

Экономика региона

Финансовая оттепель

— тенденции —

руководитель региональной дирекции по Южному и Северо-Кавказскому округам Сергей Бондаренко.

Антон Косогор, управляющий операционным офисом Абсолют-банка в Ростове-на-Дону, добавляет, что важно не только то, что пройден пик кризиса, но и то, что ключевые игроки учатся работать так, чтобы повторение негативных ситуаций в экономике не приводило к значительным потерям. «На мой взгляд, на юге России этому однозначно способствует развитие внутреннего регионального производства, причем с акцентом на производство „конечных“ продуктов, а не полуфабрикатов. Для этого требуется синергия усилий банков и бизнеса», — резюмирует эксперт.

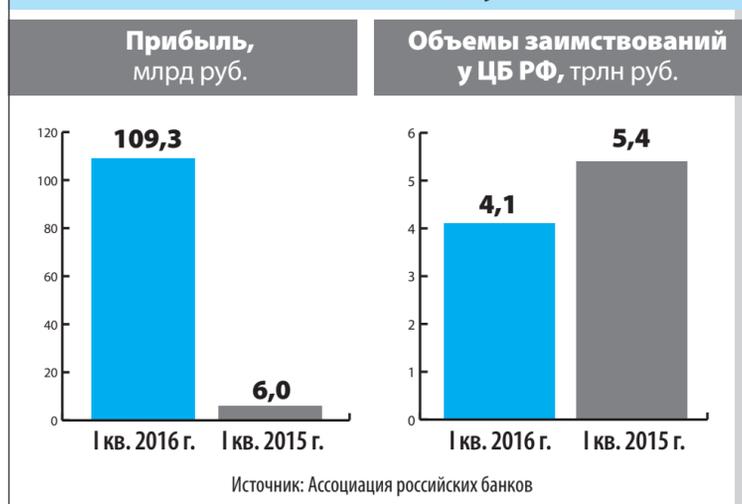
Ставки на понижение ставок

Одним из главных показателей стабилизации рынка стало снижение ключевой ставки на 0,5 п. п. С 14 июня текущего года решением ЦБ ключевая ставка составляет 10,5%.

Предыдущая ключевая ставка Банка России — 11,00% — продержалась более десяти месяцев. По информации пресс-службы ЦБ РФ, совет директоров Центробанка отмечает позитивные процессы стабилизации инфляции, снижения инфляционных ожиданий и инфляционных рисков на фоне признаков приближающегося вхождения экономики в фазу восстановительного роста. Банк России будет рассматривать возможность дальнейшего снижения ключевой ставки. Участники рынка считают, что постепенное снижение ключевой ставки скажется на динамике кредитования, но эффект будет отложенным. «Реальный эффект от этого шага мы сможем почувствовать не ранее октября. Точно так же, как эффект от снижения ключевой ставки в третьем квартале прошлого года все мы — и банки, и клиенты — ощутили в первом квартале года текущего», — отмечает Сергей Бондаренко.

При этом улучшение динамики кредитования в корпоративном секторе произошло еще до знаменитого решения ЦБ. Сегодня финансовые институты весьма избирательно подходят к выбору направлений кредитования и обращают особое внимание на сферу деятельности компании. «Например, стагнирует строительная сфера, и банки, есте-

Изменения в банковском секторе в 2016 году



Концентрация банковского рынка

Доля активов на 01.05.2016, %



венно, опасаются финансировать новые отраслевые проекты. Это же относится и к развитию дилерских центров, поскольку автомобильный рынок пока не вышел из кризисной пике и, мягко говоря, находится не в лучшей форме. С другой стороны, есть хорошие истории, связанные с производством, в том числе и сельскохозяйственным, с реальным и интересным воплощением идеи импортозамещения. Здесь востребованность кредитных средств высокая, и банки охотно удовлетворяют эту потребность», — комментирует господин Бондаренко. Увеличение спроса на кредитные ресурсы со стороны предприятий, занятых в АПК, в первом полугодии текущего года подтверждает и Игорь Пятигорец. «В сегменте корпоративного кредитования одним из ключевых заемщиков выступают сельхозпредприятия, которые активно берут кредиты на полевые работы. Только ростовский филиал Россельхозбанка с начала года выдал на эти цели 7,5 млрд руб.», — приводит данные эксперт. Антон Косогор подтверждает, что сегодня у компаний, особенно работающих в сфере сельского хозяйства и производства продуктов питания, интерес к кредитам только растет. Учитывая тот факт, что на аграрном Юге таких компаний много, в южном регионе банки смотрят на перспективы

кредитного рынка оптимистично. «Коммерческий потенциал и кредитная активность клиентов на юге России сейчас, впрочем как и всегда, несколько выше среднего уровня по стране. Экономически сложилось, что предприятия Ростовской области и Краснодарского края привлекают больше кредитов, чем размещают депозитов», — рассказывает Михаил Акопян, управляющий ростовским филиалом Росгосстрахбанка. Дмитрий Монастыршин прогнозирует, что до конца текущего года ключевая ставка может быть понижена до 9,5% на фоне замедления инфляции до 6–7% и стабилизации цен в районе \$50 за баррель, что позволит несколько снизить расходы Резервного фонда на покрытие дефицита бюджета, сдержав излишний рост банковской ликвидности. «Снижение ставок по кредитам и депозитам во втором полугодии 2016 года, по нашим прогнозам, может составить порядка 1 п. п. Снижению ставок будет способствовать устойчивый тренд по замедлению инфляции», — резюмирует эксперт.

ИИС может «подвинуть» депозит

Участники рынка отмечают, что в начале 2016 года банкам удалось переломить ситуацию с дефицитом фондирования. «Ситуация с фондиро-

ванием сейчас не сложнее, чем обычно, а относительно последних пар лет существенно проще», — комментирует Артур Алексеев. — Основной источник по-прежнему депозиты. О смягчении ситуации с фондированием также свидетельствует резкое снижение задолженности сектора перед ЦБ — кредитором последней инстанции в тяжелые времена». Дмитрий Монастыршин согласен, что сокращение объемов рефинансирования банков в ЦБ РФ в течение всего 2015-го и в 2016 году отражает улучшение условий привлечения банками средств от клиентов и на публичном рынке. «Тренд по снижению ставок по депозитам также свидетельствует о том, что для банков улучшились условия привлечения ресурсов. При этом остается актуальной потребность в привлечении долгосрочных ресурсов», — добавляет эксперт.

Дефицит долгосрочных ресурсов — проблема не только банков, но и всей экономики. Если позитивные экономические тренды в течение года будут укрепляться, то бизнес начнет «размораживать» свои инвестиционные программы. Предприятиям потребуются инвестиционные кредиты: на покупку оборудования, новой техники, реконструкцию основных фондов и т. д. А это «длинные» деньги. Имея лишь краткосрочное фондирование, банк не может

позволить себе выдавать кредиты на пять-десять лет.

Долгосрочное фондирование посредством заимствования на рынках капитала по-прежнему остается для российских банков проблематичным. Стратегия финансового блока правительства РФ сегодня состоит в том, чтобы сформировать собственные источники «длинных» денег. И в этом направлении, по оценкам участников рынка, есть позитивные изменения. В части привлечения пассивов банки активно предлагают клиентам возможность структурных инвестиций и различные комбинации страховых и инвестиционных продуктов, несущих определенный риск, но при этом позволяющих получать более высокий доход. Михаил Акопян отмечает, что растет спрос на инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) — страховой полис, который сочетает в себе возможность получить высокий доход от управления капиталом на фондовом рынке, защитить инвестированный капитал от рисков и приобрести при этом страховую защиту жизни. Помимо очевидной привлекательности для клиента, это еще и ресурс «длинных» денег для реализации инфраструктурных проектов.

В будущем с надеждой

Прогнозы участников рынка на период до конца текущего года мож-

но назвать умеренно позитивными. Банки осторожно говорят о тенденции к смягчению кредитной политики и вероятности — пусть и небольшого — снижения процентных ставок. «Пока все макроэкономические факторы указывают на то, что инфляция будет снижаться, соответственно и понижение ключевой ставки кажется крайне вероятным. Правда, ключевое слово в этой ситуации — «пока». Ничто и никто не гарантирует, что ситуация не изменится», — отмечает Артур Алексеев. «Многое упирается в пресловутую цену на нефть», — поясняет Сергей Бондаренко. — Но уже одно то, что десять месяцев ставка оставалась стабильной и сейчас чуть понизилась, вселяет определенный оптимизм. Мы видим, что экономическая ситуация в стране постепенно выравнивается. И будет улучшаться, даже если ключевая ставка до конца 2016 года больше не будет понижаться».

Дмитрий Монастыршин добавляет, что необеспеченное потребительское кредитование будет ограничено сохранением высоких кредитных рисков. В розничном секторе, по мнению эксперта, драйвером может стать ипотека с господдержкой, в корпоративном — кредитование предприятий-экспортеров.

Наряду с умеренным ростом кредитования Игорь Пятигорец говорит о дальнейшем укреплении тенденции к повышению качества клиентской базы. Кроме того, эксперт прогнозирует рост самофиндирования (минимизация внешних заимствований). Дмитрий Монастыршин считает, что приток средств клиентов (краткосрочное фондирование) в текущем году может на 2,5–3 трлн руб. превысить рост кредитного портфеля. «Избыток ликвидности банки направят на покупку ценных бумаг. Одновременно с этим Банк России будет проводить меры по абсорбированию избыточной ликвидности. Мы ожидаем, что в 2016 году улучшение операционной среды позволит банкам заработать прибыль порядка 500 млрд руб. против прибыли 192 млрд руб. в 2015-м», — прогнозирует эксперт. «Я бы согласился с этим прогнозом, но добавил, что распределится эта прибыль очень неравномерно. Сильные станут еще сильнее, слабые уйдут. А середняки будут активно биться за свое место под солнцем», — резюмирует Михаил Акопян.

Лариса Никитина

«Региональные банки могут быстрее освоить и локализовать лучшую мировую практику»

— интервью —

Говоря о тенденции к концентрации банковского рынка, эксперты относят к «зоне риска» региональных игроков. О том, как может развиваться в сложной экономической ситуации региональный банк, каковы его сильные стороны, рассказал председатель совета директоров банка «Центр-инвест», доктор экономических наук, профессор Василий Высоков.

— Многие аналитики банковского рынка говорят, что экономическая ситуация сегодня не благоприятствует развитию региональных банков, насколько это верно, с вашей точки зрения?

— Летальный исход региональным банкам предрекают так часто и так давно, что, думаю, даже сами прогнозы относительно судьбы региональных банков. Для успешного развития региональных банков существуют фундаментальные основания. Во-первых, региональные банки это не размер, а эффективность управления региональными рисками. Во-вторых, Юг России в силу диверсифицированной структуры зависит от глобальных рисков меньше, чем российский экономика и крупные банки. Региональные банки меньше теряют на спекулятивных играх, покупке и перепродаже акций, облигаций, производных инструментов, деривативов, валюты с целью получения прибыли за счет курсовой разницы, разницы в ценах, поскольку они, как правило, сосредоточены на кредитовании реального бизнеса. В-третьих, клиенты региональных банков — местные предприниматели, население быстрее адаптируется к кризису, чем крупные компании. Наконец, региональные банки могут быстрее освоить и локализовать лучшую мировую практику. В качестве наглядного примера могу привести банк «Центр-инвест», кото-



рый, используя все эти преимущества, получил международное признание и стал конкурентоспособным на глобальных рынках.

— В число акционеров банка входят зарубежные финансовые группы. Они повлияли на взаимоотношения с акционерами, на взаимопонимание, европейские санкции?

— Санкции европейских политиков, несмотря на шоки и падение курса рубля, имели положительное влияние на Россию: консолидация общества, мобилизация экономики, импортозамещение, особенно продуктов питания. Интересно, что когда мы демонстрируем позитивную динамику Юга России и динамику развития нашего банка зарубежным партнерам, то они все более критически оценивают действия своих политиков. Если банк успешно развивается, реализует утвержденную акционерами стратегию «Глобальная конкурентоспособность в трансформациях», выполняются все регуляторные нормативы по

российским, международным стандартам и экологической и социальной ответственности, выплачивает дивиденды, логично, что акционеры высоко ценят свое участие в капитале банка.

— Кредитование реального сектора производства, особенно МСБ, связано сегодня с большими сложностями и рисками: растет доля просрочки в совокупном кредитном портфеле банков, сроки кредитов невелики, а процентная ставка, наоборот, для многих предпринимателей слишком высокая. Как может региональный банк кредитовать МСБ, чтобы кредиты пользовались спросом у предпринимателей и в то же время были выгодны банку и не связаны с большими рисками?

— Существуют две основные модели, по которым банк строит свое взаимодействие с заемщиками. В наиболее распространенной сегодня спекулятивном банкинге (игре на ценовой разнице) происходит куп-

ля-продажа рисков. Если на рынке риски выросли, то спекулятивный банкир, чтобы сохранить свою маржу, повышает ставки по кредитам, заставляет клиентов идти в более рискованные проекты, а когда дефолты клиентов возвращаются на баланс банка, то он кричит о росте рисков и снова повышает ставки. В противовес спекулятивной модели действует бизнес-модель устойчивого банкинга. Она требует реального управления рисками, совместной работы с клиентом по анализу рисков и конкретным действиям по их снижению. Если риски снижены, то оснований для повышения ставок по кредитам нет. Низкая ставка дает конкурентные преимущества заемщику, стимулирует погасить кредит в срок, в полном объеме, успешно завершить проект и поделиться с банком не только прибылью, но и радостью успеха. А банк не несет дополнительных издержек по проблемным кредитам.

— Один из трендов рынка сегодня — концентрация бизнеса. Крупные федеральные игроки приобретают все больший вес. Что поможет выжить региональному банку и выдержать конкуренцию?

— Консолидация банковского сектора в России, на мой взгляд, сегодня идет по пути «слияния дырок от бубликов и поглощения скелетов в шкафу». Крупные игроки сохраняют худшие черты каждой бизнес-модели объединяемых банков, в расчете на очередные транши «господдержки». Приятно констатировать, что регулятор уже осознает пагубность такого сценария. Еще более приятно констатировать рост ответственности мегарегулятора не только за банки, но и за финансовые рынки в целом. Банковская модель трансформации краткосрочных сбережений в долгосрочные инвестиции исчерпала себя, современные технологии не позволяют банкам использовать «свободные остатки на счетах» клиентов, все вклады в России по законодательству являются вкладами

«до востребования». В этих условиях важна не консолидация, а сегментация участников финансового рынка по срокам и рискам финансируемых проектов, по тарифам, ставкам и доходности инвестиций.

— Какие программы лояльности, с вашей точки зрения, наиболее эффективны в рознице?

— Клиента не надо удерживать, он сам должен выбирать вас каждый раз, потому что вы — лучше всех. Мобильный и успешный региональный банк каждый квартал предлагает рынку новый продукт. Пока конкуренты разбираются, осваивают рынок, проходят полгода. За это время клиент получает от своего регионального банка как минимум еще два новых предложения, от которых трудно отказаться. Эта программа реально работает: мы держим самую низкую ставку по всем кредитным продуктам, благодаря активной работе со всеми нашими клиентами по снижению их собственных рисков — повышению энергоэффективности, модернизации, использованию лучшей мировой практики в их бизнесе. И самое главное, мы готовы делиться своим опытом не только с российскими, но и зарубежными партнерами.

Чтобы тезисы не выглядели голословными, приведу несколько примеров трансфера технологий банковского бизнеса. Например, бесплатный интернет-портал «Предпринимательский всеобуч» уже переведен на английский, китайский, португальский, немецкий и французский языки. Мы уже формируем сеть своих будущих клиентов. Мы стали первым банком на Юге России, внедрившим карту национальной платежной системы «Мир». Наши технологии по обслуживанию бюджетных учреждений стали основой для тиражирования в других субъектах России.

— Крупные игроки рынка, федеральные банки развиваются за счет роста числа регионов присутствия, они открывают

офисы в регионах, привлекают новых клиентов. Есть ли у регионального банка возможности развивать сеть за пределами собственного региона? Что для этого необходимо?

— Возможности есть. Существуют примеры, когда региональные банки открывают офисы в соседних регионах, иногда идут и дальше. Это происходит именно потому, что не только у федеральных игроков есть возможность предложить клиентам интересные условия. Часто региональные банки могут сформировать уникальные предложения, которых нет в спектре услуг крупных федеральных банков. Например, к нам часто поступают предложения об открытии наших офисов в других регионах для локализации наших новых продуктов и технологий. Естественно, продвигать можно только высокотехнологичные, апробированные банковские продукты. Для банка это — обычный инвестиционный проект, в котором мы сравниваем риски и доходности. Нижний Новгород, город-колыбель малого предпринимательства России, именно поэтому мы выбрали его первым за пределами Юга России. Банк работает в Нижнем Новгороде уже полгода. Там открыты четыре офиса для работы с физическими лицами и потенциал крупного города себя оправдывает.

— Насколько интересно и перспективно для регионального банка развивать дистанционные сервисы?

— Другой альтернативы нет. В Индонезии не на каждом острове есть банковский офис, мобильный банкинг активно используют даже в африканских странах. Все дистанционные контакты протоколируются, что уменьшает коррупционные риски. В перспективе все платежи будут безналичными. В банк надо будет приходить с друзьями и семьями для отдыха, а финансовые консультации будут проходить в рамках коворкингов.

Беседовала Лариса Никитина