть как индивидуальные предприниматели, так и предприятия с многомиллиардным оборотом. Конечно, у них разные задачи и своя специфика, но всех их объединяет то, что им нужны стабильно работающие сервисы, гибкость и возможность управлять процессами удаленно через мобильное приложение, круглосуточная служба поддержки с персональным менеджером. Наша технологическая платформа адаптируется под потребности любого бизнеса вне зависимости от размера.

— Кто ваш типичный клиент из среднего бизнеса, из каких он отраслей экономики?

— Официально к среднему бизнесу относятся компании с годовой выручкой от 800 млн руб. до 2 млрд руб.,

— Например?

— Самый яркий пример — это наши продукты для рынка электронной коммерции, которые мы развиваем в рамках направления Tinkoff eCommerce.

В приеме платежей наш интернет-эквайринг признается лучшим с точки зрения надежности. Для онлайн-сервисов это очень важно, потому что если оплата не прошла с первого раза, то есть большая вероятность того, что клиент бросит корзину — передумает покупать.

В этом году мы идем дальше: добавляем Tinkoff Pay, технологии Tinkoff ID. Эти сервисы позволяют еще больше увеличить конверсию в покупку за счет того, что покупателям не нужно вводить лишние данные — они моментально авторизуются на сайтах. Мы добавляем возможность увеличения среднего чека за счет предоставления POS-кредитов и подключения BNPL-сервиса «Должия».

Эти сервисы пользуются очень большим спросом, и они являются нашим конкурентным преимуществом.

Помимо технологий у нас есть 30 млн клиентов-физлиц, которые выбрали карты «Тинькофф» своим основным платежным инструментом и с которыми мы находимся в постоянном контакте.

Это преимущество мы также используем, чтобы растить бизнес наших B2B-клиентов.

Бизнес может проводить рекламные кампании внутри наших приложений, предоставляя кэшбэки и скидки, и привлекать многомиллионную аудиторию. Это очень эффективно. Мы как банк знаем пове-



ИГОРЬ ИВАНОВ

хранить свою долю за счет эксклюзивности своих товаров и с помощью разных механик привлечения клиентов.

— Клиентская база по эквайрингу банка не равна клиентской базе, например, по расчетно-кассовому обслуживанию (РКО). Есть ли у вас желание, чтобы клиент обслуживался только у вас, и как вы работаете по этому поводу с клиентом?

— Естественно, хотим.

— Тут, скорее, интересно, что делаете для этого?

— Общаться с клиентом, который пользуется хотя бы одним продуктом, гораздо проще, чем с тем, который ничем не пользуется. Поэтому мы ведем непрерывные диалоги с клиентами, у каждого из них есть персональные менеджеры, которые готовы решить любые вопросы. У нас сейчас меньше трети клиентов, пользующихся нашим эквайрингом, не пользуются нашим РКО. — А можете назвать ваши целевые показатели? Количеству клиентов? К чему стремитесь?

— Чем больше, тем лучше. (Смеется.) Но если серьезно, мы живем не в рамках КРП, у нас просто амбициозные цели. Давайте скажем, что мы хотим достичь 2 млн клиентов к концу 2025 года. Но если удастся это сделать быстрее, никто не расстроится.

— В прошлом году вас не коснулись ограничительные меры, и, полагая, к вам пришло много клиентов из других банков. Удались ли их быстро «переварить»?

— Такого наплыва клиентов, как в 2022 году, мы действительно не ожидали. И это был очень большой вызов. Узким горлышком был штат валютных контролеров, потому что это весьма специфические профессиональные навыки и нельзя стать валютным контролером за два дня. Поэтому нам временно пришлось увеличивать сроки обработки документов, хотя мы и укладывались во все предписанные рамки. Затем мы быстро перекинули в ВЭД IT-ресурсы: автоматизировали много процессов по валютному контр-

создать цепочку юридических лиц в «дружественных» странах. Бизнес быстро адаптировался и сам нашел решения.

— Они переходили к вам на комплексное обслуживание?

— Крупный бизнес может спокойно работать и с пятью, и с десятью банками по разным направлениям. Таким образом, в прошлом году какие-то компании полностью переходили к нам на обслуживание, какие-то переводили только валюту. Плюс у крупного бизнеса есть определенные ковенанты при кредитовании. То есть они даже при всем своем желании не могут взять и полностью перейти на обслуживание в другой банк.

— Как изменилась ситуация после введения санкций уже против вашего банка? Остались ли у вас какие-то конкурентные преимущества?

— Попадание нас под санкции не повлияло на деятельность наших клиентов. Прежде всего потому, что товарооборот в долларах и евро во всей экономике очень сильно сократился, расчеты в долларах и евро за год постепенно сошли на нет. Очень большая доля транзграничных операций идет через Китай, через Турцию, через, может быть, Гонконг. К тому же все клиенты к этому готовы — для них это не является чем-то неожиданным, у всех готовы резервные пути. Кроме того, за этот год инфраструктура валютных переводов очень сильно прокачалась — например, многие страны начали использовать СПФС.

— По каким внешним направлениям сейчас происходит основная работа?

— Китай, Турция, Казахстан, Сингапур.

— В плане управления ликвидностью какие есть потребности у бизнеса и как вы их удовлетворяете?

— Когда только запускались, мы не думали, что будем кредитовать бизнес — казалось, что это очень сложно и долго. Но со временем, когда клиент «подрос» и от микробизнеса мы пришли к малому, стало

менте мы пока фокусируемся на чеках до 200 млн руб. Но самая наша главная цель — чтобы выдача кредита была быстрой. Мы не тешим себя и клиентов иллюзиями, что можем дать много денег, хотя в каких-то исключительных случаях и такое возможно. Наш фокус — минимальное время от заявки до одобрения (или отказа), поэтому у нас можно узнать сумму кредита даже без открытия расчетного счета.

— То есть вы не двигаетесь в сторону крупных клиентов с точки зрения более точечной оценки их бизнеса и увеличения сумм кредитов?

— Мы хотим строить долгую историю. Нам не нужен результат здесь и сейчас. Мы достаточно консервативный в плане кредитного риска банк, поэтому мы копим статистику и анализируем данные. Сейчас мы выдаем кредиты до 200 млн руб. Как только научимся хорошо их выдавать, полу-

Если мы говорим про более широкую аудиторию, то это Tinkoff API. Здесь мы даем бизнесу много инструментов для автоматизации процессов. Так, у нас очень широкий набор возможностей по управлению бизнес-картами, чем, в частности, активно пользуются службы доставки. Например, когда нужно, чтобы конкретный курьер провел платеж на определенную сумму в нужное время — чтобы он выкупил заказ клиента в магазине, оплатил его бизнес-картой и доставил по адресу. Это очень популярный наш продукт — им пользуется весь рынок.

Через наш API также открывается большой спектр возможностей по расчетам компаний с физлицами и самозанятыми. Это используют и таксопарки, и сервисы по выкупу автомобилей, и сервисы по подбору персонала. Если говорить про расчеты с самозанятыми, то здесь мы автоматически рассчитываем

Наша кредитная мысль выросла из ритейла, поэтому мы начали с самых маленьких чеков и самых коротких кредитов. Полагая, что в количестве кредитов мы безусловный лидер

чим диверсификацию портфеля, будем увеличивать наши чеки.

— А если говорить о компаниях, у которых, наоборот, есть свободные средства, какие решения у вас есть для них?

— В начале этого года мы запустили «Инвестиции для бизнеса». Пока предлагаем компаниям один продукт — биржевой овернайт, который можно открыть в мобильном приложении или в личном кабинете Тинькофф Бизнеса. Он позволяет получить доходность выше, чем по классическим банковским овернайтм.

Сейчас на бирже активно торгуют всего порядка 1,5 тыс. юридических лиц, потому что порог для входа достаточно высокий. Мы хотим сделать инвестиции для бизнеса такими же доступными, как инвестиции для физлиц, чтобы компании могли размещать свободные средства в биржевые инструменты в соответствии со своей политикой управления ликвидностью.

В дальнейшем бизнес с нашей помощью сможет вкладываться в акции, облигации и фонды. Кроме того, мы смотрим в сторону более сложных продуктов — думаем, например, над запуском хеджирования валютных рисков: здесь есть потребность как у продавцов, так и у покупателей понимать, что по контракту через три месяца они заплатят или получат определенную сумму.

— Тинькофф — это и технологичная компания, и банк. Какие ваши технологии и новые сервисы могут понадобиться бизнесу уже в ближайшее время?

— Я уже упомянул о части сервисов, над которыми мы активно работали весь прошлый год и которые вошли в рынок. Например, сейчас очень быстро набирает активную базу Tinkoff ID.

за них налоги и проверяем актуальность статуса, чтобы для бизнеса не было рисков. — А что по поводу ваших небанковских сервисов? Востребованы ли такие услуги для среднего бизнеса? И если востребованы, то какие?

— По моему мнению, мы все-таки должны создавать продукты и решения, у которых есть дополнительная ценность к тому, что делает компания с банковской лицензией. Например, мы как Тинькофф, используя нашу экспертизу в логистике, наши объемы, можем устроить доставку воды в офисы. Это, возможно, будет даже прибыльно. Почему нет? Но мы отдаем приоритет тем вещам, которые нам дадут больший возврат на капитал.

Конечно, у нас много небанковских сервисов, у которых есть синергия с финансовыми продуктами, например бухгалтерия. Мы полностью автоматизируем бухгалтерию для компаний на упрощенной системе налогообложения и предоставляем бухгалтеров на аутсорсе для остальных.

Кроме того, нам интересен экспорт наших внутренних технологий наружу.

Например, у нас есть платформа речевой аналитики. Наше решение встраивается в колл-центры крупных компаний, где оно помогает автоматизировать работу операторов и повысить качество обслуживания клиентов, находить негативные или целевые сообщения в диалоге за считанные секунды.

Также у нас есть голосовые роботы, которые часто используют наши партнеры для работы с клиентами. Достаточно много IT-решений, которые мы готовы ретранслировать вовне.

Беседовала Олеся Ошанина

Мы хотим сделать инвестиции для бизнеса такими же доступными, как инвестиции для физлиц, чтобы компании могли размещать средства в биржевые инструменты

численностью персонала до 250 человек и т. д. Но таких компаний на рынке всего несколько процентов.

Мы расширили для себя диапазон и относим к среднему бизнесу компании с годовым оборотом от 120 млн руб. — их доля составляет примерно 10% от всего бизнеса в России. На этом, пожалуй, «типичность» заканчивается.

У всех компаний разные потребности, которые отличаются в зависимости от отрасли. Например, мы для себя выделяем в отдельные направления обслуживание средних и крупных предприятий в онлайн-сфере, обслуживание средних и крупных предприятий в розничном офлайн-бизнесе и т. п.

Нет такого, что с одной отраслью мы работаем, а с другой — нет. Понятно, что в некоторых отраслях, где есть крупный игрок на банковском рынке, конкурировать сложнее, например в сельском хозяйстве. Но у нас более сильные позиции в digital-направлениях: в том, что связано с IT, с e-commerce, оптовой торговлей.

— По какому принципу средние и крупные компании выбирают банк? Есть ли вообще разница между выбором банка у этих категорий клиентов и малого бизнеса?

— Безусловно. Средний бизнес, в отличие от малого и микробизнеса, не выбирает банк исходя из стоимости обслуживания. Такие компании думают о том, как улучшить процессы, увеличить обороты наиболее эффективным способом. Им нужны готовые инструменты — обязательно банковские — которые позволяют им сэкономить время на собственную разработку и быстрее достичь целевые метрики — P&L или какие-то еще.

Мы сфокусированы на том, чтобы создавать не банковские, а финтех-продукты. Мы любим говорить, что мы IT-компания с банковской лицензией. Поэтому мы ищем точки применения наших технологий в конкретных отраслях и создаем решения, которые помогают бизнесу улучшать свои показатели, чтобы работа с нами становилась для них их собственным конкурентным преимуществом.

дение потребителей точно не хуже, а может, даже лучше, чем рекламные сети.

Например, если маркетплейс хочет привлечь к себе новых клиентов, он может закупать рекламу в «Яндексе», в Mail.ru, Avito, а может пойти другим путем и купить ее у нас. А учитывая, что доля наших клиентов в интернет-покупках приближается к 30%, то кэшбэк в 5% на какое-то количество покупок может стать значительно более эффективным методом, чем классическая реклама. При этом сообщенно можно таргетировать, например только на тех клиентов, которые пользуются конкурирующим сервисом. То есть мы не просто IT-компания с банковской лицензией, а IT-компания с банковской лицензией и огромным объемом данных.

— Если продолжить рассматривать бизнес в отраслевом разрезе, насколько схожи потребности малого и среднего бизнеса в e-commerce или все-таки они значительно разнятся?

— Короткий ответ: и малый, и средний бизнес ждет от нас одного и того же — увеличения продаж, только использует для этого разные инструменты. Возможности для среднего и крупного бизнеса я уже описал. — А для малого бизнеса e-commerce сейчас это в первую очередь работа на маркетплейсах, так как они становятся основным каналом продаж. Здесь у нас есть решение «Тинькофф Селлер» — с помощью этого сервиса мы помогаем как раз малому бизнесу проводить аналитику и управлять продажами на нескольких площадках одновременно.

Но я думаю, что эволюционно рынок придет к тому, что через несколько лет будет возрождение независимого e-commerce. И тогда те решения, которые интересны среднему бизнесу, станут востребованы и у малого.

— А если взять крупных игроков на рынке e-commerce?

— У крупного бизнеса все эти решения уже есть. Собственники крупных онлайн-компаний, не связанных с маркетплейсами, не могут не ощущать влияния последних на рынок. И их задача сейчас — со-

Мы любим говорить, что мы IT-компания с банковской лицензией. Помимо технологий у нас есть 30 млн клиентов-физлиц, которые выбрали карты «Тинькофф» основным платежным инструментом

олю. А вот с точки зрения воронки продаж и обслуживания у нас особых проблем не было, потому что эта история гораздо проще масштабируется и переключается.

— А приходили новые клиенты ждали каких-то специфических сервисов от вашего ВЭД или все же им было главное, чтобы деньги уходили?

— Нет, потребностей в специфических сервисах не было и нет: от банка прежде всего ждут, чтобы деньги можно было отправить и получить. Все, кто ведет экспортно-импортную деятельность, лучше нас знают, как поправить логистику или

банк

Искусственный разум вместо колл-ектора

В 2023 году ЦБ РФ прогнозирует десятипроцентный рост кредитного портфеля российских банков. Как следствие, работы у отделов взыскания может прибавиться. Совершенный в пандемию диджитал-прыжок, резко ускоривший цифровизацию во многих аспектах и областях, показал: алгоритмические расчеты и искусственный интеллект помогают бизнесу избежать финансовых рисков, снизить количество просрочек и при этом увеличить лояльность клиентов. О возможностях, эффективности и перспективах технологий по работе с банковской задолженностью рассказывает директор проектов T1 CRM Collection **Александр Маякин**.

— инновации —

Должники хотят самостоятельности

Основным стимулом для изменений в отрасли в последние годы стала трансформация потребительских привычек. Широкое распространение финансовых онлайн-услуг в целом привело к тому, что и в сфере кредитования потребитель хотел бы решать свои вопросы, используя для этого интернет и привычный ему гаджет, без многократных посещений отделений банка и визитов колл-екторов. Пожелания клиентов сейчас: чем меньше личного общения и визитов, тем больше удобства и экономии времени.

Согласно отраслевой статистике, для более чем половины клиентов важна возможность связаться онлайн с банком в любое время. Свыше 20% заемщиков предпочитают урегулировать свои долговые вопросы в нерабочее время. Ответом на этот запрос становятся порталы самообслуживания, где доступна полная информация о займе: сумма задолженности, сроки ее погашения, способы урегулирования просроченного долга.

Нейросетевой маркетинг

Последние месяцы показали весьма красноречиво, насколько может быть эффективен искусственный интеллект (ИИ), ускоряя решение задач для человечества. Очевидно, прогресс сегодня измеряется уже даже не неделями, а днями, а использовать AI (Artificial Intelligence — искусственный интеллект) можно практически в любом процессе. Например, широкое поле для применения технологий искусственного интеллекта открывается в работе отделов взыскания.

Во-первых, с помощью подобных инструментов можно заранее избежать многих проблем с возвратом кредитов. Алгоритмы лучше опытного специалиста категоризируют клиентов, так как для формирования цифровых профилей должников аккумулируется информация из самых разных источников, в том числе из социальных сетей или интернет-форумов. Это позволяет заметить малейшие риски дефолта у будущего заемщика. Возможно, в ближайшее время эта признанная мировая практика распространится и в России.

Во-вторых, искусственный интеллект способен строить и адаптировать прогнозы выплат по каждому клиенту в соответствии с его платежной дисциплиной. Наконец, если сроки выплат сорваны, именно IT-системы со встроенными нейросетями могут предложить персональную стратегию взыскания.

Стоит отметить, что число клиентов банков достигает десятков миллионов, а в целом в России в 2022 году, как свидетельствуют данные Национального бюро кредитных историй, было выдано 12,53 млн потребительских кредитов. Очевидно, помощь технологий при таких масштабах сложно переоценить. Индивидуальные планы по реструктуризации дают возможность банку вернуть долги без изнурительных судов, а клиенту — выполнить свои обязательства.

Все большую популярность набирает использование ИИ в службах поддержки: виртуальный помощник берет на себя рассылку информации в мессенджерах, СМС-сообщениях или по электронной почте. Причем канал связи и время коммуникации будут определяться в зависимости от привычек клиента, а текст сообщения — учитывать историю взаимоотношений бизнеса с конкретным пользователем. Это гораздо эффективнее «холодных» обзвонов клиентов, которых такая коммуникация раздражает гораздо больше.

Статистика красноречива: польза от чат-ботов уже колоссальная. Так, по данным Invesp Research, внедрение таких инструментов может сэкономить до 30% затрат на поддержку клиентов. Бизнес видит

КОМПЕТЕНЦИИ ПОЗВОЛЯЮТ

Группа T1 — многопрофильный холдинг, один из лидеров российского IT-рынка, является партнером ключевых мировых и отечественных производителей и разработчиков. Компании группы начинают историю с 1992 года. В штате — 15 тыс. сотрудников. В 2022 году оборот холдинга составил около 150 млрд руб. По версии аналитических агентств CNews Analytics, TAdviser и RAEX, группа T1 входит в топ-10 крупнейших российских IT-компаний. Компании группы предоставляют полный спектр IT-услуг для реализации высокотехнологичных проектов с учетом отраслевой специфики заказчиков. В состав холдинга входят компании: T1 Интеграция, T1 Консалтинг, T1 Cloud, «Сервизоника», «МультиКарта», «Иннотек» и «Дататек». Они обладают профессиональной экспертизой в области системной интеграции, консалтинга, разработки ПО, сервисной поддержки и аутсорсинга, Big Data и машинного обучения, информационной безопасности, роботизации рутинных операций, процессной аналитики Process Mining, интернета вещей. Компетенции группы позволяют разрабатывать концепцию, проектировать и реализовывать комплексные проекты в области цифровой трансформации для заказчиков любой отрасли, уровня развития инфраструктуры и масштаба. Среди заказчиков Группы T1 — государственные структуры и крупнейшие компании ключевых отраслей экономики: операторы связи, финансовые организации, промышленные, топливно-энергетические, транспортные и торговые предприятия.



Александр Маякин отмечает, что уже сейчас без современных IT-технологий в банках невозможно обеспечивать индивидуальный подход в работе с миллионами заемщиков и коммуникацию с должниками

в этом эффективность и реагирует спросом. Рост рынка чат-ботов прогнозируется с \$4,92 млрд в 2022 году до \$24,64 млрд к 2030 году, оценивает рынок исследовательская компания Market Research Future.

Виртуальный ассистент способен распознавать сложные запросы, а самые продвинутые технологии позволяют учитывать не только речь, но и эмоциональный настрой клиента, прогнозировать его поведение и предоставлять квалифицированные ответы самостоятельно или переключать на человека при необходимости. В этом случае специалист будет получать от виртуального ассистента подсказки, что лучше всего сделать или сказать в следующий момент.

Так реактивная стратегия взыскания превращается в проактивную. Заемщику предлагается спроектированный специально под него способ урегулирования задолженности (и этот сценарий будет динамичным), что повышает лояльность пользователя и возвратность денежных средств.

Запрос на красоту

На российском рынке взысканий традиционно использовалось иностранное вендорское ПО. Отечественные аналоги можно перечис-

тать по пальцам одной руки, и ориентированы они преимущественно на бизнес-коллекторских агентств. Банкам подходят буквально одно-два зрелых решения.

Тем не менее бизнес активно интересуется возможностями автоматизации коллекторских процессов с помощью российских разработок. С одной стороны, этому способствуют регуляторные ограничения, с другой — технологические: ряд популярных систем за время использования мог изрядно потяжелеть, то есть обрести избыточной функциональность. В этом случае существование облегчает миграцию на новое ПО обширное предпроектное обследование, по итогам которого будут определены правила перехода. Он может быть одномоментным или поэтапным.

Набирающий популярность Low Code (то есть программирование без спецнавыков с минимальным использованием кода) позволяет снизить время вывода продукта на рынок и одновременно требования к разработчикам, которые будут кастомизировать систему. То есть более современная архитектура платформы и отказ от чистого кода ускоряют добавление новых сервисов для банка.

При этом их внедрение, пусть даже они повышают эффективность всего подразделения и минимизируют ручной труд конкретного специалиста, традиционно вызывает сопротивление со стороны внутренних пользователей. Это существенно удлиняет сроки запуска, именно поэтому возникают высокие требования к молодым отечественным решениям с точки зрения интерфейса. Процессы могут быть отлично выстроены, но если про UI (user interface — пользовательский интерфейс, оформление сайта: сочетание цветов, шрифты, иконки и кнопки) и UX (user experience — пользовательский опыт) забыли, то сопротивление внедрению будет гораздо более сильным.

Зрелые игроки, которые автоматизируют процессы взыскания достаточно давно,

уделяют дизайну не меньшее внимание, чем функциональности. Разработчик должен находиться в постоянном контакте с пользователями, чтобы дорабатывать решение в деталях на основе качественной обратной связи.

Важным вопросом остается информационный обмен с госорганами. Сервисов, которые помогли бы кредиторам выстраивать более эффективную работу с заемщиком на этапе передачи дела в суд и далее, просто нет. Поэтому интеграция с Системой межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ) и Федеральной службой судебных приставов (ФССП) зачастую осуществляется в обход. Прямое и открытое взаимодействие со СМЭВ и ФССП — актуальная задача для российского рынка взыскания, решение которой еще только предстоит найти совместными усилиями.

Кредит доверия растет

Впрочем, каким бы колоссальным ни был рост использования технологий и какой бы обширной ни была цифровая трансформация во время пандемии, далеко не каждый бизнес охотно внедрял современные технологии работы с данными. Так, согласно исследованию, проведенному The CEB Technology Adoption and Investment Survey, только 31% руководителей бизнесов ответили, что это сделали, в то время как 21% и не планировали, а 19% были не уверены в такой необходимости.

Однако сегодня без элементов автоматизации добиться гибкости и клиентоцентричности невозможно, так же, как и обеспечивать индивидуальный подход для миллионов заемщиков. Даже обеспечить простую коммуникацию с должниками будет очень непросто — об этом говорит весь опыт клиентов T1.

Насыщение корпоративных IT-систем, используемых при работе с задолженностями, информацией из множества источников дает бизнесу возможность перейти на следующую аналитическую ступень. Интеграция в ежедневную работу коллекторского подразделения инструментов ИИ и машинного обучения — эффективный способ выявить узкие места во взыскании долгов и выработать лучшие стратегии для различных видов займов и типов клиентов.

На старте разработки T1 CRM Collection в 2020 году у нас была гипотеза: технологии сближают заемщиков и коллекторов. Сегодня доказано, что первые теперь видят во вторых не личных врагов, а помощников по разрешению трудной ситуации. Такова цифровая реальность рынка взыскания, в которой число жалоб снижается (на 30%, по свидетельству пользователей специализированного ПО), а сдержанных кредитных обещаний — растет на 70%.

Работа с задолженностью — это трудозатратный цикл с большим количеством рутинных операций. На каждом этапе этого процесса высока вероятность человеческой ошибки. Создание конвейера по работе с задолженностью позволяет за счет шаблонизации и различных систем подсказок управлять временем и ресурсами более эффективно. А самое главное — улучшать клиентский опыт.

Олег Трубецкой

Лучше ожиданий

— кредиты —

За год кризиса рынок потребительского кредитования зеркально отразил потрясения, происшедшие в экономике страны. Это видно даже на примере ключевой ставки Банка России: от импульсивных 20 п. п. 28 февраля 2022 года до сегодняшних консервативных 7,5 п. п. Как себя чувствует в начале 2023 года рынок розничного кредитования на фоне новых регуляторных норм и продолжающегося падения доходов населения?

Почти восстановление

В марте 2022 года рынок потребительского кредитования наиболее остро отреагировал на изменения, происшедшие в экономике страны. Заградительная ставка Банка России (28 февраля 2022 года она поднималась до 20 п. п.), панические настроения населения, тотальная неуверенность в завтрашнем дне на фоне остановки части предприятий и ухода с российского рынка других — все это привело к провалу на рынке потребительского кредитования.

По данным Frank RG, в марте 2022 года российские банки выдали физическим лицам кредитов на 641 млрд руб. Это почти в два раза меньше, чем в 2021 году, как в месячном, так и годовом сравнении. Сегмент необеспеченных кредитов наличными, как наиболее рискованный, показал падение на 85%. Сегменты автокредитования и POS-кредитов показали падение за месяц более чем в два раза.

К октябрю прошлого года ключевая ставка установилась на уровне 7,5 п. п., на котором до сих пор и находится. Экономика России не остановилась, и банки стали искать баланс между удовлетворением спроса на заемные средства и возросшими рисками дефолтов.

«РНКБ изучает и изучал спрос, предложения, текущую обстановку на рынке и старается удовлетворить потребность клиентов при соблюдении консервативной скоринг-политики. За 2022 год банк проделал огромную работу, для того чтобы клиенты не ощущали никаких неудобств. В том числе было много аналитических исследований, включая и ретротесты по моделированию различных ситуаций по изменению риск-политики», — комментируют ситуацию в РНКБ.

Как следствие, к декабрю 2022 года потребительское кредитование восстановилось практически до показателей 2021 года, физлицам было выдано кредитов суммарно на 1,4 трлн руб. Это всего на 0,69% меньше, чем годом ранее. Хотя нужно отметить, что основной прирост был обеспечен наиболее стабильным сегментом ипотечного кредитования, следует из данных Frank RG.

Оценки и прогнозы

Оценки и прогнозы для рынка потребкредитования с ужесточения регулирования на фоне роста доли населения с высокой долговой нагрузкой — более 80%. На этом фоне январь оказался еще более низким сезоном, чем обычно. Ссуд было выдано на 814 млрд руб.: —41% в месячном сравнении, —10% — в годовом.

И тем не менее в феврале рынок потребкредитования все же показал, что адаптируется к новой реальности. По итогам февраля 2023 года банки выдали физическим лицам кредитов более чем на 995 млрд руб. Это все еще ниже соответствующего показателя прошлого года на 9% (по данным Frank RG), хотя в месячном сравнении рост составил 22,5%.

Основной прирост кредитования в феврале был обеспечен сегментом ипотеки, как и в предыдущие периоды. Вырос по сравнению с январем и сегмент кредитов наличных, постепенное восстановление продолжил рынок автокредитования.

И по итогам первых трех месяцев участники фиксируют улучшение динамики рынка. Переход населения на потребительскую модель поведения в 2023 году может произойти довольно быстро. «Мы ожидаем дальнейшего восстановления потребительской активности и ускорения роста рынка потребкредитования в текущем году до 10% год к году (против роста в 2,7% в 2022 году)», — отмечает управляющий по анализу банковского и финансового рынков ПСБ Дмитрий Грицкевич.

По данным пресс-службы ВТБ, активность клиентов в сегменте розничного кредитования постепенно восстанавливается. В феврале заемщики банка оформили свыше 127 тыс. кредитов более чем на 149 млрд руб., что на 42% выше, чем в январе. По итогам первых двух месяцев года общерыночные продажи не вернулись на прошлогодний уровень, в то же время ВТБ удалось приблизиться к резуль-

тату за аналогичный период 2022 года. «По нашим прогнозам, в этом году общий портфель розничных кредитов на рынке вырастет на 11% и составит более 30 трлн руб. с учетом секьюритизации. ВТБ планирует расти вместе с рынком. Главным драйвером останется ипотека. Мы ожидаем, что продажи игроков в сегменте жилищного кредитования будут выше значений прошлого года и составят более 5 трлн руб. В основном рынок будет расти за счет постепенного увеличения потребительской активности населения, при этом размер среднего чека в течение года будет незначительно снижаться. В автокредитовании ВТБ ожидает роста продаж на рынке на 40%, до 1 трлн руб. Рост сегмента обеспечат приход на российский авторынок новых брендов и наращивание объемов производства отечественных марок, также важным фактором станет развитие параллельного импорта», — прогнозируют в ВТБ.

Подтверждает позитивную динамику рынка и главный управляющий директор банка «Хоум Кредит» Андрей Спиваков: «Мы видим, что по итогам первых месяцев 2023 года объем выдачи розничных кредитов вернулся к прошлогодним значениям. Этому способствует адаптация потребительского сектора экономики России к новым условиям. Кроме того, банки постоянно модернизируют качество предлагаемых клиентам продуктов, что способствует повышению их привлекательности».

Что касается влияния регуляторных требований на кредитные выдачи, то Андрей Спиваков отмечает, что банк «Хоум Кредит» уже давно использует активное подтверждение доходов заемщиков в своих риск-моделях. В результате после введения макропруденциальных лимитов (МПЛ) банку не пришлось вносить какие-либо существенные изменения в свои подходы к управлению риском и введению MPLL практически не отразилось на динамике кредитных выдч. В банке ожидают, что в последующие месяцы MPLL также не будут оказывать существенное влияние на объем продаж кредитных продуктов.

Тренд на стабилизацию подтверждают и микрофинансисты. «Мы пока не имеем на руках цифр по итогам квартала, поэтому говорить точно о росте преждевременно. Из общения с участниками рынка мы можем го-

ворить о том, что в первом квартале будет зафиксирован небольшой рост по отношению к четвертому кварталу», — говорит председатель совета СРО МиР Эльман Мехтиев. По итогам 2022 года можно говорить о том, что рынок благодаря гибким бизнес-процессам и своей технологичности достойно справился с вызовами. Совокупный портфель по итогам четвертого квартала достиг 294,5 млрд руб. В годовом выражении рост составил 12,3% против 41,8% (до 262,3 млрд руб.) в 2021 году. Объем займов, одобренных в прошлом году физлицам, СРО МиР оценивает в 608 млрд руб. Год к году выдачи выросли на 28,7%. Тем не менее в 2021 году относительный прирост выдч был гораздо существеннее — 76,6%. По итогам года рынок может вырасти на 10–15%, что является достаточно хорошим показателем, позволяющим сохранить качество портфелей без риска массовых дефолтов.

Выгоды и риски

Несмотря на оптимизм первых месяцев 2023 года, рынок потребкредитования продолжит испытывать давление внешних и внутренних факторов, престоерегают участники рынка. «Рынок ощущает давление рыночных и регуляторных факторов. К примеру, текущий уровень выдачи ипотеки поддерживается в основном наличием госпрограмм. Ограничения ПДН и срока через макропруденциальные лимиты привели в основном к уменьшению среднего чека и снижению уровня одобрения потребительских кредитов с повышенным риском клиентам, которые при этом имеют высокую долговую нагрузку или не готовы документально подтверждать доходы. По оценке банка, потери могут составить до 5% от потенциала выдч», — описывает ситуацию в сегменте зампредправления банка «Зенит» Наталья Тутова.

Кроме того, нерешенными остаются вопросы, связанные с особенностями применения 377-ФЗ. В частности, то, что на банки возложены все финансовые риски в связи со списанием кредитов. Ждут решения задачи по переходу на новые форматы взаимодействия с БКИ и пересмотру устаревших регуляторных подходов к оценке финположения/ПДН.

Можно ожидать улучшения динамики необеспеченного кредитования, полагает управляющий директор рейтингового

агентства НКР Егор Лопатин: «Но динамика останется ниже 2021 года, как вследствие влияния МПЛ, так и в результате заметного более высокой стоимости кредитов, что во многом обусловлено активным включением страховых продуктов при продаже потребительских кредитов».

Конечно, банки еще в прошлом году начали готовиться к введению лимитов и корректировали свои риск-политики, в связи с чем каких-то дополнительных действий в этой части в 2023 году не ожидается. «Скорее банки будут реагировать на качество входящего потока заемщиков и макроэкономическую ситуацию. Замедление динамики в прошлом году заметно снизило риски данного сегмента, а введение макропруденциальных лимитов дополнительно ограничило потенциальный негативный «вклад» со стороны наиболее закредитованных заемщиков», — заключает господин Лопатин.

«Отсутствие дополнительных шоков и падающие реальные доходы должны способствовать повышению спроса граждан на кредитные средства, особенно в сегменте необеспеченной розницы. Рост данного сегмента банкам выгоден тем, что значительную долю дохода они получают за счет комиссий в момент выдачи, а риски контролируемы за счет маржинальности продукта. Для поддержания динамики банки могут смягчить подходы к скорингу. При стабилизации факторов внешнего воздействия рост необеспеченных кредитов в 2023 году может составить до 15%», — прогнозирует директор группы рейтингов финансовых институтов АКРА Михаил Полухин. Притом что уровень просроченной задолженности по потребительским кредитам, вероятно, продолжит возрастать на фоне снижения реальных доходов населения, но при росте объемов кредитования увеличение доли просроченной больше чем на 90 дней задолженности будет менее заметным, чем в 2022 году (прирост составил 1 п. п., до 8,7% портфеля). «В таких условиях пока нет предпосылок для того, чтобы компании массово приступили к процессу смягчения скоринга. Скорее всего, более реально будет выглядеть тестирование новых подходов и моделей к оценке клиента», — заключает Эльман Мехтиев.

Полина Трифонова

банк

«2023 год — это новая реальность для необеспеченного розничного кредитования»

Член правления банка ВТБ **Максим Кондратенко** — о том, как удовлетворить растущий спрос населения на заемные средства, не допустить дефолты и не нарушить новые требования регулятора.

— метод —

— В условиях кризиса и повышенной волатильности внутренней и внешней обстановки особенную актуальность приобретает вопрос управления рисками. Критически важен этот вопрос в потребительском кредитовании. Как вы управляли рисками в этом сегменте в 2022 году? Как менялась ваша скоринг-система, клиентская аудитория? Удалось ли пройти 2022 год без массовых дефолтов по потребкредитам?

— В кризис все банки сокращают объемы кредитования, внедряя новые риск-стратегии, основанные на прогнозном уровне риска в изменившихся экономических условиях, и внося изменения в свои лимитные политики.

И прошлый год не стал исключением. В целом по банковскому сектору мы видим, что темпы роста потребительского кредитования существенно замедлились и составили в 2022 году 2,7% против 20% в 2021 году. Это свидетельствует о возросшей осторожности розничного заемщика и более зрелом отношении к своей финансовой устойчивости. Данные о качестве портфеля по банковскому сектору в целом подтверждают данную тенденцию: доля кредитов физлиц с просрочкой более 90 дней выросла умеренно — с 7,0% до 7,3% от портфеля.

Но новые модели оценки риска, как правило, в кризисные периоды не внедряются: каждая ситуация специфична и нет особых моделей «под кризис». Конечно, уровни «отсечения» ужесточаются, внедряются новые калибровки, повышающие прогнозируемый риск клиента.

Часто риск-стратегии дифференцируются по отраслям, но ситуация 2022 года в этом смысле для нашего профиля клиента не бы-

ла похожа на кризис 2020 года. В 2020 году мы видели ухудшение кредитоспособности клиентов, работающих в таких отраслях, как услуги и торговля, в 2022 году мы не наблюдали значимого разброса уровня риска по отраслям.

Для того чтобы эффективно управлять риск-стратегиями, ВТБ дифференцирует оценку клиента в зависимости от сегмента. Например, по клиентам, которые получают заработную плату в банке, банк имеет больше информации по сравнению с другими категориями клиентов. Исходя из накопленной статистики, «зарплатники» в кризисный период показывают меньший рост риска, поэтому риск-политика в этом сегменте ужесточается умеренно по сравнению с иными сегментами.

Ну и, конечно, хорошим инструментом для помощи людям, временно испытывающим те или иные трудности, являются кредитные каникулы. Кредитные каникулы — один из стандартных параметров наших продуктов, в кризис мы модернизируем условия каникул, делая их более доступными и длинными. Также клиентам предлагаются так называемые государственные каникулы, регулируемые специальным законом.

Такой подход позволил ВТБ избежать массовых дефолтов.

— Как вы будете работать с рисками в 2023 году, чтобы, с одной стороны, удовлетворить растущий спрос клиентов на заемные средства, а с другой — нивелировать собственные риски?

— 2023 год — это новая реальность для необеспеченного розничного кредитования. С 1 января Банком России были внедрены макропруденциальные лимиты, направленные на ограничение роста потребкредитования. Эта мера неминуемо приведет к ужесточению лимитной политики всех банков.



С начала года мы уже применяем обновленные риск-стратегии и непрерывно проводим их модернизацию, стараясь в рамках установленных Банком России ограничений выдавать кредиты самым надежным клиентам.

Причина ужесточений со стороны банков не только и не столько в высокой долговой нагрузке заемщиков, но и в методике определения дохода при расчете показателя долговой нагрузки (ПДН). Крупные банки активно используют доходы, рассчитанные самостоятельно, на основе внутренних моделей. Но пока такие модельные доходы для расчета ПДН применяться не могут, в связи с чем банки вынуждены использовать существующую статистику Росстата или данные о доходах клиентов, рассчитанные на основе информации из БКИ. Все это приводит к завышению ПДН, а кредиты с высокими ПДН попадают под новые ограничения.

Банковское сообщество выступило с инициативой о применении внутренних моделей оценки дохода клиентов для целей расчета ПДН. Такая модель позволит преодолеть ограничения качества и доступности данных о фактических доходах клиента, ко-

торые необходимы для корректной оценки его долговой нагрузки и кредитного качества, повысить эффективность кредитного предложения при сохранении заданного уровня рисков.

Банк России поддержал инициативу. Ключевой вопрос сейчас — скорость фактического перехода на модельные подходы, и прежде всего готовность регулятора принимать на рассмотрение модели банков.

— Могли бы вы подробнее рассказать о ПВР-подходе? В чем он состоит, в чем его уникальность? Дает ли он большую маневренность в работе с клиентами в условиях кризиса?

— ПВР-подход заключается в том, что банк определяет размер капитала, необходимый для покрытия кредитного риска, на основании внутренних статистических моделей, а не фиксированных риск-весов, предусмотренных инструкцией Банка России 199-И.

В ПВР оценка величины кредитного риска и нормативы достаточности капитала отражают реальный уровень качества кредитного портфеля, учитывают индивидуальную рейтинговую структуру и результаты работы с проблемной задолженностью каждого банка.

В сравнении со стандартизированным подходом ПВР позволяет более точно определять риск-вес (коэффициент качества активов) по каждой сделке, а следовательно, заложить уровень риска данной сделки в индивидуальные ценовые условия для клиента.

Это, с одной стороны, позволяет снизить процентную ставку и долговую нагрузку для клиентов с высоким кредитным качеством, с другой — для клиентов с более высоким профилем риска сформировать предложение, которое будет сбалансированным с точки зрения соотношения риск—доходность. И такая гибкость ПВР, безусловно, позволит крупнейшим банкам оказать значимую кредитную поддержку для восстановления экономики.

— Как ПВР вписывается в новые ограничения, установленные ЦБ для потребкредитования, в частности по размеру ПСК?

— Применительно к ПСК использование ПВР как раз позволяет более точно подходить к ценообразованию кредитных продуктов.

Например, банк, применяющий стандартизированный подход, должен «распределять» стоимость потребляемого капитала равномерно на весь объем сделок (в силу низкой дифференциации риск-весов) и, следовательно, завышать стоимость кредита для всех заемщиков, что с учетом ограничений ПСК и соответствующих макропруденциальных надбавок ограничит совокупный лимит кредитования. Банк, применяющий ПВР-подход, будет ограничивать выдачи только в сегментах с более высоким уровнем риска.

Любопытно переход на ПВР является важным этапом для построения эффективного диалога банков с регулятором. Причем диалога, основанного на количественной оценке влияния регуляторных инициатив, статистическом анализе регуляторных гипотез, использовании внутренних моделей для развития риск-чувствительных подходов. Только так возможно формирование основы для датацентричного регулирования и надзора.

— Можно ли уже говорить о первых итогах применения такого подхода? Чего удалось добиться?

— ВТБ перешел на ПВР для целей расчета нормативов достаточности капитала в декабре 2022 года. Экономический эффект от перехода оправдал ожидания банка и усилия, вложенные в прохождение валидации модели банка со стороны Банка России.

Стоит отметить, что в части внутренних процессов сам момент старта применения ПВР в регуляторных целях прошел относительно незамеченным. Банк уже долгие годы использует рейтинговые модели для принятия как индивидуальных кредитных решений, так и для портфельного управления.

При этом задача управления кредитным риском значительно упростилась: теперь результаты оценки потребляемого капитала двух «регистров» — регуляторного (для целей нормативов) и экономического (внутренняя оценка рисков) — максимально сблизились.

Записала Полина Трифонова

«Задача новой системы гарантий — повысить уровень защиты личных сбережений»

— гарантии —

С 1 января 2023 года добровольные накопления граждан в негосударственных пенсионных фондах (НПФ) защищены по аналогии с системой страхования банковских вкладов — в пределах 1,4 млн руб. А недавно предложено увеличить сумму страхового покрытия накоплений в НПФ до 2,8 млн руб. О механизме формирования Фонда гарантий пенсионных резервов (ФГПР), который находится под управлением АСВ, и порядке выплат рассказала МАРИЯ ФИЛАТОВА, первый заместитель гендиректора Агентства по страхованию вкладов (АСВ).



— Какие цели у данного нововведения?

— Напомню, что пенсионные накопления формируются из обязательных и добровольных взносов. С 2015 года в АСВ страховались только обязательные пенсионные накопления по договорам об обязательном пенсионном страховании. С 1 января 2023 года страховая защита распространяется и на добровольную часть по договорам о негосударственном пенсионном обеспечении. Первая и главная задача новой системы гарантий — повысить уровень защиты личных сбережений россиян в НПФ. Вторая — стимулирование долгосрочных накоплений средств, для получения в бу-

дущем пенсии по добровольным пенсионным программам НПФ.

— Что это значит?

— При наступлении гарантийного случая (в случае банкротства фонда или аннулирования его лицензии) участнику НПФ гарантируется к возврату сумма в размере 1,4 млн руб. с учетом накопленного инвестиционного дохода. В случае если участник уже получает пенсию, гарантируется ее установленный размер (но не более двукратного размера социальной пенсии).

— Недавно предложено вдвое увеличить сумму страхового покрытия накоплений в НПФ — до 2,8 млн руб. Когда и как планируется реализовать эту инициативу?

— Безусловно, любое расширение системы гарантирования прав участников повышает уровень доверия людей, их интерес к долгосрочным коллективным инвестициям. В заинтересованных министерствах и ведомствах уже идет подготовка реализации данного поручения.

— АСВ участвует в этом процессе?

— Да, мы готовы в кратчайшие сроки адаптировать свои бизнес-процессы под новые задачи.

— Кто будет производить выплаты?

— Выплаты будет производить само агентство из средств Фонда гарантирования пенсионных резервов (ФГПР), который находится под управлением АСВ. При наступлении гарантийного случая агентство уведомит о нем всех участников (клиентов) фонда и сообщит, куда надо обращаться за получением выплаты. Информация также будет размещена на сайте агентства. В случае необращения клиентов агентство осуществит СМС-рассылку уведомлений и направит письма не обратившимся за возмещением клиентам фонда.

На недавнем совете директоров госкорпорации «Агентство по страхованию вкладов» были приняты важные решения о порядке уплаты гарантийных взносов НПФ в ФГПР. Схема его наполнения будет аналогична той, по которой банки ежеквартально пополняют Фонд страхования вкладов. Но, в отличие от банков, взносы в Фонд гаранти-

рования пенсионных резервов будут поступать один раз в год.

— Отчисления банков в Фонд страхования вкладов зависят от уровня рисков. Грубо говоря, чем выше процент по депозиту по сравнению с среднерыночным показателем и ключевой ставкой ЦБ, тем больше взнос банка. Какой будет шкала взносов в Фонд гарантирования пенсионных резервов?

— На текущий момент порядок расчета гарантийных взносов установлен ст. 20 федерального закона №555-ФЗ. Размер гарантийных взносов рассчитывается фондом-участником как произведение расчетной базы, базовой ставки и дополнительного коэффициента фонда-участника. Дополнительный коэффициент дифференцирован и будет зависеть от соответствия финансового положения фонда-участника.

НПФ, проводящие рискованную, на взгляд Банка России, политику, будут платить повышенные взносы. Отмечу, что законодательство о НПФ серьезно ограничивает им сферу инвестиций.

— Расскажите об основных схемах выплат.

—Все участники фонда, которые еще накапливают пенсию, получают из фонда возмещение на сумму не более 1,4 млн руб. путем подачи заявления на выплату. Для приема заявлений и осуществления гарантийного возмещения мы вправе привлечь банк-агент, который АСВ отберет на конкурсной основе. Он может пе-

ревести средства на указанный гражданином счет, открытый в другом банке. Для тех, кто уже получает пенсию, почти ничего не изменится. АСВ выберет им также на конкурсной основе другой НПФ, через который они будут и дальше получать свои пенсии. Еще одна категория — полностью вышедший вкладчик (лицо, которое в пользу третьих лиц проводит накопление) — получит право самостоятельно выбрать новый НПФ.

В качестве примера уполномоченного вкладчика можно привести работодателя, который реализует корпоративную пенсионную программу. Это достаточно комфортные условия. Хочу добавить, что если страховое возмещение не покрывает размер накоплений, то сумму, превышающую их, можно будет получить в ходе ликвидации или банкротства НПФ за счет имеющегося имущества НПФ.

— В истории системы страхования вкладов (ССВ) были периоды, когда она испытывала повышенную нагрузку из-за массового отзыва лицензий и банкротств банков. Кто поможет Фонду гарантирования пенсионных резервов, если будет недостаточно средств для выплат?

— Финансовая устойчивость системы гарантирования построена аналогичным образом, как и в системе страхования банковских вкладов. Есть несколько вариантов пополнения фонда. Один из них — кредит Банка России. При недостаточно-

сти ФГПР мы можем рассчитывать на поддержку регулятора. Добавлю, что в прошлом году АСВ полностью погасило кредит ЦБ, выданный ранее на пополнение Фонда страхования вкладов.

— Будет ли расширено взаимодействие с банками-агентами в рамках новой системы?

— Да, мы предлагаем банкам-агентам аккредитоваться и для выплаты гарантийного возмещения.

— Какой процент оседаемости в банках с учетом опыта взаимодействия с банками-агентами в рамках ССВ?

— По нашим данным, после наступления страхового случая около 50% клиентов-вкладчиков оставались клиентами в банках-агентах. Это достаточно высокий уровень. Каков будет процент оседаемости в НПФ, предсказать сложно. Страховых случаев в этом финансовом секторе не было. Соответственно, пока нет статистики.

— В связи с расширением периметра страховой защиты ССВ нагрузка на АСВ выросла. Будет ли увеличен штат?

— Нет, мы не планируем увеличение штата в этой части. Тем более мы глубоко погружены в этот сегмент финансового рынка, хорошо знаем его специфику, поскольку занимаемся банкротством НПФ. Поэтому могу сказать уверенно: защита добровольных пенсионных накоплений находится в надежных руках.

Беседовал Сергей Артемов

Весенний призыв

— акции —

С13 Что касается конкретных эмитентов, то здесь у всех экспертов безусловным фаворитом является Сбербанк. «На мой взгляд, инвесторам, планирующим открыть долгосрочные позиции в российском банковском секторе, по-прежнему лучше делать ставку на ведущего кредитора — Сбер», — советует Игорь Додонов. По его мнению, банк уверенно себя чувствовал на пике кризиса и уже фактически вернулся к нормальной работе: основные показатели (объемы кредитования, чистые процентные и комиссионные доходы, объемы резервирования, доля просрочки) пришли к докризисным уровням. Сбербанк в этом году способен показать существенное восстановление прибыли, которая вполне может превысить 1 трлн руб.

«По данным отчетности по МСФО, за 2022 год Сбербанку удалось заработать 270,5 млрд руб., что на 78% ни-

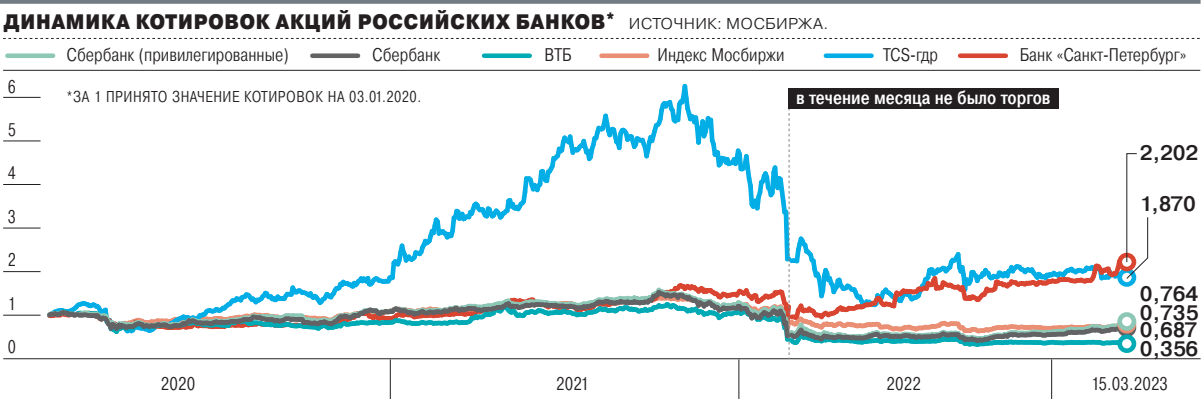
же результатов 2021 года. Тем не менее результаты Сбера считаем отличными, ожидаем стоимости акций на уровне 220 руб. к концу года», — говорит Даниил Болотских. За два первых месяца этого года Сбер получил прибыль 225 млрд руб., а объявленные дивиденды за 2022 год в размере 25 руб. на акцию — огромный плюс для инвесторов.

Согласно прогнозу ЦБ, опубликованному в марте, регулятор ожидает, что по итогам этого года банковский сектор покажет прибыль в районе 1 трлн руб., отмечает Павел Веревкин. Вполне вероятно, полагает он, что большая часть этой суммы придется на Сбербанк, тем более что из отчетности банка за январь—февраль следует, что он показывает рентабельность активов в районе 20%, а это как раз и дает около 1,15 трлн руб. годовой чистой прибыли, поэтому оптимистично настроенные инвесторы могут рассчитывать на дивиденды около 25–28 руб. на акцию по итогам 2023 года.

«Кроме того, можно отметить, что отношение рыночной капитализации банка к собственному капиталу сейчас 0,65 — для Сбера это очень мало, в спокойные времена это всегда больше 1», — добавляет эксперт.

Игорь Додонов, например, «с умеренным оптимизмом» смотрит на перспективы расписок TCS Group. «Группа продемонстрировала неплохой прирост доходов по основным направлениям деятельности, а пик до создания резервов, судя по всему, уже пройден, капитальная позиция также не вызывает опасений». Все это, по мнению аналитика, создает предпосылки для дальнейшего восстановления прибыли Тинькофф-банка в наступившем году. В то же время у него вызывает беспокойство быстрый рост операционных расходов банка, а также неопределенность, связанная с влиянием санкций на бизнес группы.

Целевая цена Михаила Зельцера, эксперта по фондовому рынку «БКС — Мир инвестиций», для расписок



TCS — 3,7 тыс. руб., или +50% к теперешним ценам. «В акциях сохраняется рекомендация к покупке», — говорит он. — Если результаты в ближайшие месяцы подтвердят схожую с прошлыми периодами активность банка на рынке кредитования и будут ясны по инвестбизнесу, то активные участники рынка непременно включатся в игру на повышение».

«Мы видим недооценку котировок акций БСПБ к балансовым показателям банка, ожидаем снижения этого расхождения», — говорит Даниил Болотских. — В 2023 году ожидаем 18 млрд руб. чистой прибыли банка,

или 30% от его капитализации, однако считаем инвестицию высокорискованной, так как банк исторически не платит в виде дивидендов более 20% от чистой прибыли».

Внесистемные риски

«Риски для российской экономики и банковского сектора все еще остаются высокими», — говорит Игорь Додонов. — По прогнозу Банка России, низкую точку российской экономика будет проходить в первом полугодии 2023 года, при этом нельзя исключать новых шоков, учитывая напряженную геополитическую обстанов-

ку и обещания западных стран продолжать усиливать санкционное давление на Россию». Ранее, напоминает аналитик, ЦБ прогнозировал, что при реализации стрессового сценария, ухудшение кредитного качества заемщиков и стагнацию в мировой экономике, отдельным российским кредитным организациям может потребоваться докапитализация на общую сумму до 0,7 трлн руб. до конца текущего года. Безопасность вложений в акции банков зависит от ситуации в каждом конкретном банке, полагает Даниил Болотских.

Петр Рушайло

Большие надежды на малый бизнес

В 2023 году «Эксперт РА» прогнозирует позитивную динамику во всех сегментах кредитного рынка, причем наибольшие темпы роста будут наблюдаться у малого и среднего бизнеса (МСБ). Новых шоков, которые могли бы оказать давление на маржинальность банковского бизнеса, не ожидается.

— прогноз —

Тренд на восстановление

В первом полугодии 2022 года российский банковский сектор столкнулся с беспрецедентным давлением: реализация процентного риска вследствие резких колебаний ключевой ставки, снижение темпов кредитования, убытки от операций с иностранной валютой, необходимость формирования резервов по замороженным активам в зарубежных юрисдикциях и проблемным судам (без учета регуляторных послаблений).

В результате по итогам первого полугодия 2022 года был зафиксирован рекордный совокупный убыток по всему сектору в объеме 1,5 трлн руб. Сильнее всего пострадали крупные банки, поскольку большинство из топ-10 были включены в санкционные списки иностранных государств, как и часть их крупнейших заемщиков, что лишило эти банки возможности проводить привычные операции.

Относительная стабилизация экономики во второй половине прошлого года позволила крупнейшим игрокам начать восстанавливать свои доходы. Однако по итогам 2022 года совокупный финансовый результат топ-10 кредитных организаций по-прежнему находился в отрицательной зоне, чистый убыток составил около 190 млрд руб. Годом ранее прибыль десяти крупнейших банков была на уровне 1,9 трлн руб., или 83% совокупного финансового результата банковского рынка.

Доходы группы банков, занимающих с 11-го по 100-е место по акти-

вам, превзошли результаты 2021 года в среднем на 10% за счет перетока клиентов из крупнейших кредитных организаций, отсутствия сложных рыночных инструментов и специализации на МСБ. Банки за пределами топ-100 показали более скромные результаты, чем годом ранее, за счет постепенной органической потери бизнеса, тем не менее в условиях резкого роста ключевой ставки они смогли получить повышенные единовременные доходы от размещений на МБК, которые традиционно занимают значительную часть их активов.

Лидеры роста

Драйвером корпоративного кредитования в прошлом году стал сегмент МСБ, где объем кредитного портфеля вырос на 30%, в то время как задолженность крупных корпоративных клиентов увеличилась по итогам года всего на 8%.

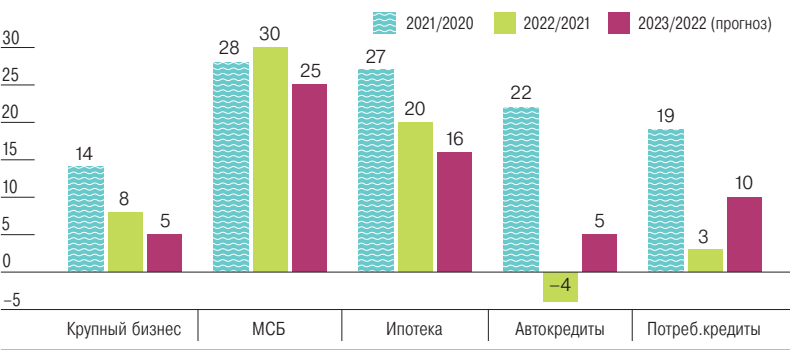
В 2023 году, по прогнозам «Эксперт РА», сегмент МСБ сохранит лидерство по темпам роста среди сегментов кредитного рынка, тем не менее темпы роста задолженности несколько замедлятся и составят 25% по мере исчерпания эффекта низкой базы прошлых лет.

Рост сегмента МСБ отчасти связан с увеличением числа компаний этой группы, что вызвано рядом причин. Среди основных: уход с рынка иностранных игроков, дробление попавших под санкции отечественных компаний, наконец, изменение логистических цепочек с целью соблюдения санкционных ограничений.

В розничном сегменте наиболее темпы роста кредитов в 2022 го-

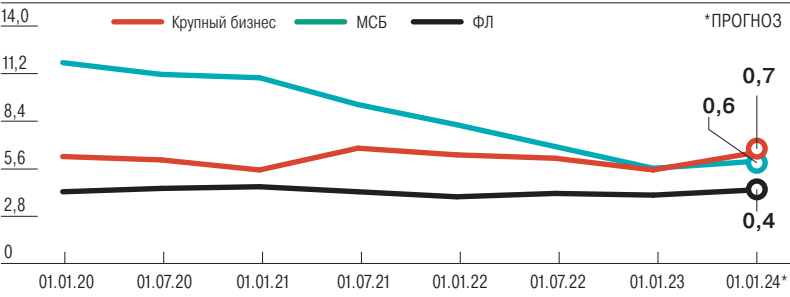
ДИНАМИКА КРЕДИТНОГО РЫНКА (%)

ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ И ПРОГНОЗ АГЕНТСТВА «ЭКСПЕРТ РА».



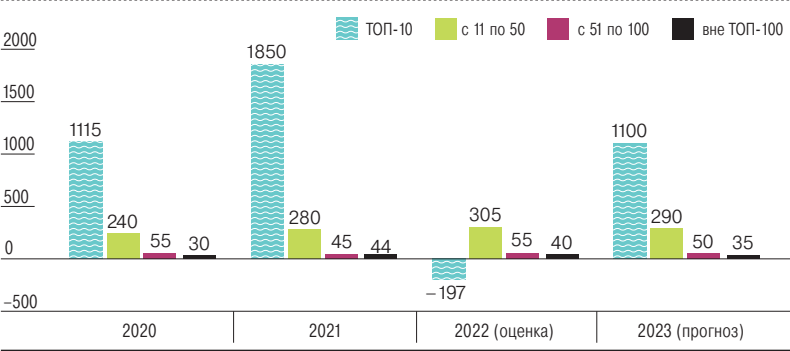
ДИНАМИКА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ (%)

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ БАНКА РОССИИ И ПРОГНОЗ АГЕНТСТВА «ЭКСПЕРТ РА» (БЕЗ УЧЕТА КРЕДИТОВ КЮЛ-НЕРЕЗИДЕНТАМ).



ДИНАМИКА ПРИБЫЛИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА (МЛРД РУБ.)

ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ И ПРОГНОЗ АГЕНТСТВА «ЭКСПЕРТ РА».



ду наблюдались в ипотеке. Несмотря на рост ставок по кредитам на приобретение жилья, как по рыночным программам, так и по льготной, и снижение спроса, объем задолженности по итогам года по ипотечным кредитам вырос на 20%.

А вот портфель потребительских кредитов увеличился всего на 3% на фоне возросших ри-

сков и более резкого роста ставок, чем в ипотеке.

Единственным сегментом, продемонстрировавшим отрицательную динамику, оказалось автокредитование, где объем портфеля уменьшился на 4% на фоне существенного падения автопродаж после ухода с российского рынка крупнейших западных автопроизводителей.

Плохие долги

Шок, который испытала экономика в первой половине 2022 года, вынудил часть банковских клиентов прибегнуть к изменению первоначальных условий своих кредитных договоров. Доля плохих долгов у крупного бизнеса увеличилась, в условиях нынешнего кризиса он оказался более уязвимым, чем МСБ и сектор физических лиц. По данным Банка России, на 1 января текущего года доля реструктурированной с февраля 2022 года задолженности в портфеле крупных заемщиков составила 20,0%, по МСБ — 12,0%, по физическим лицам — 1,7%. Двумя годами ранее, на конец 2020 года, задолженность составляла соответственно 14,4%, 14,6% и 4,3%.

Опыт пандемии показал, что Большая часть реструктурированной задолженности не мигрирует в проблемные долги и клиенты возвращаются к погашению кредитов. Тем не менее объем потенциально проблемных долгов в банковском секторе, не отраженных в РСБУ, может составить около 700 млрд руб.

Представители крупного бизнеса, как правило, выглядят более надежными заемщиками за счет своего доминирующего положения на рынке, высокой значимости для экономики, широкого доступа к ресурсам и проч. Однако в нынешних условиях санкционного давления и трансформации экономики крупный бизнес столкнулся с большими вызовами, чем представители малого и среднего бизнеса, из-за чего в 2023 году доля просроченной задолженности по кредитам МСБ может впервые опуститься ниже соответствующего показателя по ссудам крупному бизнесу. К концу года доля просроченной задолженности крупного бизнеса может вырасти до 6,5%, а у МСБ не превысит 6%.

Невысокие темпы

По итогам текущего года ипотека продолжит оставаться наиболее ди-

намично растущим розничным сегментом за счет продления общей льготной программы и расширения условий прочих программ господдержки. Однако темпы роста портфеля снизятся до 16%, согласно прогнозам «Эксперт РА», в том числе из-за пониженного спроса на фоне сохраняющейся геополитической неопределенности.

По мере реализации отложенного спроса и слабого роста доходов граждан будет наблюдаться оживление выдач потребительских ссуд.

В автокредитовании ожидается позитивная динамика по мере роста продаж машин китайских поставщиков и российской сборки, что приведет к незначительному росту портфеля — на 5% по итогам года.

Темпы роста кредитования крупного бизнеса, по прогнозу «Эксперт РА», не превысят 5%, поскольку инвестиционная активность компаний сегмента сохранится на невысоком уровне по причине закрытия западных рынков сбыта и поиска новых покупателей в дружественных странах, что скажется на объемах экспорта. Темпы роста этого сегмента могут оказаться выше прогнозируемых в случае анонсирования и старта при поддержке государством крупных инфраструктурных проектов, которые потребуют кредитования.

В 2023 году во всех сегментах кредитного рынка прогнозируется рост, который приведет к увеличению процентных доходов банков. При этом новых процентных шоков, которые могли бы оказать давление на маржинальность банковского бизнеса, не ожидается. Уровень отчислений в резервы существенно не превысит прошлогодний. С учетом этого, согласно прогнозу агентства, топ-10 банков заработают по итогам 2023 года больше 1 трлн руб., а совокупная прибыль сектора может составить около 1,3–1,5 трлн руб.

Ксения Якушкина,
«Эксперт РА»

Тело и душа финансиста

— медосмотр —

Специфика профессиональной деятельности влияет на тело и душу человека, которые, как известно, неразрывно связаны. Поэтому, выбирая профессию, мы выбираем образ жизни — разные профессии привлекают людей разных типов. Каковы риски тех, кто идет работать в сферу финансов, какие болезни могут им грозить?

77 специальностей

Финансовая сфера — понятие широкое. В одном из профессиональных классификаторов 77 специальностей, связанных с финансовой деятельностью. Со временем какие-то специализации уходят на второй план, появляются новые, связанные, например, с цифровизацией банковской отрасли. Но у новых и традиционных специальностей есть общие особенности, критерии, которые отличают профессию финансиста от других профессий.

«Каждая профессия рекрутирует людей определенного типа. Можно выделить несколько групп, но наиболее выраженное отличие между теми, кто принимает решения (в финансовой сфере это, например, владельцы и руководители бизнеса, трейдеры — не важно, работают они на себя или на компанию), и теми, кто обеспечивает рутинную деятельность, например банковские служащие, бухгалтеры и так далее. Реакции представителей этих групп часто прямо противоположные. Нервная система работает по-разному, а с ней связаны и другие системы организма», — рассказывает медицинский психолог Надежда Маленкова.

Первый тип, по ее словам, характеризуется повышенной агрессивностью, второй — повышенной тревожностью. Речь не о патологии (хотя расстройство психики у каждого типа тоже свои), а о соотношении гормонов, уточняет психолог. Финансы как профессия привлекают наиболее тревожных и наиболее агрессивных.

«Тревожные люди — лучшие специалисты там, где требуется максимальный уровень внимания и точности. Они способны работать с большими массивами данных, с большим количеством цифровой информации, много раз проверяя и перепроверяя ее и получая от этого удовольствие. Педантичность — обратная сторона тревожности: тревога снимается максимальным контролем над ситуацией. Очень тревожные супернадежны при работе с цифрами», — отмечает доктор Маленкова. Для людей с повышенной агрессивностью, предпринимателей, руководителей, трейдеров, наоборот, риски (го есть отсутствие полного контроля) легко переносимы и даже доставляют удовольствие.

Жизнь в офисе

У каждого типа свои угрозы для здоровья.

«Экстремальное поведение вообще характерно для агрессивного типа: ценность



Банкирам рекомендуются периодические консультации у неврологов, психологов, кардиологов и др. и в обязательном порядке диспансеризация

собственной жизни часто приравняется к достижениям. Поэтому высок процент суицидов, спровоцированных неудачами», — отмечает Надежда Маленкова. «Стрессы — постоянный фон жизни людей с повышенной агрессивностью: они их не избегают, скорее стремятся к ним. Но стрессы — огромная нагрузка на сосуды и сердце», — говорит доктор Маленкова. «Основная зона риска — сердечно-сосудистая система», — согласна Айшат Махмудова, врач-терапевт, профпатолог (профпатология — область медицины, изучающая профессиональные заболевания; профпатологи разрабатывают методики лечения и профилактики профессиональных заболеваний, анализируют аспекты влияния профессии на здоровье), сотрудник московской городской клинической больницы №52. — Резкое повышение давления на фоне эмоциональных переживаний, особенно в ночные часы, может приводить к инфарктам и инсультам, причем в молодом возрасте и в тяжелых формах». Поэтому, убеждена доктор, финансистам нужно периодически проходить диспансеризацию.

«Очень хорошо, когда работодатель организует диспансеризацию. Это позволяет учесть профессиональную специфику. И мы можем быть уверены, что осмотр пройдет каждый сотрудник. Диспансеризация по месту жительства доступна, но люди, к сожалению, часто ей пренебрегают», — сетует доктор Махмудова и напоминает, что диспансеризация, без преувеличения, спасает жиз-

ни. Небольшой набор обследований и анализов, входящих в стандартную программу, направлен на выявление патологий, которые без лечения приводят к инвалидности и ранней смерти.

В профосмотр финансистов наряду с «базовым набором» могут быть включены дополнительные обследования и консультации специалистов. «Для некоторых профессий есть ярко выраженные риски, для других — особенности, которые тоже надо учитывать», — говорит Айшат Махмудова.

Тесты для выявления патологий сердечно-сосудистой системы — ЭКГ и некоторые другие — входят в программу диспансеризации. Госпожа Махмудова полагает, что не помешают и дополнительные исследования: холтер (ЭКГ, проводимое в течение дня), СМАД (суточное мониторирование артериального давления).

В случае обнаружения повышенного артериального давления необходимо его контролировать в ежедневном режиме. «Часто слышу: зачем принимать препараты, если давление не беспокоит и не ощущается. Но неконтролируемая гипертония — это не только риск инфаркта и инсульта, но и огромная нагрузка на все органы. Половина случаев «внезапной» хронической болезни почек — результат того, что люди не следили за давлением», — подчеркивает доктор Махмудова.

Хроническая почечная недостаточность часто диагностируется у поглощенных работой менеджеров, проводящих дни и ночи в

офисе. Людей забирают на скорой в реанимацию, некоторым потом предстоит пожизненный диализ. Нефрологи называют почки «молчаливым органом»: болезнь дает о себе знать, когда дело уже зашло далеко. Чтобы вовремя ее обнаружить и принять меры, достаточно простых анализов крови (показатель креатинина) и мочи (содержание белка), которые входят в программу диспансеризации. «Для здоровья почек важно следить и за уровнем сахара в крови», — напоминает Айшат Махмудова. А поскольку каждый пятый житель Земли сейчас страдает диабетом второго типа или преддиабетом, совет актуален для многих.

Сотрудникам финансовой сферы, как и другим людям умственного труда, профпатолог рекомендует обязательную консультацию и обследование у невролога: у тех, кто много работает с людьми, высоки риски неврологических и психоневрологических нарушений.

Сидячая работа приводит к проблемам в шейно-грудном и поясничном отделах, органах малого таза. Те, кто много сидит или стоит, получают большую нагрузку на венозную систему. В таких случаях помогает ношение компрессионного трикотажа, а также простые упражнения. «Организовать пятидесятиминутные физкультурные паузы на рабочем месте несложно, они дают хороший эффект. В том числе экономический: организация экономит на больничных», — говорит Айшат Махмудова.

Бей, беги, замри

«Психологические различия между людьми можно описать с помощью разных моделей», — рассказывает Надежда Маленкова. По-разному ведут себя и выбирают профессии люди четырех темпераментов. 16 социотипов типологии Майерс—Бриггс и отечественного ее варианта — соционики позволяют понять, насколько человеку подходит та или иная сфера деятельности и позиция, выявить его сильные и слабые стороны в профессиональной деятельности и коммуникации. «Индивидуальные реакции на стресс можно проанализировать по аналогии с животным миром. Три основные реакции на опасность — бей, беги, замри — проявляются и у людей в состоянии стресса. Способ реагирования не выбирается: по-разному срабатывает вегетативная нервная система», — объясняет доктор Маленкова.

Трейдеры и руководители бизнеса, как правило, люди с реакцией «бей», а вот бухгалтеры, аналитики, банковские служащие скорее будут из породы «замри». Стратегия «бей» в человеческом исполнении воплощается в опережающих действиях по нейтрализации конкурента, гибкости, принятии неожиданных решений, нарушении правил. Это, конечно, обобщение — в любой области можно найти людей с разными реакциями.

Людей со стратегией «беги», по мнению госпожи Маленковой, в финансовой сфере

немного. «Это тоже тревожный тип, однако тревога у них не реализуется в деятельности. Организм вырабатывает энергию, чтобы убежать от опасности, а если такой возможности нет, человек проявляет беспокойство, стремится предупредить об опасности «сородичей». Поэтому постоянные зачинщики рабочих конфликтов — это, скорее всего, люди с такой реакцией. «Бегуны» в финансовой отрасли очень нужны, чтобы первыми заметить опасность — крайне важная функция», — уверена доктор Маленкова.

Финансовая сфера консервативна, здесь не любят изменений, однако есть немало примеров, когда неготовность перестраиваться приводила банки и финансовые компании к потерям на рынке. «Бегуны» сигнализируют о необходимости изменений, и к ним стоит прислушиваться. Они нужны в сфере безопасности. В области финансовой аналитики нутром чувствуют меняющиеся тренды, трудноуловимые аналитическими инструментами. Возможно такая природная реакция помогает и кому-то из трейдеров», — говорит Надежда Маленкова.

Способ реакции на стресс связан со специфическими психологическими и психосоматическими проявлениями, по-разному, ведут себя люди разных типов и по отношению к своему здоровью.

«У тех, кто „замирает“, могут возникать панические атаки, неврозы навязчивых состояний. На уровне психосоматики — головная боль напряжения, бронхиальная астма, синдром раздраженного кишечника. Природу этих проявлений легко понять по аналогии с животным миром. В момент нападения зверь напрягает шеню, чтобы защитит от хищника критически важные сосуды и мышцы», — замечает доктор Маленкова. Работникам типа «замри» надо осваивать техники расслабления и дыхательные упражнения. При этом они самые конструктивные пациенты: они будут старательно выполнять рекомендации врачей. «Бегуны» часто бывают ипохондриками.

«Мы разные», — подчеркивает Надежда Маленкова. — Кому-то не надо становиться начальником просто в силу своего психотипа. Но должны быть другие возможности развития карьеры, повышения статуса и зарплаты. Хорошо, когда разница учитывается. Человек, имеющий оптимальный для него график работы, функционал, позицию, более эффективный сотрудник, более лояльный коллега, и здоровье у него лучше». Психолог уверена, что выбор чужой по духу профессии приводит к быстрому эмоционального истощению и очень редко — к профессиональному успеху.

«Есть особенности у каждой профессии», — заключает Айшат Махмудова. — Но давайте начнем с главного. Ежегодное медицинское обследование, даже по базовой программе диспансеризации, — лучший способ следить за здоровьем».

Екатерина Сирина