



Тематические страницы газеты **Коммерсантъ**

# Б

## Банк

Четверг 28 марта 2024 №54 (7744 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

14 Микрофинансовые компании начинают выходить на IPO

18 Российский рынок цессии готовится к росту просроченной задолженности

19 Снижение спроса на кредиты и санкционное давление приведут к уменьшению доходов банков

# Рекорды в прошлом

По итогам 2023 года российский банковский сектор показал рекордные темпы роста почти по всем основным статьям бизнеса — во многом благодаря эффекту «отскока вверх» после провальных результатов 2022-го. В 2024 году, по оценкам экспертов, результаты будут скромнее — в частности, прибыль прогнозируется в половину или на треть меньше прошлогодней.

— рейтинг —

### Высокий уровень

Российский банковский сектор находится в достаточно хорошей форме: в силу как организационных, так и разовых факторов система в 2023 году показала рекордную прибыль и высокую рентабельность, кредитование активно росло, качество активов оставалось на удовлетворительном уровне, говорит старший аналитик банка «Уралсиб» Наталия Березина. Рост ставок во втором полугодии затормозил некоторые сегменты рынка, но не все, отмечает она.

Устойчивость банковской системы сейчас находится на высоком уровне, считает управляющий по анализу банковского и финансового рынков ПСБ Дмитрий Грицкевич. Основными направлениями структурной трансформации банковской системы в 2023 году стали рост доли активов с плавающей ставкой и снижение уровня валютизации банковской системы, рассказывает он. Так, дальнейшее увеличение доли активов с плавающей ставкой позволило банкам сохранить высокую маржинальность, несмотря на рост ставки ЦБ. По данным Банка России, за 2023 год доля кредитов с плавающими ставками в портфеле банков выросла на 3 п. п. — до 48%; в 2024 году, ожидает Дмитрий Грицкевич, она превысит 50%. Снижение валютизации сопровождалось сокращением доли валюты в активах и пассивах банков на 3 п. п. за год (без учета валютной переоценки) — до 11% и 12% соответственно. «Кредитные риски по банковской системе на фоне продолжающегося роста экономики и регуляторно-

Самые эффективные банки*				
Место	Банк	Город	Отношение прибыли за 2023 год к объему активов на 01.07.2023 г. (%)	Место по активам на 01.07.2023 г.
1	«ЦентроКредит»	Москва	18,53	87
2	Озонбанк	Москва	13,61	110
3	«Держава»	Москва	12,90	94
4	Киви-банк	Москва	12,65	73
5	ОТП-банк	Москва	8,03	32
6	Модульбанк	Кострома	7,91	89
7	Экспобанк	Москва	7,25	38
8	Локо-банк	Москва	7,23	54
9	Азия-Инвест банк	Москва	7,12	97
10	Кредит Европа Банк	Москва	6,79	40
11	НРБ	Москва	6,66	93
12	«Авангард»	Москва	6,52	53
13	АйСиБиСи Банк	Москва	5,64	28
14	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	5,64	17
15	Комм. Индо Банк	Москва	5,63	85
16	Райффайзенбанк	Москва	5,53	10
17	ХКФ-банк	Москва	5,25	31
18	Эм-Ю-Эф-Джи Банк (Евразия)	Москва	5,13	77
19	Коммерцбанк (Евразия)	Москва	5,07	67
20	Юникредит-банк	Москва	5,05	15
21	Дойче-банк	Москва	4,96	71
22	БКС-банк	Москва	4,89	58
23	ИНГ-банк (Евразия)	Москва	4,80	47
24	Морской банк	Москва	4,56	101
25	«Русский стандарт»	Москва	4,45	36
26	«Интеза»	Москва	4,36	51
27	Авто Финанс Банк	Москва	4,14	70
28	Примсоцбанк	Владивосток	3,99	55
29	Совкомбанк	Кострома	3,95	9
30	Металлинвестбанк	Москва	3,85	44

\*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 01.01.2024 г. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 01.07.2023 г. или 01.01.2024 г.

го ужесточения ЦБ в части ограничения выдачи рискованных кредитов физлицам остаются на низком уровне», — добавляет эксперт.

Среди основных итогов 2023 года стоит выделить повышение ключевой ставки ЦБ РФ с 7,5% до 16% годовых, а также ужесточение макропроденциального регулирования в части необеспеченного потребительского кредитования и выдачи ипотеки, полагает главный аналитик Совкомбанка Анна Землянова. Она также отмечает, что в свете усиления тренда на дедолларизацию совокуп-

ного баланса банков в 2023 году их валютизация сократилась до уровня, необходимого для обслуживания внешней торговли.

### Корпоративный аппетит

В 2023 году наблюдался рекордный (20,1%) рост корпоративного кредитного портфеля, причем темпы роста этого показателя увеличиваются третий год подряд, оставаясь высокими как по абсолютной величине (14,3% в 2022-м, 11,7% в 2021-м), так и относительно темпов роста экономики. Такой активный рост, по мнению

Самые рентабельные банки*				
Место	Банк	Город	Отношение прибыли за 2023 год к размеру капитала на 01.07.2023 г., (%)	Место по капиталу на 01.07.2023 г.
1	Генбанк	Симферополь	133,1	215
2	Модульбанк	Кострома	124,7	141
3	Комм. Индо Банк	Москва	88,3	137
4	Азия-Инвест банк	Москва	66,9	126
5	Морской банк	Москва	61,9	152
6	Озонбанк	Москва	61,4	96
7	Кредит Европа Банк	Москва	60,4	50
8	НРБ	Москва	52,9	111
9	«Держава»	Москва	50,7	79
10	АйСиБиСи Банк	Москва	50,5	32
11	Банк оф Чайна	Москва	49,9	38
12	Экспобанк	Москва	49,1	39
13	ОТП-банк	Москва	48,2	30
14	«Авангард»	Москва	45,8	57
15	«Точка»	Москва	45,0	92
16	БКС-банк	Москва	42,1	75
17	«ЦентроКредит»	Москва	40,9	46
18	Киви-банк	Москва	40,7	48
19	«Синара»	Екатеринбург	36,9	95
20	Локо-банк	Москва	36,4	44
21	ББР-банк	Москва	34,8	72
22	«Русский стандарт»	Москва	33,9	41
23	Примсоцбанк	Владивосток	33,9	69
24	«Интеза»	Москва	33,7	60
25	Райффайзенбанк	Москва	32,6	9
26	Совкомбанк	Кострома	31,1	11
27	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	30,8	18
28	Азиатско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	29,3	51
29	Сбербанк России	Москва	27,4	1
30	«Уралсиб»	Москва	26,1	24

\*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 01.01.2024 г. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 01.07.2023 г. или 01.01.2024 г.

Банка России, обусловлен несколькими факторами. Это финансирование текущей деятельности и реализация новых инвестиционных проектов в рамках трансформации экономики, финансирование сделок по выводу нерезидентов из российских активов (около 0,5 трлн руб.) и продолжение замещения внешнего долга (примерно 2,5 трлн руб.), а также проектное финансирование строительства жилья (годовой прирост составил 1,4 трлн руб.)

Рост корпоративного кредитования связан в том числе с продолжающимся замещением внешнего фондирования, ставшего для многих компаний недоступным, говорит Наталия Березина. При этом многие компании берут кредиты под плавающие ставки, что, с одной стороны, повышает выплаты и нагрузку в текущий момент, но, с другой, ожидание постепенного снижения ставок начиная со второго полугодия текущего года предполагает и снижение нагрузки в дальнейшем.

Увеличение кредитования предприятий во многом связано с тем, что компаниям необходимо финан-

сировать свою операционную деятельность в новых условиях, отмечает Анна Землянова. Часть привлеченных средств идет на реализацию инвестиционных проектов (в том числе проектов импортозамещения), а также на финансирование сделок M&A после ухода иностранных компаний.

Корпоративное кредитование предельно упростилось: ставки очень высокие — многие бизнес-процессы таких ставок не выдерживают, в результате в четвертом квартале опять резко подскочил спрос на валютные кредиты, примерно треть прироста всего кредитного портфеля в четвер-

том квартале была обеспечена именно валютным кредитованием, отмечают в Центре финансовой аналитики Сбербанка. Сюда входит, конечно, и выкуп кредитов, выданных ранее западными банками, но растет и новое кредитование — практически полностью в юанях. Причем существенная часть средств, полученных в юанях, сразу конвертируется в рубли, и средства идут на нужды бизнеса в России: предприятия готовы принимать на себя валютные риски ради возможности взять кредит примерно под 7% годовых в китайской валюте вместо кредита в российской со ставкой, превышающей 17% годовых.

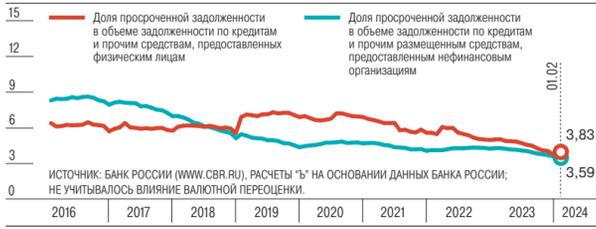
За 2023 год валютные кредиты сократились на умеренные \$3,1 млрд (в 2022 году — на \$30,2 млрд), отмечают в Банке России, однако в четвертом квартале наметилась тенденция к росту валютного кредитования (на 401 млрд руб. в рублевом эквиваленте), кредиты выдавались преимущественно в валютах дружественных стран.

«По мере сокращения использования «недружественных» валют росли объемы операций банков в юанях, это происходило за счет конвертации ранее выданных кредитов в долларах и евро и новых заимствований на фоне высоких ставок в рублях», — говорит Анна Землянова. В 2024 году, считает она, темпы роста корпоративного кредитования могут замедлиться на фоне высоких ставок и макропроденциального регулирования Банка России, в то же время рост доли кредитов по плавающим ставкам и высокие прибыли в 2023 году позволяют компаниям наращивать долг на ожиданиях снижения ключевой ставки во второй половине года.

В «Сбере» также ожидают замедления темпов роста корпоративного кредитного портфеля в 2024 году на фоне роста процентных ставок, при этом потребности в финансировании застройщиков сохранятся, даже несмотря на снижение интереса к выдаче ипотеки на новостройки после ужесточения условий госпрограмм.

c14

### ДИНАМИКА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В КРЕДИТНЫХ ПОРТФЕЛЯХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ (%)



ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ (WWW.CBR.RU), РАСЧЕТЫ «Ъ» НА ОСНОВАНИИ ДАННЫХ БАНКА РОССИИ; НЕ УЧИТЫВАЛОСЬ ВЛИЯНИЕ ВАЛЮТНОЙ ПЕРЕОЦЕНКИ.

# Традиционные сезоны спроса

— оценка —

Первый квартал 2024 года характеризуется ослаблением спроса на потребительские кредиты. Рынок кредитования физлиц замедлился также из-за жесткой политики регулятора, направленной на снижение долговой нагрузки граждан. Охлаждение рынка связано и с традиционной сезонностью.

### Осторожные прогнозы

Практически все основные сегменты потребкредитования продемонстрировали сокращение выданных в январе—феврале, как в сравнении с четвертым кварталом, так и с январем—февралем прошлого года. Среди причин — высокие процентные ставки и меры регулятора по охлаждению розничного кредитования. В ипотеке дополни-

тельное давление оказала корректировка льготных программ.

На этом фоне можно ждать сохранения более сдержанной динамики розницы в сравнении с прошлогодней, полагает директор группы рейтингов финансовых институтов агентства НКР Егор Лопатин.

По данным Frank RG, в январе текущего года по сравнению с декабрем 2023-го объем выданных физическим лицам кредитов снизился на 41,86%, или на 597 млрд руб., составив 828 млрд руб., что лишь на 1,76% больше, чем в январе 2023 года. Снижение объема выданных зафиксировано во всех сегментах кредитования. Максимальное снижение в январе 2024 года отмечено в ипотечном сегменте: 66% к декабрю 2023 года и 2,8% к январю 2023 года. Наименьшее снижение за месяц было зафиксировано в сегменте кредитов наличными (10,3%): выдачи составили 380 млрд руб.

В феврале по сравнению с традиционным январем большинство сегментов рынка (кроме POS-кредитования) показали восстановление, даже несмотря на сохраняющиеся высокие ставки. В феврале 2024 года банки выдали россиянам кредитов на 1,024 трлн руб., что на 3,3% больше, чем в феврале 2023 года, и на 22,6% больше, чем месяцем ранее, следует из данных аналитического агентства Frank RG. Максимальный рост в феврале 2024 года наблюдался в сегменте автокредитования: 29,42% к январю 2024 года и 115,4% к февралю 2023 года. Всего было выдано 121 тыс. автокредитов на 171,3 млрд руб. Это новый исторический максимум. Средний чек при этом практически не изменился по сравнению с январским и составил 1,4 млн руб.

За февраль банки выдали 2,8 млн кредитов наличными на сумму 495 млрд руб. В де-

нежном выражении это на 28% больше, чем месяцем раньше, и на 8%, чем годом раньше. В количественном выражении выдано на 15,74% больше кредитов, чем в январе 2024 года, и на 28,21% кредитов больше, чем в феврале 2023 года, однако средний размер выданного кредита за тот же период снизился на 15,22% и составил 174,0 тыс. руб. Наименьший рост за месяц зафиксирован в сегменте ипотеки.

На март, да и на весь год, участники рынка не дают радужных прогнозов. Мы ожидаем дальнейшего ужесточения регуляторного давления в сегменте необеспеченных кредитов, признает директор департамента кредитных и комиссионных продуктов Ренессанс-банка Артем Верченко.

«В необеспеченном кредитовании заметного охлаждения, несмотря на высокие ставки, пока не наблюдается, на фоне роста дохо-

дов потребительская активность населения остается высокой. Вместе с тем по итогам года ожидаем снижения прироста портфеля потребительских кредитов по банковской системе до 2–5% к 16% в 2023 году», — предупреждает управляющий по анализу банковского и финансового рынков ПСБ Дмитрий Грицкевич.

### Ставка на залоги, но с оговоркой

Как в первом, так и во втором квартале банки делают ставку преимущественно на залоговое кредитование как наиболее безопасный и пока не так жестко регулируемый сегмент. На рынке недвижимости в марте ситуация оживилась, что отразилось и на росте рынка жилищного кредитования. ВТБ уже сейчас нарастил продажи, заняв четверть объема всех ипотечных сделок в стране.

c18

# «К внедрению нового регулирования приступим в 2025 году»

— администрирование —

О том, как Центробанк оценивает итоги 2023 года для российского банковского сектора, его текущее состояние и перспективы развития, «Ъ-Банку» рассказал директор департамента банковского регулирования и аналитики Банка России АЛЕКСАНДР ДАНИЛОВ. Один из важнейших итогов в том, что быстрое восстановление сектора позволило ЦБ отменить почти все послабления последних лет для банковского сектора, включая кредитные.

### «Год был очень успешным»

— Как вы оцениваете итоги 2023 года для российских банков? Насколько

ожидаем был существенный рост сектора?

— Год был очень успешным. Мы ожидали, что сектор будет постепенно восстанавливаться после тяжелого 2022 года, но экономика и банки быстро адаптировались к новым условиям, так что итоги превзошли наши прогнозы. Несмотря на продолжающееся санкционное давление, в 2023 году банки не только сохранили хороший запас прочности, прежде всего капитала, но и поддержали рост бизнеса, существенно нарастили кредитование экономики.

Так, корпоративный кредитный портфель вырос на рекордные за последнее десятилетие 20%. Компании активно привлекали средства для инвестиционных проектов, исполнения госзаказа, для замещения

внешнего долга и выкупа активов иностранных компаний. Ну и не надо забывать про строительство жилья — там тоже рост кредитования был значительным.

Сегмент необеспеченного потребительского кредитования очень быстро восстановился, показав почти 16% прироста за год. Автокредитование побило все рекорды: на фоне отложенного спроса, а также налаживания локального производства и поставок автомобилей из Китая рост составил 42% против падения на 3,7% в 2022 году. В ипотеке тоже рекордный рост, разогнанный программами господдержки, — на 34,5%; не будет большим преувеличением сказать, что банки и застройщики выполнили за год двухлетний план.

На фоне такого быстрого восстановления экономики и высокого роста объемов биз-

неса банки заработали 3,3 трлн руб. прибыли. Но ее нужно рассматривать вместе с околоулевым результатом 2022 года: отдельные значимые компоненты прибыли 2023 года, по сути, покрытие предыдущих потерь. Так, в 2023 году банки смогли частично распустить резервы, консервативно созданные в 2022 году, общие отчисления на резервы сократились с 2,5 трлн до 1,8 трлн руб. Кроме того, банки «отыграли» 0,5 трлн руб. из 1 трлн руб. прошлого года убытка от валютной переоценки.

— Какой вы видите траекторию развития банковского сектора в 2024 году в условиях жесткой денежно-кредитной политики ЦБ?

— В этом году темпы кредитования, скорее всего, снизятся: компании корректиру-

ют свои планы с учетом более дорогих кредитных средств. Корпоративный портфель может вырасти где-то на 6–11%. В рознице мы тоже ожидаем замедления. Чтобы ограничить закредитованность граждан, мы последовательно ужесточали макропроденциальное регулирование: повышали надбавки по рискованным кредитам, а в необеспеченном кредитовании еще и устанавливали лимиты на их выдачу. Кроме того, правительство ужесточило условия выдачи ипотеки с господдержкой. В итоге мы ожидаем, что потребительские кредиты в этом году вырастут на 3–8%, а ипотека — на 7–12%. Это существенно меньше прошлого года, но это адекватный, сбалансированный рост, который не грозит перегревом рынка.

— А финансовый результат?

c19

## банк

## Рекорды в прошлом

— рейтинг —

С13 Падения темпов роста корпоративного кредитного портфеля ждут и другие эксперты. «Мы ожидаем, что в 2024 году корпоративное кредитование замедлится до 6–11%, сдерживать рост будут жесткие денежно-кредитные условия, а также необходимость соблюдения норматива краткосрочной ликвидности», — пишут аналитики ЦБ. Схожие оценки у Дмитрия Грицкевича. «В 2024 году мы ждем замедления прироста портфеля до 7–10% из-за роста ключевой ставки, охлаждения рынка жилья, а также снижения эффекта от продажи российских активов нерезидентами и замещения внешнего долга», — говорит он. — При этом компании продолжают адаптироваться к высоким ставкам за счет кредитов с плавающими ставками».

Управляющий директор рейтингового агентства «Эксперт РА» Юрий Беликов несколько более оптимистичен. К концу 2024 года можно ожидать совокупного портфеля кредитов, выданных предприятиям, на уровне 82–85 трлн руб. (против 73,8 трлн на конец 2023-го), прогнозирует он. По его мнению, очевидный сдерживающий фактор — высокие ставки кредитования, вопреки многим пессимистичным прогнозам, не окажет существенного влияния, поскольку крупнейших корпоративных заемщиков рост ставок затронет в наименьшей степени, а рост стоимости фондирования банки попытаются переложить в первую очередь на субъектов МСП.

## Разная розница

Рекордный рост в 2023 году показал и ипотечный портфель российских банков — он прибавил 34,5% против 20,4% годом ранее.

Второе полугодие 2023 года характеризовалось не только рекордными ипотечными выдачами, но и резким ростом доли программ с господдержкой в выдачах: если в июне они обеспечивали около половины выдач, то к декабрю их доля превысила 80%, говорит Наталия Березина. «Учитывая рост ставок на рынке в целом и на ипотеку по рыночным ставкам в частности, эта тенденция не удивительна», — полагает она.

Ажиотажный спрос в преддверии ужесточения политики Банка России и рост зарплат населения способствовали росту выдач ипотеки не только на первичном, в рамках программ господдержки, но и на вторичном жилье, отмечает Анна Землянова. По ее мнению, объемы выдачи ипотечных кредитов в 2024 году снизятся и составят 5,6 трлн руб., что на 30% ниже рекордных показателей 2023-го (7,8 трлн руб.). «Во многом это будет связано с падением выдач ипотеки на вторичном рынке из-за высоких рыночных ставок. Спрос на ипотеку на первичном рынке сохранится, так как будут действовать разные виды льготных программ, где ставки значительно ниже рыночных», — поясняет эксперт. «После ужесточения параметров льготной ипотеки по итогам 2024 года ожидаем замедления прироста ипотеки до 10–12%», — говорит Дмитрий Грицкевич.

По мнению Юрия Беликова, выдачи ипотечных кредитов в 2024 году могут упасть до уровня менее

Топ-20 банков с наилучшими показателями прироста активов*				
Банк	Город	Изменение активов за период с 01.07.23 г. по 01.01.24 г. (%)	Место по активам на 01.07.2023 г.	
НРБ	Москва	109,5	93	
Озонбанк	Москва	105,1	110	
«Точка»	Москва	85,8	48	
Транскапиталбанк	Москва	39,5	33	
ДОМ.РФ	Москва	36,8	11	
Ингосстрах-банк	Москва	36,4	56	
Авто Финанс Банк	Москва	34,7	70	
Альфа-банк	Москва	34,6	4	
Арсенбанк	Москва	32,9	106	
ОТП-банк	Москва	32,7	32	
«ЦентроКредит»	Москва	32,4	87	
Сургутнефтегазбанк	Сургут	30,2	66	
МТС-банк	Москва	30,0	27	
Совкомбанк	Кострома	29,6	9	
Тинькофф-банк	Москва	28,8	13	
Модульбанк	Кострома	28,5	89	
Интерпрогрессбанк	Москва	28,1	95	
Драйв Клик Банк	Москва	28,1	34	
Комм. Индо Банк	Москва	27,1	85	
ББР-банк	Москва	24,8	46	

\*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 01.01.2024 г. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 01.07.2023 г. или 01.01.2024 г.

Топ-20 банков с наихудшими показателями прироста активов*				
Банк	Город	Изменение активов за период с 01.07.23 г. по 01.01.24 г. (%)	Место по активам на 01.07.2023 г.	
ИНГ-банк (Евразия)	Москва	-42,6	47	
Коммерцбанк (Евразия)	Москва	-35,5	67	
КЭБ ЭйчэиБи Банк	Москва	-26,3	72	
«Синара»	Екатеринбург	-24,2	39	
Сумитомо Мицуби Рус Банк	Москва	-18,4	60	
Дойче-банк	Москва	-14,8	71	
«Соллидарность»	Самара	-12,4	62	
«Ренессанс Кредит»	Москва	-11,0	50	
Райффайзенбанк	Москва	-8,4	10	
Эм-Ю-Эф-Джи Банк (Евразия)	Москва	-8,3	77	
«Ак Барс»	Казань	-7,9	16	
Экспобанк	Москва	-7,7	38	
«Финсервис»	Москва	-6,3	61	
Локо-банк	Москва	-6,1	54	
УБРР	Екатеринбург	-5,3	26	
«ФК Открытие»	Москва	-5,1	8	
Абсолют-банк	Москва	-4,7	29	
«Россия»	Санкт-Петербург	-4,4	14	
«Русский стандарт»	Москва	-3,4	36	
Генбанк	Симферополь	-3,3	86	

\*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 01.01.2024 г. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 01.07.2023 г. или 01.01.2024 г.

450 млрд руб. в месяц с серьезными, до менее 300 млрд руб., просадками в отдельные месяцы, а по остатку задолженности ипотечный портфель российских банков к концу 2024 года может приблизиться к 20 трлн руб. (на конец 2023-го — 18,2 трлн руб.), на эту отметку не превысит.

«Сейчас предпринимаются попытки регуляторно охладить рынок ипотеки, в конце 2023 года эффект был еще не так заметен, в этом году он должен быть более сильно выраженным», — рассуждает Наталия Березина. — Динамика этого года будет зависеть от решений по льготным программам и от дальнейших дейст-

вий регулятора — в частности, в этом году могут появиться макропруденциальные лимиты по ипотеке. Сейчас мы ожидаем, что рост портфеля по итогам 2024 года может составить около 10%».

Рост портфеля необеспеченных потребительских кредитов по итогам 2023 года оказался более чем вдвое меньше, чем ипотечных, — 15,7%. Это, впрочем, гораздо выше провальных результатов 2022 года (2,7%) и лишь немногим ниже докризисного 2021-го (20,1%). «В целом можно сказать, что ужесточение денежно-кредитной политики и макропруденциального регулирования способство-

Топ-20 банков с наилучшими показателями прироста капитала*				
Банк	Город	Изменение капитала за период с 01.07.22 г. по 01.01.24 г. (%)	Место по капиталу на 01.07.2023 г.	
Генбанк	Симферополь	86,2	215	
Комм. Индо Банк	Москва	63,4	137	
ДОМ.РФ	Москва	59,1	17	
Морской банк	Москва	49,6	152	
НРБ	Москва	48,2	111	
Экспобанк	Москва	32,3	39	
Банк оф Чайна	Москва	32,2	38	
БКС-банк	Москва	30,6	75	
Азия-Инвест банк	Москва	27,5	126	
«Точка»	Москва	27,2	92	
АйСиБиСи Банк	Москва	27,1	32	
Газпромбанк	Москва	24,9	3	
Драйв Клик Банк	Москва	23,8	45	
Озонбанк	Москва	20,6	96	
Модульбанк	Кострома	20,6	141	
«Интеза»	Москва	19,8	60	
ББР-банк	Москва	19,2	72	
«Синара»	Екатеринбург	19,0	95	
Азиатско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	18,5	51	
Райффайзенбанк	Москва	16,4	9	

\*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 01.01.2024 г. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 01.07.2023 г. или 01.01.2024 г.

Топ-20 банков с наихудшими показателями прироста капитала*				
Банк	Город	Изменение капитала за период с 01.07.22 г. по 01.01.24 г. (%)	Место по капиталу на 01.07.2023 г.	
«ФК Открытие»	Москва	-21,1	8	
Меткомбанк	Каменик-Уральский	-10,4	56	
«Межфинансгрупп»	Москва	-9,7	88	
«Финсервис»	Москва	-9,2	73	
МСП-банк	Москва	-8,1	47	
«Ренессанс Кредит»	Москва	-6,3	68	
«Соллидарность»	Самара	-6,0	59	
ПСКБ	Санкт-Петербург	-5,6	130	
«Зенит»	Москва	-5,6	33	
Россельхозбанк	Москва	-3,7	5	
Локо-банк	Москва	-3,5	44	
Росэксимбанк	Москва	-2,0	34	
ОТП-банк	Москва	-1,9	30	
«Объединенный капитал»	Санкт-Петербург	-1,3	89	
Почта-банк	Москва	-1,1	26	
Интерпрогрессбанк	Москва	-0,6	133	
«Приморье»	Владивосток	0,9	102	
Росбанк	Москва	0,9	13	
Ингосстрах-банк	Москва	1,0	74	
«Авангард»	Москва	1,3	57	

\*Расчеты на основании рейтинга «Интерфакс-ЦЭА». Учитывались показатели 100 крупнейших банков по объему активов на 01.01.2024 г. Не учитывались показатели банков с отрицательным капиталом на 01.07.2023 г. или 01.01.2024 г.

вало охлаждению потребительского кредитования до умеренного уровня после активного роста в мае—августе (на 1,7–2,4% ежемесячно), — комментируют итоги года в ЦБ.

«Масштабируемый за счет новых выдач процентный поток позволял перекрывать любые потери по кредитному риску, любые издержки, связанные с кредитованием, — описывает прошлогоднюю ситуацию и логику действий регулятора Юрий Беликов. — В результате мы получили за кредитованности населения, близкую к критической, и обусловленное этим обстоятельством сокращение платежеспособного спроса на

заемные средства. Для охлаждения розничных сегментов кредитования пришлось сильно ужесточить и вводить новые ограничительные меры — макропруденциальные лимиты и надбавки к риск-весам кредитов».

По мнению Юрия Беликова, на фоне действия макропруденциальных лимитов, высоких ставок и общей за кредитованности темпы прироста портфеля потребительских кредитов в 2024 году могут показать двукратное замедление, а к концу года остаток задолженности составит около 15 трлн руб. против 13,6 трлн руб. на конец 2023-го. «Высока вероятность и роста дефолтности по выданным в послед-

ние годы кредитам по мере их вызревания и учитывая возможное ухудшение финансового состояния заемщиков из-за роста долговой нагрузки и неблагоприятных макроэкономических факторов, таких как скачки инфляции», — добавляет он.

«Высокие ставки и ужесточение макропруденциальных лимитов существенно затормозят прирост потребкредитов в текущем году — до -4%. Ждем сохранения высоких ставок до середины текущего года», — оценивает перспективы сегмента Дмитрий Грицкевич. Начала цикла снижения ключевой ставки ЦБ он ожидает не раньше июня (к концу года она может быть снижена до 12%), а начала повышения активности заемщиков — ближе к концу третьего — началу четвертого кварталов текущего года.

Анна Землянова полагает, что Банк России продолжит следить за тем, чтобы темпы роста потребкредитования оставались умеренными, и ожидает, что в случае повышения спроса на кредиты из-за роста зарплат населения регулятор может еще больше ужесточить макропруденциальное регулирование. По мере смягчения риторики регулятора розничные ставки, вероятно, перейдут к снижению ближе к середине года. «В январе 2024-го рост необеспеченных потребкредитов год к году был все еще довольно высоким и находился около своих локальных пиков (16%)», — отмечает Наталия Березина, по итогам нынешнего года она ждет его замедления примерно до 7%, при этом кредитные карты «могут расти немного быстрее».

## Отложенная прибыль

По итогам 2023 года российскому банковскому сектору удалось получить рекордную прибыль 3,3 трлн руб., что на порядок выше прибыли 2022 года (342 млрд руб.) и на 38% — докризисного 2021-го. Основной вклад в повышение прибыли внесли рост бизнеса (кредитование юридических лиц выросло на 25%, физических — на 23%), увеличение маржи, в том числе за счет увеличения доли активов с плавающим ставками, валютная переоценка (за год рубль ослаб на 28%) и снижение отчислений в резервы с 2,4% до 1,0%, в том числе за счет «перезервирования» в 2022 году, рассказывает Дмитрий Грицкевич.

«В 2023 году банки получили рекордную прибыль за счет некоторых разовых факторов, таких как валютная переоценка, низких начислений резервов на возможные потери и продолжившего рост процентного потока с выдач кредитов, в первую очередь розничных, за период с 2020 по 2023 год», — говорит Юрий Беликов. В текущем году, по его мнению, сокращение темпов кредитования, вероятный рост потерь по кредитному риску и ожидаемое меньшее влияние разовых факторов поддержки финансового результата приведут к значительно меньшей чистой прибыли банковского сектора относительно 2023-го — вероятно, она составит 1,7–1,9 трлн руб.

В нынешнем году маржинальность банковского бизнеса снизится, прогнозируют в «Сбере»: стоимость средств клиентов резко выросла, а выдачи новых кредитов по более высоким ставкам отстанут.

Петр Рушайло



## Микроразмещение для микроинвесторов

— IPO —

**У микрофинансовых организаций (МФО) мотивация к размещению акций (IPO) такая же, как и у любой другой компании. Однако на рынке МФО действует пока лишь одна публичная компания, вторая готовится к этому.**

## Инструмент мотивации

Что может дать микрофинансовой организации размещение акций? Управляющий директор УК «Иволга Капитал» Дмитрий Александров рассказывает: «Некоторые компании планируют cash-out и создание ликвидности для акционеров, другие — увеличение капитала для фондирования роста. Кроме того, наличие вторичного рынка по акциям позволяет получить инструмент для мотивации менеджмента и для проведения M&A-сделок, и это также является мотивацией для проведения IPO». Для ряда компаний привлечение денег в капитал может позволить развивать менее доходные и более длинные продукты, которые меньше подвержены регуляторным ограничениям, уверен господин Александров.

При этом размещении акций МФО в первую очередь интересны розничным инвесторам. Институциональные игроки будут сравнивать компании с банками, которые торгуются с низкими мультипликаторами, говорит Дмитрий Александров. Розничные инвесторы в большей мере могут быть заинтересованы растущими бизнесами и технологической составляющей МФО, что позволит компаниям претендовать на более высокие мультипликаторы, заключает он.

В ближайшее время рынок ждет первичного размещения акций (IPO) МФК «Зай-

мер». По оценке, «Ъ», это крупнейшая компания по величине процентных доходов — 15,3 млрд руб. за девять месяцев 2023 года. По итогам января—сентября 2023 года чистая прибыль «Займера» по МСФО составила 5,24 млрд руб., увеличившись в 1,3 раза по сравнению с показателем за аналогичный период 2022 года.

По словам собеседников «Ъ» на рынке, компания МФК «Займер» «технически готова к размещению и ждет лишь подходящего окна». МФК планирует привлечь 5 млрд руб., до 90% которых поступит от инвесторов-физлиц. Чтобы привлечь инвесторов, компания обещает щедрую дивидендную политику: до 50% чистой прибыли может направляться на выплаты акционерам. Когда размещение состоится, «Займер» станет второй публичной компанией на рынке МФО.

## «У нас нет цели приобрести за огромные деньги сразу миллиард клиентов»

Первой из сектора МФО публичное размещение акций провела «Кармани», точнее, ее материнская компания «СмартТехГрупп». IPO компании состоялось 3 июля 2023 года. Акции были предложены лотами на общую сумму 600 млн руб. (10% от капитала) по цене от 2,37 руб. до 3,16 руб. В связи с высоким спросом было реализовано еще 110,7 млн акций (около 6% от капитала) по 3,16 руб. Размещение проходило в формате прямого листинга с элементами классического привлечения средств в капитал путем оплаты дополнительной эмиссии средствами, вырванными от продажи существующих акций на рынке. Всего было привлечено около 950 млн руб. Согласно данным Москов-

ской биржи, объем торгов новыми акциями в первый же день превышал 3,37 млрд руб., а количество сделок — 107 тыс.

Генеральный директор «СмартТехГрупп» (материнская компания «Кармани») Анна Калугина рассказывает о том, что IPO дает компаниям микрофинансового сектора и почему их сектор пока не интересен институционалам.

— Вы первая компания на рынке МФО, которая вышла на IPO. С тех пор уже прошло некоторое время, и хотелось бы услышать вашу оценку этого события. Вы достигли намеченных результатов? — Мы выходили на рынок после загибши 2022 года. Первый раз о намерении провести IPO мы объявили в конце 2021 года. Тогда нас встретили без большого энтузиазма: розница еще не была так раскачана, а для институционалов наши чеки были неинтересны. К 2023 году ситуация развернулась удачным для нас образом: после 2022 года инвесторы уже ждали какой-то активности на рынке: многие из них вышли из иностранных активов, и у них появились деньги для инвестиций внутри страны. И что мы увидели? Увидели достаточно высокий спрос на нашу бумагу. Для компании IPO точно было успешным: мы привлекли чуть меньше 1 млрд руб. — почти все деньги пошли в капитал: на развитие, на обеспечение дальнейшего роста компании.

Мы заявляли, что идем на IPO, чтобы привлечь средства для роста и развития. Нам удалось это и даже больше: мы привлекли интерес и внимание инвесторов к сектору микрофинансирования, что положительно сказалось на прозрачности отрасли и ее развитии.

## — Кто стал вашим инвестором?

— Мы получили огромный спрос именно со стороны розничных инвесторов. Сейчас у нас 42 тыс. акционеров.

## — Почему у инвесторов-институционалов достаточно низкий интерес к сектору микрофинансирования?

— Институционалы в тот момент, когда мы выходили, меняли свои стратегии, им было просто не до того. Они занимались реструктуризацией, проблемой зарубежных активов. Ну и второй момент: все же у нас относительно низкий чек для институционалов. Им интересны суммы от 3–5 млрд руб. А все, что до 1 млрд руб., ориентировано на розничных инвесторов.

## — На что вы направили средства инвесторов, привлеченные в ходе IPO? Что изменилось в бизнесе компании?

— Главным образом на рост портфеля — мы сразу это заявляли. И если сравнить полугодие после привлечения средств с полугодием до этого, мы выросли на треть — на 29%. Мы не стали сразу все привлеченные средства пускать на увеличение портфеля, мы сторонники плавного роста. У нас есть сценарий поступательного развития, мы понимаем цену привлечения и цену клиента. Нет цели приобрести за огромные деньги сразу миллиард клиентов. Их невозможно будет монетизировать в долгосрочной перспективе. Была задача вернуться к росту выдач, перестать их сдерживать, как это происходило последние два года.

Второе важное направление, которое мы развиваем, — монетизация технологий нашей компании. Мы ведем переговоры с крупными банками, с компаниями, где есть хороший трафик, заинтересованными

в интеграции своей продуктовой линейки с нашими залоговыми продуктами. Мы готовы предоставить им такие компетенции и технологическую инфраструктуру. Но это не вопрос двух-трех месяцев — потребуются дополнительные переговоры.

— Сейчас некоторые МФО также готовятся к IPO. Что, по вашему мнению, дает IPO микрофинансовой компании? Что меняет в бизнес-процессах? Можно ли считать, что это отчасти вынужденная мера в условиях затрудненного доступа к фондированию?

— У всех разные причины для выхода на IPO. Точно могу сказать, что у тех компаний, которые собираются это сделать, явно нет проблем с фондированием. Все давно научились выпускать облигации, а сейчас — еще и ЦФА.

Возможно, компаниям необходимо соблюдать нормативы достаточности капитала для дальнейшего кратного роста. Кроме того, IPO — это для многих следующий этап развития бизнеса, его публичность. Также IPO обеспечивает огромный рост для бренда компании, его узнаваемости в инвестиционном сообществе. Нам IPO помогло решить задачу дальнейшего роста.

● «СмартТехГрупп» учреждена в октябре 2022 года и является единственным собственником МФК «Кармани». Создана отчасти по МСФО, на 31 марта 2023 года 22,88% принадлежало основателю компании Антону Зиньковскому, 9,24% — ООО «Меридиан», 8,72% — Сергею Ситникову, 5,9% — Станиславу Корнилову, еще 21,33% — розничным акционерам с долей менее 5%. Кроме того, 31,92% компании задепонировано в НРД.

Полина Трифонова

банк

# «На каждый вид платежных инструментов найдется свой клиент»

Финансовый рынок в последние годы стремительно меняется: международные платежные системы ушли, СБП конкурирует с «Миром», маркетплейсы конкурируют с банками, а на горизонте — цифровой рубль. О том, как меняется ландшафт рынка платежей и как мы будем расплачиваться в будущем, «Ъ» рассказал вице-президент, заместитель директора департамента платежных систем «Тинькофф»

**Сергей Хромов.**

— инновации —

## «Несколько платежных систем априори лучше, чем одна»

— Несколько лет назад все начали строить экосистемы: банки, маркетплейсы, мобильные операторы. Они постепенно растут, выходя по сервисам в новые ниши. Не получится ли так, что в результате на рынке останется одна экосистема?

— Я думаю, что монополии не будет. Скорее, разные экосистемы будут дополнять друг друга: у кого-то исторически лучше финансовые услуги, у кого-то — медиаконтент. Несмотря на вечную борьбу за клиента, надо признать, что все клиенты уже 300 раз попробовали все и знают, у кого какие сильные и слабые стороны, и еще 300 раз пройдут по этому кругу. Где клиент задержится — это вопрос в первую очередь к удобству сервиса и интерфейсу, потому что интерфейс — это точка касания, через которую дальше строится взаимодействие с клиентом.

По моему мнению, наиболее перспективная модель — это партнерство между экосистемами. И такие примеры уже есть. К примеру, «Тинькофф Касса» как сервис для приема платежей уже открыла свою экосистему для других способов оплаты: SberPay, СБП, «Мир Pay» и т. д. В дальнейшем список будет расширяться, ведь для нас важнее удобство клиента.

— Если взять такую синергию платежных сервисов и партнерство крупнейших банков, может это вырасти в платежную систему, альтернативную «Мир» и СБП?

— С уходом Visa и Mastercard осталась, по сути, одна платежная система — Национальная система платежных карт (НСПК), которая и «Мир», и СБП. Ее доля на рынке к концу 2023 года превысила 50%. К концу 2024 года, по нашим оценкам, доля составит порядка 70%. Но, как известно, двигатель развития — это конкуренция, борьба: она стимулирует нас делать лучше продукты, лучше сервис, изобретать новое. С этой точки зрения наличие нескольких платежных систем априори лучше, чем одна. В том числе это и вопрос безопасности платежной инфраструктуры страны, когда, как в поговорке, не все яйца лежат в одной корзине.

Крупные банки уже достаточно давно обсуждают эту идею. Понятно, что это очень большая история, которая требует огромных инвестиций, как финансовых, так и людских, поэтому для начала, чтобы протестировать свои гипотезы, понять, как мы можем дальше двигаться и выстраивать большую систему, надо начать с малого. У многих крупных банков есть Pay-сервисы — вот ими мы пока и решили обменяться. Сегодня в магазинах, принимающих оплату по QR-кодам «Сбера», доступна оплата через Tinkoff Pay и Alfa Pay. Соответственно, в ближайшем времени в наших терминалах тоже появится возможность платить через Tinkoff Pay, а также другие сервисы — SberPay и Alfa Pay. Подобные шаги мы ждем и от других банков.

## Идеальная картина мира, когда не важно, какой метод оплаты выберет покупатель, главное, чтобы он мог быстро и безопасно оплатить покупку

Очевидно, что альтернативная платежная система нужна. Мы не просим денег у государства на ее строительство, но начинать строить века, не до конца понимая элементарные технические вопросы, тоже не вариант. Мы коммерческие организации — мы сначала тестируем, смотрим, учимся и двигаемся постепенно.

— Могут ли маркетплейсы поучаствовать в создании этой альтернативной платежной системы?

— В России традиционно самый сильный финтех в мире. И я рад и горд за нашу страну, потому что у нас столько компаний, которые развивают финтех. Wildberries, Ozon и «Яндекс» купили собственные банки, ищут какие-то точки развития финансовых сервисов, и это круто. Поэтому альтернативная платежная система вполне может быть открытой — подключиться к ней смогут все, кто считает это необходимым: любой банк или не банк. Но, как у любой платежной системы, у нее должны быть правила, стандарты, которые еще только предстоит разработать. И участники этой платежной системы должны будут соответствовать этим стандартам.

## «Новая технология требует времени»

— Вы считаете, что эта платежная система должна быть карточной?

— Нет. Если говорить про Pay-сервисы, к примеру Tinkoff Pay, то они осуществляют оплату прямо со счета. Ведь карта — это всего лишь ключ доступа к счету. Этим ключом может быть все, что угодно, например QR-код, лицо, отпечаток пальца, голос. То есть различные варианты аутентификации, которые позволяют четко и понятно идентифицировать владельца.

— Вы верите в биометрию как способ оплаты?

— На горизонте пяти лет она станет вполне привычным явлением. Этого времени должно хватить, чтобы решить как технологические, так и психологические проблемы. Если говорить о технологических вопросах, то один из основных — это скорость, с которой ЕБС (Единая биометрическая система) будет передавать данные. Эта скорость должна быть не просто высокой, а очень высокой. Сомневаюсь, что в момент платежа в магазине



я буду стоять 7–10 минут и ждать, когда система обработает данные и подтвердит сходство. Важно также учитывать, что с распространением биометрии вырастут нагрузки на техническую инфраструктуру, и игроки рынка должны к этому быть готовы.

## В России традиционно самый сильный финтех в мире. И я рад и горд за нашу страну, потому что у нас столько компаний, которые развивают финтех

Второй момент — психологический. Хотя большинство пользователей современных смартфонов свою биометрию уже сдали, причем в различных Face ID: от Apple или Google, то есть не российским сервисам, тем не менее именно в ЕБС люди боятся утечек. Надо показать, что это надежно, и постепенно люди начнут привыкать к этой мысли. К примеру, есть совсем простые решения, которые на стороне самого клиента, такие как лимит покупки. Например, можно совершить операцию до 3 тыс. руб. без подтверждения, а для более крупной покупки надо ввести пин-код. При оплате по биометрии тоже можно ввести такой лимит. Мы, собственно, сейчас такой вариант и тестируем.

Люди карточек не боятся, потому что у них уже лет 10–15 как все зарплата, пенсия, пособия приходят на карточку. Они уже научились не снимать все деньги в банкомате в день зарплаты, а платить карточками — это привычный способ оплаты.

Лет 12 назад мы сделали первую карту с NFC и также учили людей, что безопасно не вставлять карточку в банкомат, а просто приложить ее. Относительно недавно появились Pay-сервисы. К примеру, сервис Tinkoff Pay существует почти два года, и сейчас им пользуются миллионы людей в стране.

По нашим оценкам, сейчас каждая десятая оплата — в онлайн и офлайн — проходит с помощью альтернативных способов оплаты, включая Pay-сервисы разных банков. К началу 2025 года доля таких оплат увеличится почти в два раза — до 19%. При этом в онлайн доля Pay-сервисов составит до 30% от общего числа транзакций.

То есть любой новый платежный метод, любая новая технология требуют времени на раскочку, на изучение, на выработку привычки. Это абсолютно нормальный, естественный путь.



— Биометрия — это просто способ аутентификации, а в плане платежного сервиса СБП победит карточки?

— И СБП, и Pay-сервисы банков, и карты — каждый, на мой взгляд, займет свою нишу. На каждый вид платежных инструментов найдется свой клиент, которому он будет удобнее, выгоднее, проще.

— Сегодня магазины часто просят покупателей платить через СБП: для них это выгоднее, и деньги моментально приходят на счет предприятия. Стоит ли стимулировать такую оплату бонусами?

— Комиссии в СБП для торговых точек могут действительно быть ниже, но никогда не видел скидок для покупателя при оплате этим способом. Вопрос тут в том, что магазины должны быть сами заинтересованы предоставлять своим покупателям разнообразные способы оплаты, в том числе те, которые будут выгодны клиентам, по которым они, например, смогут получить кэшбэк.

А что касается начисления средств на счет, то далеко не все магазины готовы принимать каждый платеж отдельным траншем. Бухгалтерия не будет рада, если ей за сутки прилетает десятки тысяч транзакций вместо одной. Но есть решения, как это автоматизировать — «Тинькофф Касса», к примеру, прорабатывает сейчас возможность оформления единого возмещения по СБП. Это позволит уменьшить операционные расходы компаний.

В целом повторю свою мысль: любой платежный метод в той или иной степени найдет своего клиента и займет свою нишу. Выбирать все равно будет клиент в зависимости от своих предпочтений и даже жизненных ситуаций: карты, СБП или Pay-сервисы банков.

## «Мы поддерживаем идею создания единого QR-кода»

— То есть банковские Pay-сервисы вы рассматриваете как третий способ оплаты, альтернативный карточкам и СБП?

— Конечно. Для меня идеальная картина мира, когда не важно, какой метод оплаты выберет покупатель, главное, чтобы он мог быстро и безопасно оплатить покупку.

Поэтому «Тинькофф Касса» предлагает почти все методы оплаты — как в офлайне, так и в онлайн. Ведь самое главное с точки зрения торговой точки — это конверсия. Предприниматель вложился в маркетинг, заказал рекламу, привлек клиента, и, если он его теряет на этапе оплаты, это самый плохой сценарий. И, к сожалению, нередкий: в среднем по рынку доля успешных операций по оплате картами в онлайн-магазинах составляет 81%. Поэтому мы делаем все, чтобы такого сценария не допустить. К примеру, конверсия по Tinkoff Pay — 99%.

— Есть технология, когда QR генерирует не продавец, а покупатель на своем смартфоне — у такого сценария есть перспективы?

— Это хороший вариант, и многим он привычен — только пока не в платежном сценарии: электронные билеты на различные мероприятия, как правило, загружаются в телефон в виде QR-кода. Все этим вариантом хоть раз да пользовались.

Более того, таким образом можно платить, даже если магазин где-то в подвале и там интернет не ловит, потому что, в отличие от сценария со считыванием QR-кода, для того, чтобы сгенерировать его на смартфоне, интернет не нужен. А у торговой точки интернет есть, и, как правило, он проводной.

Есть только одно «но»: нужна инфраструктура, которая считывает QR-код. И требуется оборудовать такой инфраструктурой все кассы, чтобы метод заработал в реальном, а не тестовом режиме.

## Карта — это всего лишь ключ доступа к счету. Этим ключом может быть все, что угодно, например QR-код, лицо, отпечаток пальца, голос

По России придется заменить примерно 4 млн терминалов — это десятки миллиардов рублей. То есть вариант с QR-кодом, сгенерированным покупателем, полетит, только когда большая часть касс будет оборудована камерами.

— Что вы думаете про единый QR?

— Мы поддерживаем идею создания единого QR-кода. На наш взгляд, это, во-первых, было бы удобно для банков-эмитентов, не потребовало бы от них серьезных технических доработок, поскольку единственное необходимое оборудование — это эквайринговый терминал.

Кроме того, единый QR не путал бы самих покупателей и, по сути, являлся бы для них ключом к различным способам оплаты любых банков.

При этом наше видение в том, что поддерживать этот единый QR и устанавливать правила игры следует не НСПК, а ассоциации банков. Так будет достигнут паритет и равновесие между всеми участниками рынка, чтобы этот QR-код, этот ключ к различным способам оплаты был действительно единым.

— Как цифровой рубль, который должен запуститься в 2025 году, изменит платежный ландшафт в нашей стране?

— В ближайшие лет пять, на мой взгляд, никак не изменит. Это достаточно тяжелый продукт для восприятия населением. И в нем пока нет привычных для покупателей бонусов, то есть с покупкой, оплаченных цифровым рублем, пока не предполагается никакого кэшбэка.

Человеку надо открыть кошелек, пройти определенную процедуру, потерять время — и для чего? Потом человека должны научить пользоваться этим кошельком: получать на него деньги, отправлять с него деньги, не путать цифровые рубли с безналичными.

У всех юрист должны появиться свои кошельки, они должны наладить учет и так далее. Мы сейчас это все тестируем, но в процессе многое меняется: подходы, требования к интерфейсу. Поэтому такому продукту нужно время для адаптации.

— Сейчас к тестированию присоединяется вторая волна банков — для чего?

— Первая волна банков прошла достаточно сложный путь, и мы были активными участниками этого процесса с самого начала. С тех пор все поменялось: вся внутренняя технологическая платформа — сейчас она уже другая. Вторая волна банков заходит на более или менее готовое решение. То есть здесь уже идет расширение числа участников, масштабирование процессов, шлифовка.

— К 2025 году успеют отшлифовать?

— Все идет постепенно. Не знаю, все ли успеют, потому что у банков сейчас достаточно большая нагрузка во многих инфраструктурных вопросах. Но мы все двигаемся в ту сторону.

Беседовал Максим Буйлов

## банк

## «Мы видим технологический рывок наших банков»

О коррекции бизнес-модели и об уточнении специализации банков, о привлекательности корпоративной модели развития и технологическом рывке, а также о других трендах в условиях санкционного давления «Ъ-Банку» рассказал директор Центра финансовой аналитики Сбербанка **Михаил Матовников**.

— экспертиза —

## — Как вы оцениваете состояние банковской системы, основные вызовы?

— Мы неплохо прошли прошлый год: рекордная прибыль, никто не обанкротился, но сейчас перед российскими банками стоят новые задачи, причем довольно нетривиальные.

Во-первых, мы находимся в условиях высокой ключевой ставки и серьезных ограничений, которые накладываются на операции банков, например в форме ужесточения макропруденциальных лимитов (МПЛ) с одновременным выходом из регуляторных послаблений ЦБ. И банковской системе в условиях этих ограничений как-то нужно оптимизировать свои операции — это серьезная задача.

Второй блок вызовов связан со структурными особенностями деятельности российских банков — этот тренд проявился относительно недавно, с прошлого года. Дело здесь в следующем. Если проанализировать специфику бизнеса крупнейших российских банков на данном этапе, складывается ощущение, что, как ни странно, в нашей банковской системе растет своего рода специализация. Есть банки, которые сосредоточились на работе на новых территориях или обслуживании оборонного заказа, есть те, кто сверхактивно работает с валютой и транграничными сделками, кто-то решил сделать ставку на корпоративный сегмент, выводя за периметр розницу, сосредоточился на казначейском обслуживании крупных холдингов. «Дочки» иностранных банков решают свои специфические задачи, часто сворачивают операции. Подчеркну, речь не об изначально нишевых банках, а о крупнейших банках, которые ранее были универсальными, а сейчас наращивают специализацию. Не обо всех, конечно, многие продолжают делать ставку на развитие всех видов бизнеса, но многие, очевидно, решили сосредоточиться на некоторых определенных направлениях.

## — С точки зрения стратегических перспектив развития российской банковской системы это хорошо или плохо?

— Наверное, это в первую очередь вынужденная мера при работе в условиях ограничений, прежде всего ограничений с точ-

ки зрения достаточности капитала, но свой вклад внесли санкционные риски. Вероятно, специализация — все же краткосрочный, но неизбежный на этой стадии этап: каждый банк идет туда, где видит свои конкурентные преимущества

## — Что этот рост специализации дает с точки зрения клиентов? Если ряд банков покидает определенные сегменты, означает ли это падение конкуренции в них и ухудшение условий для клиентов?

— Нет, речь не о том, что кто-то покидает определенные сегменты: все крупные банки продолжают активно работать и с розницей, и с корпоратами — никто никого не бросает. Мы говорим скорее о пересмотре векторов развития бизнеса, точек приложения основных усилий. Это не упрощает структуру системы до такой степени, чтобы можно было говорить о падении конкуренции или подобного рода глобальных эффектах. И потому не надо забывать, что у нас в стране 300 банков, а не 30 — нынешняя ситуация дала шанс усилиться многим игрокам второго эшелона.

## — Смещение акцентов в концепциях развития характерно только для крупных универсальных банков?

— Нет. Но в других сегментах основные драйверы — это изменения в банковском регулировании и новые макроэкономические реалии. Самый яркий тренд сегодня — рост интереса к корпоративному сегменту.

Раньше была достаточно очевидная сильная зависимость: наиболее маргинальными являются наиболее розничные банки. Сейчас ситуация меняется: доходность корпоративного сегмента банковского бизнеса довольно сильно выросла — частично из-за того, что нет конкуренции с иностранцами, произошла сильная девальвация корпоративных кредитных портфелей, а если портфели становятся рублевыми, их средняя маржинальность растет. Плюс к этому в корпоративном бизнесе операционные издержки на единицу активов, конечно же, гораздо ниже, чем в рознице. В итоге становятся более эффективными бизнес-модели корпоративных банков. Тем более что этот сегмент не столь жестко, как розница, регули-



руется Центральным банком, и с этой точки зрения там проще и выгоднее работать.

## — А в чем сложности с розницей?

— Макропруденциальные лимиты, то есть административные ограничения, объективно ставят в сложное положение банки с розничной специализацией, у которых это главный сегмент бизнеса. Они физически ограничивают возможности выдачи потребительских кредитов людям с высоким показателем ПДН (предельная долговая нагрузка — соотношение ежемесячных платежей по кредитам и займам и ежемесячного дохода заемщика. — «Ъ»).

## — Это же хорошо? Кредитование менее закорючанных клиентов должно снижать риски для банков и заемщиков...

— В теории — да, на практике — далеко не всегда. Главное — то, что заемщик с высоким ПДН и заемщик с высокими рисками — это, вообще говоря, разные истории. Во-первых, утвержденная ЦБ методика расчета ПДН часто неадекватно оценивает доход заемщика. Но более важно то, что главная причина дефолтов, как ни странно, не закредитованность, а низкая дисциплина, мошенничество либо ситуации потери дохода, здоровья, которые не связаны прямо с уровнем долга.

Вот очевидный пример: клиенту с плохой кредитной историей по очевидным причинам банки не дают кредитов, поэтому у него будет низкий ПДН. А надежный заемщик с высоким доходом вполне может позволить себе лживую долю своих заработков пускать на оплату дорогой ипотеки — и вот

он будет иметь высокий ПДН. Кстати, как раз ипотечные заемщики, обращающиеся впоследствии за кредитами на ремонт, обычно имеют высокие ПДН, но при этом являются самыми надежными заемщиками.

А дальше механизм следующий. МПЛ устанавливают для банков ограничения по выдаче потребительских ссуд заемщикам с высоким ПДН в процентах от общего объема выданных. Если у банка во входящем потоке слишком много заемщиков с высоким ПДН, ему надо или просто механически отказываться в кредите хорошим заемщикам на случайной основе, либо, что более логично, увеличивать ставки для заемщиков с высоким ПДН. В результате на такую ставку соглашаются часто именно более рискованные заемщики — и средний риск портфеля растет.

Есть и более парадоксальные эффекты. Банк может видеть, что заемщики с высоким долгом во входящем потоке более надежные (например, на это указывает скоринговый балл от кредитного бюро, который несравненно более высоко отражает реальный риск, чем показатель ПДН). В такой ситуации, чтобы продолжать выдавать кредиты заемщикам с хорошим рейтингом, но высоким ПДН, надо увеличить выданы в сегменте с низким ПДН, что, как ни странно, может быть более рискованным. В итоге если изначально банк за счет риск-стратегии выравнивал уровень дефолтности во всех диапазонах ПДН, то теперь может сформироваться даже отрицательная зависимость: раскрутки в низких ПДН па-

радоксальным образом ведут к росту риска в потребкредитовании.

## — Нет в этом случае смысла переключиться на бизнес-модель с акцентом на ипотеку?

— На таких ставках вся рыночная ипотека стала очень дорогой, и поскольку консенсус-прогноз аналитиков предполагает, что ставки будут высокими в течение длительного времени, растет понимание, что она быстро не подешевеет. Кроме того, ипотечные госпрограммы сильно ужесточены как с точки зрения доступности для заемщиков, так и с точки зрения привлекательности для банков.

Кроме того, падение спроса создает риски для цен на недвижимость. По операционным данным Сбериндекса, мы видим, что на фоне роста среднего показателя по всей стране в январе началось снижение цен на недвижимость в ряде регионов — пока оно измеряется долями процента и может оказаться временным, но, скорее всего, означает, что тренды развернулись, причем падает и первичка, и вторичка, особенно в регионах, где не очень сильная экономика и спрос всегда был невелик.

## — Санкционные проблемы, трансграничные расчеты — это, по-вашему, уже не является серьезным вызовом?

— Эта проблема, разумеется, не столь остра, как 2022-м, но, например, сейчас все мы читаем про ограничения в расчетах с Турцией, Китаем и т. д. Я считаю, что эта проблема является временной и будет решена, но это тоже вызов, и, очевидно, не последний — давление будет продолжаться, и работать надо не переставая, чтобы этот велосипед ехал дальше.

## — А соответствующие технологические сложности?

— Здесь мы наблюдаем еще один интересный и во многом неожиданный тренд. Можно было бы ожидать, что технологические санкции приведут к замедлению технологических инноваций в секторе, но на самом деле они во многом стимулировали. Мы видим, как быстро развивались QR-технологии, прежде всего в платежном бизнесе, быстро развивается СБП и аналогичные решения у многих банков, появились и дали ощутимый эффект биометрические платежи и так далее. Это связано с тем, что стали менее доступны карты, технологии типа Apple Pay и т. п. Сейчас мы начинаем пожинать плоды инвестиций в развитие технологий, сделанных в 2022 году: мы видим технологический рывок наших банков, а потребители постепенно не просто возвращаются привычный клиентский опыт, а даже наконец стал реальностью полный отрыв платежей от физической карты и уже даже и от смартфона.

Бесеждал Петр Рушайло

Банки России\*. Основные показатели по состоянию на 1 января 2024 года (Начало. Продолжение на стр. 17)

Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦФА» специально для «Ъ».

№	Банк	Город	рег. №	Активы (млн руб.)	Собственный капитал (млн руб.)	№	Чистая прибыль (млн руб.)	№	Депозиты физических лиц (млн руб.)	№	Кредиты НБС-нетто физлицам (млн руб.)	№	Кредиты физлицам (млн руб.)	№
1	Сбербанк России	Москва	1481	51531578	6265172	1	1493148,6	1	1832241	1	37060567	15329242	1	
2	ВТБ	Санкт-Петербург	1000	26417706	1781390	2	241481,7	2	4829730	2	15902036	5214316	2	
3	Газпромбанк	Москва	354	15922071	1227542	3	178396,1	3	1740325	3	10887069	734963	8	
4	Альфа-банк	Москва	1326	8625116	855272	4	117815,4	5	1578997	4	5934955	2150832	3	
5	Промсвязьбанк	Москва	3251	7466174	545011	6	98254,4	6	638000	8	4055662	612862	9	
6	Московский кредитный банк	Москва	1978	4815766	389464	8	42898,7	13	542953	10	3025859	217378	17	
7	Россельхозбанк	Москва	3349	4807787	599353	5	21850,7	17	1301287	5	3472034	548661	10	
8	«ФК Открытие»	Москва	2209	3396677	380568	9	59578,6	9	596436	9	1739088	744686	7	
9	Совкомбанк	Кострома	963	3211798	332227	10	97917,5	7	643713	7	1899951	869498	5	
10	ДОМ.РФ	Москва	2312	2626907	262118	12	30986,8	15	158810	16	1595255	483351	11	
11	Тинькофф-банк	Москва	2673	2184645	244634	13	46263,5	12	942432	6	922366	945208	4	
12	Росбанк	Москва	2292	2168960	241369	14	32803,1	14	342493	11	1452128	783085	6	
13	Райффайзенбанк	Москва	2272	2074298	446718	7	125291,8	4	5203	102	516230	262585	15	
14	«Юлия»	Санкт-Петербург	328	1319029	124432	17	10997,8	30	183337	14	763763	5861	34	
15	ЮниКредит-банк	Москва	1	1129784	300231	11	58332,4	10	65992	32	284477	73862	29	
16	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	436	1056031	173423	16	48676,3	11	205264	13	645126	161306	20	
17	Новикомбанк	Москва	2546	925918	92938	21	16615,2	21	58069	35	531982	24604	46	
18	«Ак Барс»	Казань	2590	868581	96462	19	6357,2	41	98192	22	367788	179237	19	
19	«Уралсиб»	Москва	2275	706957	93287	20	22204,8	16	127879	18	373401	261051	16	
20	Почта-банк	Москва	650	621497	69601	23	12715,4	28	275077	12	410006	429299	12	
21	Ситибанк	Москва	2557	593032	106856	18	12704,0	29	2802	131	5912	4827	72	
22	БМ-банк	Москва	2748	525623	180000	15	19421,9	20	1933	150	13139	1781	101	
23	Банк оф Чайна	Москва	2309	508402	42238	29	15950,2	22	1393	164	15616	2	283	
24	МТС-банк	Москва	2268	489237	69588	24	13708,3	26	168187	15	347743	310559	13	
25	РНКБ	Симферополь	1354	466252	86583	22	13001,0	27	111077	21	277319	135128	21	
26	АйСиБиСи-банк	Москва	3475	378145	53366	26	21217,1	19	4	265	22410	1	286	
27	Транскапиталбанк	Москва	2210	366984	31983	37	3445,4	59	83620	26	164198	31475	42	
28	УБРР	Екатеринбург	429	359793	23853	48	-15176,4	319	145336	17	138756	75256	28	
29	ОТП-банк	Москва	2766	359164	44217	28	21723,1	18	39516	43	130120	129695	22	
30	«Зенит»	Москва	3255	318792	37547	31	-1293,4	313	75175	29	190561	56264	33	
31	Драйв Клик Банк	Москва	2168	313600	32815	36	3594,9	57	0	286	295733	298629	14	
32	ЖФ-банк	Москва	316	308630	61035	25	14257,9	24	124416	19	212942	211631	18	
33	«Точка»	Москва	3545	304468	10707	84	3788,5	54	0	286	4	0	289	
34	Абсолют-банк	Москва	2306	270301	48153	27	3999,4	52	88830	24	168729	105483	23	
35	Росэксимбанк	Москва	2790	263723	36057	33	3942,1	51	0	286	152466	0	289	
36	ББР-банк	Москва	2929	228058	17351	66	5063,5	46	92861	23	89363	4892	70	
37	Дж.П.Морган Банк Инт.	Москва	2629	224175	24023	47	2984,9	67	0	286	0	0	289	
38	«Русский стандарт»	Москва	2289	223433	30905	38	10290,3	32	115952	20	84029	81190	27	
39	Металлинвестбанк	Москва	2440	223027	35442	37	7245,8	38	64232	33	112187	33087	41	
40	Кредит Европа Банк	Москва	3311	213583	25055	46	14036,6	25	54332	39	108477	92813	25	
41	Азиатско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	1810	207995	27120	42	6705,7	39	68036	31	120861	89431	26	
42	Инвесторбанк	Москва	2763	204918	-19131	316	-2360,3	315	78936	27	87190	27613	44	
43	Экспобанк	Москва	2998	194381	41116	30	15276,8	23	58938	34	108408	57593	32	
44	«Аверс»	Казань	415	181761	30516	40	2452,0	71	29227	47	30744	3079	84	
45	Ингосстрах-банк	Москва	2307	173562	14543	72	277,8	154	21584	52	89682	31384	43	
46	«Кубань Кредит»	Краснодар	2518	173344	18812	60	2946,5	68	88192	25	101430	35054	40	
47	«Интеза»	Москва	2216	159323	22503	52	6327,9	42	5137	103	15604	585	136	
48	«Синара»	Екатеринбург	705	157047	9728	88	3015,9	66	75741	28	6771	3733	79	
49	«Таврический»	Санкт-Петербург	2304	153566	-36320	319	8149,1	36	53350	40	33146	792	124	
50	«Авангард»	Москва	2879	147377	20664	54	9342,9	35	10217	77	16423	1162	110	
51	Примсоцбанк	Владивосток	2733	146140	18195	62	5526,4	45	56674	36	97478	38284	37	
52	БКС-банк	Москва	101	135815	18329	61	5913,7	44	21905	51	29150	175	195	
53	«Ренессанс Кредит»	Москва	3354	131477	15726	70	-2326,9	314	72748	30	93718	99304	24	
54	Локо-банк	Москва	2707	130919	26682	43	10078,1	33	56535	37	68969	69238	31	
55	«Левобережный»	Новосибирск	1343	129241	17794	64	3714,4	55	50785	41	86324	37621	38	
56	«Центр-Инвест»	Ростов-на-Дону	2225	128717	19417	57	4090,1	50	54389	38	109664	73215	30	
57	Газэнергобанк	Калуга	3254	122654	914	225	-2538,1	316	17132	59	33934	19495	47	
58	Сургутнефтегазбанк	Сургут	588	119364	18132	63	3119,4	64	22877	50	51889	43120	36	
59	Меткомбанк	Каменск-Уральский	2443	109363	19038	58	1841,3	76	22894	49	25396	632	134	
60	НРБ	Москва	2170	108668	9668	89	3453,9	58	543	196	4710	75	229	
61	«Траст»	Москва	3279	108071	-1341496	320	86162,9	8	40	250	29993	41	244	
62	Авто Финанс Банк	Москва	170	106469	34327	35	3276,3	62	0	281	75482	55154	35	
63	«Финсервис»	Москва	3388	101054	13169	77	1601,3	81	889	178	56727	3969	76	
64	СПБ-банк	Москва	435	96045	8151	97	1139,1	93	16	258	0	0	287	
65	МСП-банк	Москва	3340	95200	22703	51	1655,2	79	0	286	64029	206	188	
66	ИНГ-банк (Евразия)	Москва	2495	95019	36527	32	7943							

банк

# Массовые кредитные технологии для большой страны

Сегодня ВТБ представлен в 79 регионах России. Банк обслуживает более 19,3 млн физических лиц и 1,3 млн клиентов малого и среднего бизнеса (МСБ), многие из которых пользуются кредитными продуктами банка. Согласно новой стратегии развития банка ВТБ, к 2026 году количество клиентов в этих сегментах увеличится более чем в полтора раза. О том, как такой активный рост в массовом сегменте поддерживается со стороны кредитных риск-технологий, рассказывает член правления ВТБ, курирующий риск-функцию,

**Максим Кондратенко.**

— технологии —

— Какие основные риск-технологии используются для поддержки кредитования в массовых сегментах?

— Отличительная особенность кредитования массовых сегментов физических лиц и клиентов малого бизнеса — это наличие большого количества данных, позволяющих разрабатывать современные модели оценки рисков и поведения клиентов, которые имеют достаточную стабильность и точность, а также хорошо адаптируются к отдельным клиентским и продуктовым сегментам.

Также массовый сегмент позволяет масштабировать эффект от повышения технологической эффективности всех этапов кредитного процесса: от появления потребности клиента до выдачи без визита в отделение банка.

— В чем особенность кредитных технологий, применяемых в сегменте малого бизнеса?

— Мы активно развиваем цифровые сервисы, чтобы клиентский путь отвечал современным тенденциям онлайн-банкинга. В банке реализована скоринговая экспресс-технология, которая позволяет принять решение и выдать кредит без визита в офис за несколько минут.

Наша идея заключается в том, чтобы предприниматель мог без сбора большого пакета документов, просто зайдя в интернет-банк или мобильное приложение, в несколько кликов получить кредит на развитие бизнеса.

— Что лежит в основе предлагаемой технологии?

— Банк использует технологию оценки кредитного риска на основе искусственного интеллекта. Обучение, калибровку и настрой-

ку моделей осуществляет искусственный интеллект на основе большого количества данных. Статистические модели прогнозируют вероятность выхода клиента в дефолт и рассчитывают максимальную сумму, которую банк готов предоставить клиенту.

Для обучения и работы этих моделей необходимы данные. Банк использует широкий набор внутренних и внешних источников, таких как кредитная история, транзакционная активность, финансовая отчетность, публикуемая ФНС. Это обеспечивает комплексный анализ клиента и во многих случаях позволяет, не запрашивая никаких документов, получить необходимую информацию для принятия решения.

— На каких условиях клиент может получить кредит по этой технологии?

— Без залога и предоставления дополнительных документов бизнесу доступна сумма до 10 млн руб. Если клиенту нужна сумма больше, то, загрузив через интернет-банк отчетность за последний квартал, компания (ООО) могут подать заявку на сумму до 30 млн руб.

И, кстати, клиент может воспользоваться не только кредитом: ему доступна широкая линейка банковских гарантий.

— Как выглядит клиентский путь?

— Все очень просто. В интернет-банке или мобильном приложении клиент откликается на предодобренное предложение — банк на постоянной основе проводит расчет по всей клиентской базе и поддерживает его в актуальном состоянии. Также клиент может подать отдельную заявку на кредит, если он пока не получил предложение от банка или если необходима сумма больше предодобренной. Оба этих действия проходят в пару кликов, и через несколько минут клиент видит доступную сумму кредита или рекомендацию о предоставлении дополнительной



ной информации, которая не публикуется в открытом доступе. После получения итогового решения проходит электронное подписание кредитного договора и деньги поступают на расчетный счет.

Ну и, конечно, в случаях, когда клиенту необходима очная коммуникация с менеджером, доступна подача заявки через отделение банка.

— Каковы первые результаты?

— По состоянию на 1 января 2024 года объем кредитно-гарантийного портфеля, выдаваемого по технологии кредитования малого бизнеса, составляет около 450 млрд руб. Портфель растет в том числе за счет продуктов, выдаваемых в рамках экспресс-технологии. Кредитный портфель за последние два года здесь вырос в 17 раз.

— Где наблюдается наибольший спрос на кредитные продукты, выдаваемые по экспресс-технологии?

— Основной спрос формируют наиболее экономически активные регионы с максимальной концентрацией населения. В первую тройку входят Центральный федеральный округ, Приволжский федеральный округ, Сибирский федеральный округ. Эти регионы формируют 68% заявок.

— Какие отрасли демонстрируют наибольший спрос на эти продукты и что можно сказать о типовом профиле заемщика?

— В первую тройку, формирующую 50% заявок, входят услуги, торговля, строительство и транспорт.

Профиль заемщика — это небольшие частные предприятия и ИП. В кредитных продуктах 70% потока заявок формируют ИП, в гарантийных их доля минимальна.

Мы понимаем, что данный сегмент заемщиков реагирует на изменение макросреды более чувствительно. Однако развитие кредитной процедуры на основе анализа большого массива данных и статистических моделей позволяет контролировать кредитные потери банка.

— В чем особенность кредитования физических лиц?

— Банк постоянно работает над сокращением времени принятия решений и оптимизацией клиентских путей, чтобы сэкономить время клиентов.

Так, в 2023 году среднее время рассмотрения заявок на кредиты наличными и кредитные карты было сокращено втрое и составляет 28 секунд. Абсолютное большинство решений принимается в автоматическом режиме: участие сотрудников требуется не больше чем по 1% заявок.

В целях формирования лучших кредитных предложений банк ежемесячно обрабатывает более 70 млн клиентских записей. Еще недавно эта цифра была в девять раз меньше.

Мы и дальше будем продолжать развитие цифровизации клиентского пути. В оптимизации клиентских путей нам очень помогает интеграция с Цифровым профилем гражданина (ЦПГ).

— Банк ВТБ получил разрешение Банка России на использование внутренних моделей оценки дохода заемщика. Если вся информация о клиенте есть в ЦПГ, для чего банки разрабатывают такие модели?

— К сожалению, информация ЦПГ полностью не раскрывает потребности клиентов и банка.

В первую очередь есть проблемы с актуальностью данных и скоростью их получения из государственных органов. Сложность представляет также и то, что не по всем категориям клиентов в ЦПГ есть актуальные данные. Например, предоставление ЦПГ информации о доходах физических лиц, являющихся плательщиками налога на профессиональный доход, планируется реализовать только в этом году.

— Основные преимущества применения внутренних моделей дохода для клиента и банка?

— Применение моделей оценки дохода позволяет минимизировать необходимость получения у клиентов подтверждающих документов. Банкам, в свою очередь, модель позволяет более точно оценить доход клиентов для расчета ПДН, в отличие от показателей среднедушевого дохода.

— Многие кредитные продукты банка предполагают предоставление заемщиком обеспечения в виде недвижимости и других «физических» активов. Какие технологии могут улучшить клиентский путь?

— Кредитные технологии банка позволяют даже этот процесс сделать цифровым на всех этапах: от осмотра залога до регистрации ипотеки.

Для большинства типов недвижимости клиент может применять специальное приложение, позволяющее осмотреть предмет залога самостоятельно.

В прошлом мы реализовали инструмент для мониторинга залогов с применением технологии дистанционного зондирования земли, которая позволяет работать с залогами там, где проведение «традиционного» осмотра затруднено или экономически нецелесообразно.

Для оценки жилых квартир, коммерческих помещений и автотранспорта мы применяем внутренние модели оценки рыночной стоимости.

Продуктивное сотрудничество банка с Росреестром позволяет развивать электронную форму регистрации ипотеки. На текущий момент более 80% всех сделок с недвижимостью в банке регистрируется в Росреестре электронно.

Записала Мария Рыбакова

Банки России\*. Основные показатели по состоянию на 1 января 2024 года (Продолжение. Начало на стр. 16)

Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЭА» специально для «Ъ»

№ Банк	Город	рег. №	Активы (млн руб.)	Собственный капитал (млн руб.)	Чистая прибыль (млн руб.)	Депозиты физических лиц (млн руб.)	Кредиты НБС-нетто физлицам (млн руб.)	Кредиты физлицам (млн руб.)	№	Активы (млн руб.)	Собственный капитал (млн руб.)	Чистая прибыль (млн руб.)	Депозиты физических лиц (млн руб.)	Кредиты НБС-нетто физлицам (млн руб.)	Кредиты физлицам (млн руб.)	№
121	Яндекс-банк	Москва	3027	31663	6172	113	-3044,6	317	15062	62	15276	15656	51			
122	Экономбанк	Саратов	1319	30914	-2383	314	-316,5	307	13362	67	9457	66	230			
123	Фольксваген Банк Рус	Москва	3500	30471	21218	53	1700,5	78	0	286	4448	4647	73			
124	Ури-банк	Москва	3479	29855	5072	128	442,2	135	21	255	4254	8	275			
125	«Кредит Свисс» (Москва)	Москва	2494	29836	17533	65	493,3	130	0	279	396	0	289			
126	«Раунд»	Москва	2506	29301	5245	125	2309,4	72	4648	108	4003	249	178			
127	«РЕСО Кредит»	Москва	3450	28691	7637	98	3040,8	65	6740	92	9	8	274			
128	Имба	Москва	1829	28020	3345	144	-282,2	306	11854	73	7848	388	157			
129	БыстроБанк	Ижевск	1745	26602	3919	136	745,6	111	17943	56	12852	19270	48			
130	Татсоцбанк	Казань	480	26342	8973	92	846,7	108	6680	93	17107	4850	71			
131	Прио-Внешторгбанк	Рязань	212	26174	2437	158	891,6	104	12226	72	15495	1517	104			
132	«Адепт»	Новосибирск	567	25803	3212	145	308,5	149	8494	80	16834	3507	80			
133	«Агропромкредит»	Москва	2880	25652	2960	149	365,2	140	7729	86	7737	913	118			
134	«Уральский финансовый дом»	Пермь	249	23293	3610	140	3,7	282	11510	74	8491	6290	67			
135	«МБА-Москва»	Москва	3395	23216	8367	95	815,5	110	66	245	2675	53	235			
136	Алибанк	Набережные Челны	2587	22279	6138	114	315,0	145	8997	79	6225	554	140			
137	Кошелев-банк	Самара	3300	22246	2371	160	337,5	143	12883	69	10444	2743	89			
138	Энергобанк	Казань	67	21769	6933	105	1005,7	98	5588	99	16636	4432	75			
139	Цифра-банк	Москва	1143	21288	2476	156	558,2	124	3061	127	1279	811	121			
140	«Финам»	Москва	2799	21198	3677	139	1148,0	91	1336	167	165	170	197			
141	НК-банк	Москва	2755	20309	3369	143	230,3	163	5517	100	4240	719	129			
142	Норвик-банк	Москва	902	20282	2069	172	280,0	153	10022	78	10486	10591	57			
143	«Креди Агриколь» КИБ	Москва	1680	19584	15729	69	892,8	103	0	286	111	0	289			
144	Балтинвестбанк	Санкт-Петербург	3176	18937	-21311	317	-4202,1	318	402	207	10169	475	147			
145	Александровский	Санкт-Петербург	53	18191	2785	152	236,7	160	8080	84	7379	549	141			
146	Чайнаселхозбанк	Москва	3529	17772	10308	85	1006,5	96	0	286	7393	0	289			
147	«Оренбург»	Оренбург	3269	17613	3417	142	104,5	192	7297	87	11776	7565	64			
148	СЭБ-банк	Санкт-Петербург	3235	17068	13495	74	1335,5	86	0	277	0	0	289			
149	Банк Казани	Казань	708	16999	2173	167	58,4	218	5424	101	8404	1891	97			
150	Датабанк	Ижевск	646	16615	1894	178	243,9	158	6547	94	9895	1914	96			
151	«Итурул»	Южно-Сахалинск	2390	16527	2424	159	288,9	151	2530	137	4577	576	138			
152	МБ РУС Банк	Москва	3473	16224	7051	103	482,8	133	0	286	11373	10859	56			
153	ЦМР Банк	Москва	3531	15987	6085	115	-558,4	310	298	221	3425	62	233			
154	Джей энд Ти Банк	Москва	3061	15829	6736	108	-725,8	311	5616	98	5098	259	175			
155	Руснарбанк	Москва	3403	15717	3968	134	702,9	114	2158	147	6801	2895	85			
156	БЖФ-банк	Москва	3138	15690	2330	162	512,1	128	8474	81	8857	8749	60			
157	«Развитие-Столица	Москва	3013	15480	3931	135	715,1	112	3339	123	6017	7053	65			
158	Автогербанк	Москва	2776	15124	4325	132	7,4	273	1653	156	5837	5212	69			
159	Солдид-банк	Владивосток	1329	14943	2452	157	350,7	141	4752	107	6671	493	144			
160	Нико-банк	Оренбург	702	14517	2059	173	100,3	193	8369	82	7616	3944	77			
161	Промтрансбанк	Уфа	2638	14063	753	241	-12,0	293	6079	95	3062	2712	90			
162	«Пойдем!»	Москва	2534	13728	2308	164	520,2	127	8293	83	9014	8949	59			
163	«Форштадт»	Оренбург	2208	13491	3430	141	376,0	139	4921	105	6497	4459	74			
164	Юг-Инвестбанк	Краснодар	2772	13468	2119	170	346,7	142	6994	89	7663	2812	86			
165	Алеф-банк	Москва	2119	13333	5797	119	234,6	162	4221	110	4801	501	143			
166	Витабанк	Подольск	356	13223	1706	183	565,4	121	5	263	2394	1500	105			
167	Русниверсалбанк	Москва	3293	12915	8295	96	598,4	120	1637	157	4648	2	280			
168	«Славия»	Москва	2664	12522	2183	166	987,5	101	1931	151	3254	113	208			
169	«РостФинанс»	Ростов-на-Дону	481	11900	1500	194	9,6	269	4975	104	6611	3380	83			
170	МП-банк	Москва	3224	11667	1234	209	129,2	182	0	274	8805	289	168			
171	«Гарант-Инвест»	Москва	2576	11432	1734	181	-441,1	308	3831	116	7533	28	254			
172	Саровбизнесбанк	Саров	2048	11221	10277	86	681,0	115	579	194	52	0	289			
173	Зираат-банк	Москва	2559	10910	5479	124	980,2	102	1572	158	7576	48	238			
174	Трансстройбанк	Москва	2807	10788	1626	187	115,7	187	2847	129	5207	427	151			
175	«Венец»	Ульяновск	524	10712	930	223	-162,9	302	3577	121	2699	975	117			
176	Бланк-банк	Москва	2368	10130	615	256	35,7	239	5	264	5	0	289			
177	Кузнецбизнесбанк	Новокузнецк	1158	10111	2120	169	262,5	156	3652	119	7005	2280	94			
178	«Снежинский»	Снежинск	1376	9982	2211	165	163,4	169	4073	113	3332	858	120			
179	Гута-банк	Москва	256	9905	2775	153	163,5	168	337	214	486	123	206			
180	Хакасский МБ	Абакан	1049	9714	2088	171	161,9	170	3583	120	5470	1333	109			

# банк

# Традиционные сезоны спроса

— оценка —

**С13** При этом в целом спрос заемщиков на ипотечные кредиты к концу 2024 года сократится в пределах 30–50% на фоне дальнейшего ужесточения риск-политики ЦБ РФ и ограничений в господдержке, говорят в ВТБ. Льготная ипотека по-прежнему будет драйвером роста. Коррекция программы льготной ипотеки, снижение выдач по рыночной ипотеке (в основном на вторичном рынке жилья) из-за высокого уровня ставок, а также ужесточение регулирования (в частности, с середины года Банк России сможет применять в ипотеке макропруденциальные лимиты) приведут к тому, что совокупный годовой рост объема выдачи ипотечных кредитов может составить от 9% до 12%, ожидает директор банковских рейтингов НРА Константин Бородулин. «По данным ДОМ.РФ, в январе доля льготных программ в выдачах на банковском рынке снизилась до 69% с 83% в декабре, однако в феврале объем выдачи ипотеки на новостройки в России по льготной программе вырос на 20,8% к январю. В целом ожидаем, что по итогам 2024 года прирост ипотечных портфелей банков снизится до 10–12% с 30% в 2023 году. Устойчивого роста доли рыночной ипотеки на рынке ждем не ранее 2025–2026 годов, когда ставки вернуться к значениям 8–9%», — говорит Дмитрий Грицкевич.

## Динамика спроса

«Единственный сегмент, показавший рост в первом квартале, — автокредитование. Тут сыграли сразу несколько факторов: планомерное восстановление авторынка, государственная поддержка и развитие программ производителей с приемлемыми ставками по кредитам. Основную активность заемщики все еще проявляют на рынке авто с пробегом, но возобновился и рост доли кредитования новых машин: российских и

китайских. Высокую активность клиентов стимулировали сезонные акции и скидки, которые в этом году оказались привлекательнее, чем обычно. К тому же дилеры стремились поскорее реализовать поставки ушедшего года. Многие заемщики запланировали покупку автомобиля на первый квартал из-за ожиданий роста цен в связи с введением 1 апреля новых правил таможенного оформления автомобилей. Несмотря на высокий уровень ключевой ставки, большую часть 2024 года выдачи автокредитов продолжат расти», — отмечают в ВТБ.

«В сервисах нашего финансового маркетплейса начиная с декабря 2023 года по февраль 2024-го мы фиксировали положительную динамику спроса только по автокредитованию, — подтверждает тренд аналитик АЦ Банки.ру Инна Солдатенкова. — В январе по отношению к декабрю число заявок пользователей выросло на 18%, а в феврале к январю — на 2%. Если же говорить о динамике других сегментов, то наименьшую отрицательную просадку спроса в первые два месяца 2024 года мы наблюдали по необеспеченным потребительским кредитам, наибольшую — по ипотеке и кредитам под залог недвижимости. Такая динамика прежде всего объясняется мерами регулятора по охлаждению ипотеки и необеспеченного кредитования. Повышение же интереса пользователей к автокредитам, скорее всего, вызвано, во-первых, более низкими по сравнению с необеспеченными потребительскими кредитами ставками, а во-вторых, по-искон финансово возможности для приобретения машин в условиях растущих цен на них и слабой динамики реальных располагаемых доходов».

Рассчитывают некоторые участники рынка и на стабилизацию в сегменте POS-кредитования — как минимум на рост портфеля из-за роста цен на товары и услуги. «В POS-кредитовании в первом квартале 2024 года вырос спрос на товарные категории «Товары для отдыха/мелкая моторная техника» на 30%, «Садовая техника» на

19%, «Медицина» на 16%. Повышенный спрос объясняется сезонным ростом продаж товаров для спорта и отдыха (фитнес-абонементы, спорттовары, мотоциклы, скутеры наземные, моторная техника), садовой техники (снегоуборщики, мини-тракторы, газонокосилки), а также увеличением стоимости услуг в сегменте «Медицина» (оздоравливательные процедуры, стоматология, косметические процедуры). Во втором квартале в POS-кредитовании мы планируем увеличить долю кредитного портфеля в сегменте «Кредитование услуг», расширив их перечень. Большую часть портфеля сегодня в данном сегменте составляет кредитование туризма и образования. В связи с увеличением стоимости иных услуг клиенты чаще обращаются в банк с целью оформления займов на них», — рассказывает директор департамента продаж в партнерской сети Ренессанс-банка Илья Ковязин.

## Интерес к малым чекам

В условиях трансформации розничного рынка кредитования и ужесточения конкуренции на нем банки рассматривают выход в новые продуктовые сегменты.

Появляются новые банковские продукты, например кредиты «без отказа» на сумму до 100 тыс. руб. со сроком погашения до трех-пяти лет. Этим предложением могут воспользоваться клиенты, которые тратят больше 60% личного дохода на выплаты уже имеющихся задолженностей. Перелопата по таким кредитным продуктам будет выше, чем по традиционным, но ниже, чем по займам в МФО, замечает гендиректор финансового маркетплейса Выберу.ру Григорий Бурденко.

По сравнению с кредитами наличными меньшее замедление может наблюдаться в сегменте кредитных карт, допускает управляющий директор рейтингового агентства «Эксперт РА» Юрий Беликов. Безусловно, на фоне все тех же сложностей, и в первую очередь высокой закредитованности населения, банки будут умень-

шать одобряемые лимиты. Но оформление кредитных карт значительно легче настроить под изменившиеся реалии по сравнению с рассматриванием заявок на кредиты наличными, где по умолчанию предполагается бинарный ответ. И это тоже не поспособствует оптимизации общей долговой нагрузки, поскольку, получив в конечном счете кредитку вместо запрошенного кредита, заемщик в большинстве случаев повысит свою нагрузку по процентным платежам.

В нынешних условиях ряд игроков может рассматривать для себя возможность выхода в сегмент микрокредитования, в том числе путем создания либо покупки дочерних МФО, добавляет Инна Солдатенкова. «Таким образом банки смогут диверсифицировать часть своего бизнеса на рынок мелкого кредита. Как известно, на рынке потребительского кредитования МФО — ключевые конкуренты банков. Поэтому, привлекая в свои организационные структуры таких игроков, банки, во-первых, усилят свои рыночные доли в этом сегменте, а следовательно, в целом на рынке розничного кредитования, во-вторых, имеют возможность не терять часть клиентской базы, которая не укладывается в требования их кредитных политик, которые большинство банков существенно ужесточили на фоне ограничений регулятора и продолжают это делать. А МФО обладают более лояльными кредитными политиками, и нормативы достаточности капитала для них являются более мягкими и не оказывают такого значительного давления на капитал, как у кредитных организаций», — объясняет Инна Солдатенкова.

Достаточно перспективным выглядит продукт BNPL, доля которого в продажах в ключевом для него сегменте электронной коммерции пока невысока (около 1%), продолжает директор группы рейтингов финансовых институтов АКРА Михаил Полухин.

**Полина Трифонова**

# Фиктивные заемщики реальных долгов

— система —

**После спокойного и оптимистичного прошлого года на национальном рынке взыскания банковских долгов наблюдается рост просроченной задолженности. В основном за счет беззалоговых кредитов и из-за высоких ставок по займам. Но есть и другие причины: в российском розничном кредитовании даже появились новое явление — фиктивные заемщики, которые заведомо не собираются возвращать кредиты, ориентируясь на последующее банкротство. Российский рынок цессии готовится к расширению объемов по основным направлениям работы с долгами.**

## Банкроты настоящие и фальшивые

В текущем году объем просроченной задолженности начал расти. И этому есть объективные причины. Как рассказал директор департамента по работе с просроченной задолженностью Росбанка Евгений Сеньковский, стремительно набирает темп упрощенное банкротство, что увеличивает долю бесперспективных к взысканию долгов.

В последнее время также резко выросла активность так называемых раздолжников, которые с помощью манипулятивных техник и агрессивной рекламы в интернете обещают помочь должникам «грамотно уйти в банкротство». В российском розничном кредитовании даже появилось новое явление — фиктивные заемщики. Так называют граждан, которые по совету юристов оформляют кредиты, заведомо не собираясь их возвращать благодаря последующему банкротству.

## Вчера было лучше

А как хорошо закончился прошлый год. Как сообщил управляющий по анализу банковского и финансового рынков ПСБ Дмитрий Грицкевич, на конец 2023 года уровень просроченной задолженности по розничному кредитному портфелю российских банков находился на близком к историческому минимуму уровне — 3,5%. В абсолютном выражении прирост просроченной задолженности в прошлом году замедлился до 4% с 14% в 2022 году. Этому способствовали высокие темпы роста доходов населения, а также политика регулятора, ограничившего выдачи кредитов заемщикам с высокой долговой нагрузкой в результате введения макропруденциальных лимитов (МПЛ).

На фоне ужесточения МПЛ улучшилось качество выдаваемых кредитов. К приме-

ру, в четвертом квартале прошлого года доля выдач потребительских кредитов заемщикам с ПДН 80+ снизилась до 17% с 25% в третьем квартале.

## Спрос на цессию

По подсчетам НАПКА, в 2023 году банки заключили с профессиональными коллекторскими организациями сделки цессии (перуступка прав требования по долгу) на 239 млрд руб., что на 14% больше, чем годом ранее. В общей сложности было куплено около 1,42 млн проблемных кредитов. Средняя сумма долга по одному кейсу выросла на 12%, до 168 тыс. руб.

Отметим, что отдельные банки не только продавали на аукционах портфели проблемных долгов, но и покупали. В последнее время активно скупают портфели МФО банк

«Русский стандарт». Не исключено, что для того, чтобы потом создать собственную «дочернюю» компанию по взысканию долгов.

По итогам 2023 года российский рынок цессии окончательно восстановился после сложного 2022-го, когда на фоне моратория на банкротство должников и макроэкономической неопределенности многие крупные игроки приостановили покупки просроченных долговых портфелей у банков и МФО, заметил генеральный директор сервиса по возврату просроченной задолженности ID Collect Александр Васильев.

В прошлом году объем закрытых сделок в банковском сегменте вырос на 11%, до 210 млрд руб., в сегменте МФО — на 36% до 72 млрд руб. Ярko характеризует прощолодный тренд на восстановление процент закрытых сделок: в банковском сегменте —

92%, в сегменте МФО — 89% (в 2022 году эти цифры составили 79% и 64% соответственно). Причем, по словам Александра Васильева, в банковском сегменте произошло заметное «омоложение» портфелей — так, доля банковских долгов с просрочкой от одного года до двух выросла за год в 1,7 раза.

## Нужен единый стандарт

При этом нигде не делись некоторые старые проблемы. К примеру, до сих пор у покупателя долгов на этапе определения цены сделки не всегда имеется возможность глубоко проанализировать портфель.

«В 2024 году сектор цессии вырастет, поскольку массово начнут продаваться долги физлиц перед банками, которые были выданы в период пандемии», — заметил Александр Васильев.

По прогнозу НАПКА, в нынешнем году количество закрытых сделок на цессионном рынке увеличится на 8%, а количество купленных долгов — на 15%. Будет продано около 1,6 млн кейсов и закрыто сделок на 256 млрд руб.

## Прогноз на перспективу

«В текущем году рынок долгов будет расти в основном за счет беззалоговых кредитов», — уверен Евгений Сеньковский. Среди факторов, которые будут влиять на просроченную задолженность, эксперт отметил падение реальных доходов населения при повышении стоимости жизни, что, учитывая высокую закредитованность, приводит к снижению платежной дисциплины клиентов. «Активная реклама внесудебного банкротства также будет иметь негативное влияние на рынок», — добавляет Евгений Сеньковский.

**Сергей Артемов**

**Банки России\*. Основные показатели по состоянию на 1 января 2024 года** (Окончание. Начало на стр. 16)

№	Банк	Город	рег. №	Активы (млн руб.)	Собственный капитал (млн руб.)	№	Чистая прибыль (млн руб.)	№	Депозиты физических лиц (млн руб.)	№	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Кредиты физлицам (млн руб.)	№
241	Голдман Сакс Банк	Москва	3490	3570	2981	147	-823,5	312	0	286	0	0	289
242	«Элита»	Калуга	1399	3523	659	250	55,8	222	752	184	1647	267	173
243	Донкомбанк	Ростов-на-Дону	492	3429	429	285	14,1	264	1659	155	780	105	213
244	ПроБанк	Москва	3296	3258	1654	186	29,9	245	503	199	1343	43	241
245	Вайлдберриз-банк	Москва	841	3121	549	266	170,5	167	16	259	178	12	269
246	«Глобус»	Москва	2438	2947	760	239	94,8	198	1006	173	1005	79	228
247	Костромаселькомбанк	Кострома	1115	2812	466	273	40,5	236	856	181	1025	702	130
248	«Пермь»	Пермь	875	2778	703	247	81,0	201	635	190	797	174	196
249	РКА	Москва	3017	2668	688	248	109,6	189	1	270	993	303	163
250	АвтоКредитБанк	Казань	1973	2573	898	227	90,8	199	323	218	1322	120	207
251	«Арзамас»	Арзамас	1281	2570	652	251	58,1	219	1116	170	810	110	210
252	Вейбанк	Москва	3095	2556	385	293	33,3	241	0	282	147	160	198
253	Найбанк Сбережений	Иваново	1949	2554	543	267	27,7	247	600	193	764	380	159
254	ПТБ	Владивосток	21	2549	1028	219	397,7	137	326	216	1254	274	170
255	Народный Доверительный банк	Москва	2374	2531	424	287	40,5	237	4	266	84	17	266
256	Промсельхозбанк	Москва	538	2468	437	282	30,2	244	60	246	67	0	289
257	«Столичный кредит»	Москва	2853	2455	472	272	42,1	235	277	223	579	158	199
258	Первый Дортрансбанк	Киров	3271	2428	421	288	6,4	276	847	182	898	39	246
259	«Заречье»	Казань	817	2395	1207	210	21,8	255	378	212	710	22	262
260	«Соколовский»	Москва	2830	2324	1037	218	33,0	242	0	285	22	22	263
261	Экси-банк	Санкт-Петербург	2530	2304	454	274	48,1	230	9	261	27	3	279
262	РБА	Москва	3413	2294	1934	176	27,4	248	34	252	758	1	285
263	«Саратов»	Саратов	330	2287	1065	217	36,2	238	392	208	1122	270	172
264	ИК-банк	Казань	1732	2251	1386	199	8,7	270	108	241	85	22	261
265	ИТ-банк	Омск	2609	2206	321	312	44,2	233	952	176	98	38	247
266	«Капитал»	Москва	575	2193	2002	175	-7,1	291	122	239	18	1	284
267	Внешфинбанк	Краснодар	3173	2193	1098	215	115,3	188	654	189	93	106	212
268	«Ноосфера»	Горно-Алтайск	2650	2109	439	280	21,4	257	253	224	270	202	189
269	«Приобье»	Нижевартовск	537	2091	526	268	18,5	260	927	177	887	39	245
270	Банк РМП	Москва	2574	2077	765	237	70,7	211	170	232	392	26	256
271	Алтынбанк	Казань	2070	2072	827	234	73,8	204	4	267	268	97	217
272	«Система»	Москва	2846	2033	1112	214	49,9	227	124	236	192	5	277
273	«Ермак»	Нижевартовск	1809	2032	942	222	71,4	210	205	230	839	287	169
274	«Земельный»	Ростов-на-Дону	574	2026	1084	216	56,4	221	19	257	185	0	289
275	Великие Луки банк	Великие Луки	598	1972	847	232	21,4	256	741	185	501	65	231
276	«Агора»	Москва	3231	1972	413	290	70,0	212	414	206	678	134	204
277	«Йошкар-Ола»	Йошкар-Ола	2802	1932	355	302	8,3	271	976	175	576	54	234
278	«Викинг»	Санкт-Петербург	2	1932	705	246	22,0	254	385	210	367	28	253
279	Сельмашбанк	Ростов-на-Дону	106	1908	743	242	72,5	208	311	219	420	156	202
280	Тамбовкредитпромбанк	Тамбов	1312	1871	486	271	28,6	246	770	183	851	89	222
281	«Стрела»	Москва	2152	1723	723	244	399,7	136	0	278	0	0	289

№	Банк	Город	рег. №	Активы (млн руб.)	Собственный капитал (млн руб.)	№	Чистая прибыль (млн руб.)	№	Депозиты физических лиц (млн руб.)	№	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Кредиты физлицам (млн руб.)	№
282	Вакобанк	Великие Луки	1291	1700	644	252	64,3	214	517	197	183	43	242
283	Кузбасскомбанк	Кемерово	2868	1699	359	300	1,5	288	1196	169	1280	80	227
284	Американ Экспресс Банк	Москва	3460	1621	1478	195	-90,1	299	0	286	0	0	289
285	«Сервис резерв»	Москва	2034	1560	448	278	2,2	253	53	248	0	0	289
286	«Евроальянс»	Иваново	1781	1544	445	279	4,3	280	664	188	225	94	219
287	Россита-банк	Москва	3257	1517	630	255	51,8	224	282	222	752	700	131
288	Крона-банк	Иркутск	2499	1514	604	258	54,2	223	511	198	970	42	243
289	«Нальчик»	Нальчик	695	1424	614	257	57,7	220	455	203	272	63	232
290	ПроКоммерцБанк	Москва	2996	1417	557	263	121,0	185	1	271	786	26	257
291	«Курган»	Курган	2568	1380	591	259	59,7	215	337	215	691	102	214
292	Русский Банк Сбережений	Ессентуки	779	1373	862	230	48,9	229	20	256	555	2	281
293	«Калуга»	Калуга	1151	1359	365	299	20,6	258	609	192	871	201	190
294	«Дружба»	Тюмень	990	1251	501	270	32,1	243	88	244	613	46	239
295	Банк РСИ	Москва	3415	1242	371	298	26,0	249	105	242	119	53	236
296	Торжкоуниверсалбанк	Торжок	933	1239	322	311	13,1	266	124	237	172	27	255
297	«Максима»	Москва	3379	1179	356	301	1,9	287	0	286	501	37	248
298	Русский региональный банк	Москва	685	1178	437	283	6,8	275	0	286	51	0	289
299	Почтобанк	Пермь	1788	1132	436	284	23,9	251	467	202	592	212	185
300													

банк

# Финансовое ритардандо

В 2024 году «Эксперт РА» ожидает замедления темпов роста кредитования, особенно в рознице. При этом сокращение доходов с учетом постепенного роста резервов по проблемным долгам приведет к снижению прибыли сектора на 13% по итогам 2024 года. В 2024 году государственные инфраструктурные проекты останутся существенными факторами роста кредитования крупного бизнеса. Но сохраняющийся дефицит государственного бюджета может привести к коррекции софинансирования новых проектов. А снижение темпов роста кредитования и расширение санкционного давления ведут к уменьшению доходов все большего числа банков.

— прогноз —

## Корпоративные перспективы

В начале 2022 года на фоне кризисной ситуации, вызванной реализацией процентных и валютных рисков, санкционным давлением на банковский сектор и бизнес, заморозкой активов и паникой вкладчиков, российские кредитные организации существенно ограничили объемы выдачи новых ссуд.

Во втором полугодии 2022-го по мере адаптации российской экономики к шокам кредитная активность стала постепенно восстанавливаться, тем не менее по итогам года темпы роста практически во всех сегментах рынка оказались существенно ниже показателей 2021-го.

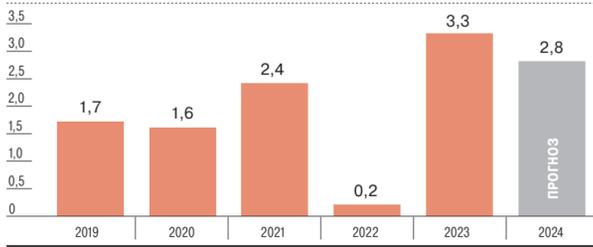
В 2023 году тренд на восстановление продолжился как в рознице, так и в корпоративном кредитовании, чему способствовали комфортные ставки в течение первой половины года, реализация отложенного спроса со стороны клиентов и относительная стабильность валютного курса.

В 2024 году рост портфеля крупных корпоративных кредитов, по нашим оценкам, останется на достаточно высоком уровне и по итогам года составит около 15% против 24% го-

дом ранее. Давление на инвестиционную активность крупного бизнеса оказывает высокая стоимость заимствований, по этой причине среди корпоративных клиентов стали востребованы плавающие ставки, которые будут следовать за динамикой ключевой ставки и снижать необходимость в рефинансировании по более низким ставкам. Наряду с этим для кредитования бизнеса дополнительными сдерживающими факторами по-прежнему остаются угрозы срывов в цепочках поставок ВЭД, в том числе в виде вторичных санкций против крупных финансовых и торговых партнеров-нерезидентов.

Спрос на кредиты со стороны МСБ сохранится на высоком уровне. Значительный вклад в развитие

## ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ (ТРЛН РУБ.)



сегмента продолжает оказывать программы государственной поддержки МСБ. Тем не менее за счет постепенного исчерпания эффекта низкой базы, согласно нашему прогнозу, темп роста кредитного портфеля МСБ замедлится с 30% в 2023-м до 20% в текущем году. Вследствие бурного роста сегмента в прошлые годы будет наблюдаться постепенное вызревание проблемной задолженности, что может повлечь за собой умеренное ужесточение банками условий выдачи новых кредитов с целью более тщательного контроля принимаемых рисков.

## Замедляя розницу

К необеспеченному потребительскому кредитованию регулятор проявляет особое внимание в рамках противодействия росту дальнейшей за кредитованности населения и принятия банками повышенных рисков. В 2024 году продолжат действовать вступившие в силу в конце прошлого года МПЛ для заемщиков с ПДН выше 80%. Кроме того, в сентябре прошлого года были вновь повышены надбавки к коэффициентам

риска по наиболее рискованным кредитам. Совокупность регуляторных мер по охлаждению рынка в сочетании с высокими ставками, ограничивающими спрос, приведут к замедлению роста потребительского кредитования до 8% по итогам года. Зато этот рост будет обеспечен более качественными заемщиками, что позволит снизить риски для финансовой устойчивости банков.

Под значительным регуляторным воздействием оказался и ипотечный сегмент. В 2023–2024 годах неоднократно увеличивались риск-надбавки по кредитам с низким первоначальным взносом и повышенным уровнем ПДН. При этом в 2024 году также очень вероятно введение МПЛ для наиболее рискованных ссуд, как в необеспеченном потребительском кредитовании, что окажет давление на темпы роста ипотечного сегмента.

Основной причиной замедления роста ипотеки станет снижение объемов поддержки в рамках государственных льготных программ, за счет которых в 2023 году было выдано более 50% кредитов, в результате чего прирост портфеля составил 29%. Действие основной льготной программы заканчивается с 1 июля 2024 года, и ее продление в нынешней версии маловероятно, кроме того, уже в декабре условия были скорректированы и первоначальный взнос повышен с 20% до 30%. Рынок будет поддержан за счет ожидаемого продления «семейной ипотеки», а также льготных региональных программ, тем не менее по итогам года, по оценкам агентства, объемы ипотечных выданных будут на 20% ниже значений 2023-го, а темп роста портфеля замедлится до 15%.

Автокредитование, наименее подверженное регуляторному воздействию, по итогам 2024 года сможет продемонстрировать наибольшие средние темпы роста — около 20%, что значительно ниже итогов прошлого года, когда портфель автокредитов вырос на 42%. Исчерпание эффекта низкой базы кризисного периода и реализация отложенного спроса, которые обеспечили бурную динамику прошлого года, приведут к замедлению темпов роста автокредитования. Кроме того, за счет десятков китайских и отечественных брендов на рынке больше не наблюдается острого дефицита предложения, который подогревал цены и, как следствие, стимулировал увеличение объема выданных в прошлом году. В случае отсутствия новых валютных шоков мы ожидаем относительной стабилизации цен на новые транспортные средства, что также приведет к снижению темпов роста в автокредитовании.

## Шаг назад

Снижение темпов роста кредитования отразится на величине чистых процентных и комиссионных доходов, что повлияет на финансовый результат кредитных организаций.

Кроме того, мы ожидаем постепенного роста отчислений в резервы по мере исчерпания эффекта масштабного досоздания резервов в 2022-м и постепенного вызревания новой задолженности как корпоративных, так и розничных клиентов.

Не исключено дальнейшее точечное санкционное давление на отдельные отрасли российской экономики, что может временно затруднить обслуживание долга рядом за-

емщиков и потребовать формирования дополнительных резервов.

Мы также ожидаем меньшего положительного эффекта от валютной переоценки, которая внесла значительный вклад в прибыль сектора в 2023-м. Согласно базовому прогнозу, чистая прибыль сектора по итогам 2024 года будет на 13% ниже рекордного уровня 2023-го и составит 2,8 трлн руб.

При этом мы ожидаем дальнейшего роста концентрации прибыли на крупнейших игроках. По нашим оценкам, на топ-10 банков будет приходить свыше 75% финансового результата сектора против 73% годом ранее. Увеличению доли крупнейших игроков в прибыли сектора будут способствовать более низкая стоимость фондирования по сравнению с конкурентами и более высокий уровень технологического развития, который за последние несколько лет стал важным конкурентным преимуществом в борьбе за клиентов.

На банки за пределами топ-10 постепенно распространяются санкционные ограничения, которые лишают их транзакционного бизнеса, выступавшего точкой роста последние два года, и, как следствие, доходов.

Банки вне топ-100 по-прежнему смогут зарабатывать на размещении денежных средств в ликвидные активы в период действия высокой ключевой ставки. Однако по мере постепенного снижения ключевой ставки небольшие игроки столкнутся со снижением доходов, поскольку не имеют устойчивой клиентской базы и конкурентных преимуществ для дальнейшего развития.

**Ксения Якушкина,**  
«Эксперт РА»

## ТЕМПЫ РОСТА КРЕДИТОВАНИЯ (%)



## ТЕМПЫ РОСТА КРЕДИТНЫХ ПОРТФЕЛЕЙ (%)



# «К внедрению нового регулирования приступим в 2025 году»

— администрирование —

Прибыль мы ждем несколько ниже прошлогоднего рекорда — на уровне 2,3–2,8 трлн руб. Во-первых, мы думаем, что по мере переоценки активов и пассивов с учетом более высоких ставок, а также из-за необходимости восстанавливать значения норматива краткосрочной ликвидности (НКЛ), по которому мы отменили послабления, чистая процентная маржа сократится до 4,0–4,4% с 4,7% в 2023 году. Во-вторых, мы ожидаем роста резервов по кредитам в связи с тем, что больше не будет значимого роллпука «перезервированных» кредитов 2022 года, а также в связи с постепенным «вызреванием» реструктурированных кредитов и кредитов, выданных в последние два года заемщикам с высоким показателем долговой нагрузки. Кроме того, мы не закладываем в прогноз прибыль от валютной переоценки, которая была значимым фактором в 2023 году.



Александр Данилов

## «Потенциальный риск несут реструктурированные кредиты»

— Как вы оцениваете текущее состояние основных показателей российского банковского сектора: достаточности капитала, уровня резервов, выполнения иных нормативных требований? Есть ли проблемы в данном плане, каковы могут быть пути их решения?

— Значительных проблем с капиталом мы сейчас не видим. Банковский сектор сохраняет адекватный запас капитала: на 1 февраля 2024 года — около 7,5 трлн руб. сверх уровня, соответствующего нарушению нормативов — этого достаточно для покрытия потерь в размере приблизительно 7% кредитного портфеля. Для сравнения: в 2022 году суммарные расходы на резервы были на уровне 2,5 трлн руб., или 3% от кредитного портфеля.

При этом следует отметить, что запас капитала неравномерно распределен по банкам и, безусловно, есть игроки, которые в острую фазу кризиса пострадали сильнее. Также у отдельных банков есть груз проблем в виде заблокированных активов, и мы дали им рассрочку на десять лет для формирования резервов, чтобы они смогли признать убытки за счет зарабатываемой прибыли, а не за счет текущего капитала. Некоторые банки уже практически полностью зарезервировали эти заблокированные активы или выводят их на отдельные компании.

— Это было далеко не единственным послаблением...

— Быстрое восстановление сектора позволило нам отменить почти все послабления, кроме уже упомянутой рассрочки по заблокированным активам и временной отмены надбавок к капиталу. Причем надбавки уже начали восстанавливаться — с 1 января 2024 года минимальный уровень надбавок повышен до 0,25 процентного пункта,

при этом послаблением по надбавкам сейчас пользуются менее десяти банков.

Существенных рисков в части возможных накоплений «скрытых плохих долгов» сейчас нет, и мы уже отменили послабления по корпоративным кредитам, в том числе по резервированию кредитов заемщикам, пострадавшим из-за санкций. Доля проблемных кредитов сейчас около 5%, и они почти на 80% зарезервированы, и потому значимого риска не представляются.

Потенциальный риск несут реструктурированные кредиты, потому что не всем заемщикам реструктуризация поможет и кто-то может уйти в дефолт. Портфель реструктуризий на начало года составил 12,1 трлн руб., или 16% корпоративного портфеля, но потенциально рискованными мы считаем около 3 трлн руб., то есть 4% корпоративного портфеля. Это в основном либо повторные реструктуризации заемщикам с плохим финансовым положением или большим объемом долга, уже признанным банками проблемным, либо кредиты заемщикам, которые не платят проценты более двух лет. На текущий момент потенциально проблемные реструктуризации покрыты резервами на 17%, а около 35% покрыто качественными залогами.

Риски по таким реструктуризациям управляемы, так как проблемы могут вызревать постепенно и банки будут создавать необходимые резервы из прибыли. Даже если какому-то банку нужно будет единовременно создать много резервов, то это тоже не проблема в силу послаблений по надбавкам к капиталу, о которых я упоминал.

## «Мы активно работаем, чтобы ограничить выдачу рискованных кредитов»

— Каковы сейчас основные риски для российской банковской системы, на-

сколько серьезны эти угрозы, что нужно делать для противостояния им?

— Можно выделить несколько основных тем, которые нас сейчас беспокоят больше всего; понятно, что мы обращаем внимание и на другие вещи, но эти — в наибольшем фокусе нашего внимания.

Одна из них — это риски розничного кредитования, в частности ипотеки, я об этом уже говорил. Мы активно работаем, чтобы ограничить выдачу рискованных кредитов с помощью макропроденциальных надбавок. Однако они не всегда эффективны, особенно если у банка значительный запас капитала. Поэтому мы рассуждаем, что скоро сможем применять макропроденциальные лимиты в ипотеке, а не только в потребительском кредитовании.

Есть связанный с этим вопрос качества строительных кредитов. В моменте все хорошо, но объем таких кредитов большой — 6,1 трлн руб., что составляет примерно 8% от всего корпоративного портфеля банков, или около 40% их капитала. Важно, чтобы не было ухудшения, сюрпризов, как с дефолтом отдельных крупных застройщиков в Китае, которые набрали много долгов для быстрого роста объемов бизнеса, но переоценили свои силы и не смогли их обслуживать. В последнее время на фоне высоких продаж и масштабных программ господдержки наши застройщики тоже начали много проектов, рассчитывая на сохранение повышенного спроса. Но опыт учит, что ситуация на рынке может измениться, а это несет потенциальные риски. Пока мы не наблюдаем значительного количества проблемных кредитов: их доля менее 0,5% проектного портфеля, но в ситуациях, когда продажи снижаются, решающее значение имеет финансовое состояние компаний. Поэтому мы сейчас готовим предложения по обновлению системы критериев для оценки уровня кредитоспособности заемщиков-застройщиков, использующих счета эскроу. В частности, предполагаем внедрить балльно-весовой подход учета критериев в оценке, а также отслеживать соответствие фактических темпов строительства и продаж плановым, учитывая групповые риски. Это позволит лучше дифференцировать компании по степени финансовой устойчивости, с тем чтобы банки принимали более взвешенные кредитные решения и своевременно создавали адекватные резервы.

— Это риски, связанные с положением заемщиков. А внутрибанковские?

— Есть фактор снижения запаса ликвидных активов у банков, которые агрессивно наращивали кредитование за счет временных послаблений по нормативу краткосрочной ликвидности (НКЛ). Системной проблемы это не несет, так как банки могут привлекать ликвидность у Банка России. Однако мы считаем, что банки должны снижать риски за счет на-

ращивания ликвидных активов и улучшения структуры привлеченных средств. Чтобы повысить качество управления краткосрочной ликвидностью в системно значимых банках, мы с марта отменили послабления по НКЛ. Банки, которым будет сложно соблюдать норматив, могут воспользоваться безотзывной кредитной линией, но за нее нужно будет платить. На наш взгляд, эта мера станет стимулом, чтобы банки активнее улучшали позицию по ликвидности.

И в целом, конечно, банкам нужно удлинять фондирование: привлекать долгосрочные вклады компаний и граждан, выпускать облигации, размещать безотзывные сберегательные сертификаты. Предпосылки для развития этих инструментов создают и отмена послаблений по НКЛ, и необходимость финансировать долгосрочные кредиты. В перспективе это создаст более сбалансированную базу фондирования.

## «Беспокоит риск высокой кредитной концентрации на крупные компании»

— Вы говорили о рисках, присущих застройщикам. А если вести речь о заемщиках в целом — какова ситуация?

— Нас беспокоит риск высокой кредитной концентрации на крупные компании. Он заключается в том, что отдельные наши компании по размеру превосходят банки. Если такая компания привлекает много кредитов в одном банке, то в случае ее дефолта возникает угроза для финансовой стабильности банка. А поскольку такие компании кредитуют, как правило, крупные, системно значимые банки, то риск возникает и для всей финансовой системы. Проблема усугубляется тем, что российские компании сейчас не могут занимать за рубежом и вынуждены рефинансировать существующие внешние долги, то есть потребность в привлечении финансирования у российских банков будет только увеличиваться.

Для ограничения таких рисков оптимально, чтобы размер кредитов, выданных одной компании — точнее, группе связанных компаний на консолидированной основе, не превышал 25% от капитала банка. Тогда в случае дефолта заемщика высока вероятность, что банк, даже создав резервы, не пробьет нормативы по капиталу и сохранит финансовую устойчивость. Исторически мы давали послабления, позволяя отдельным банкам кредитовать компании, попавшие под санкции, сверх этого порога. Тогда это было оправданно, потому что из-за угрозы вторичных санкций не все банки были готовы работать с такими компаниями. Но сейчас это уже не актуально, поскольку практически все крупные банки под санкциями.

Поэтому надо думать над структурным решением проблемы, а не ждать, пока риски будут нарастать в отдельных банках. В каче-

стве такого решения мы видим, с одной стороны, ужесточение регулирования нормативов концентрации. В частности, для системно значимых банков мы планируем ввести новый норматив Н30 на консолидированной основе и более жесткий — без понижений весов, он будет соотноситься не со всем капиталом, а только с основным. Будем вводить Н30 постепенно до 2030 года, чтобы было время на адаптацию. К середине текущего года планируем выпустить консультативный доклад на эту тему.

С другой стороны, мы хотим создать и стимулы, например включить в НКЛ синдицированные кредиты. Если синдицированный кредит выдан с использованием стандартной документации, будем учитывать его в составе высоколиквидных активов, потому что его можно быстрее преуступить, он более ликвиден. В целом мы рассчитываем, что это создаст стимулы к более равномерному распределению риска по системе, будет способствовать росту ее устойчивости.

— Банк России еще несколько лет назад обращал внимание на риски вложений банков в экосистемы. Как сейчас с этим обстоит дело?

— Действительно, объем иммобилизованных активов довольно высок. Такие активы не создают требований по возврату денежных средств, могут быть низколиквидными и подверженными высокому риску обесценения, что не позволяет рассматривать их в качестве надежного обеспечения банковских обязательств. По предварительным оценкам, объем иммобилизованных активов банков с универсальной лицензией, включая вложения в экосистемы и другие виды нефинансового бизнеса, составляет около 4 трлн руб. на конец 2023 года — это около 26% от их капитала. Однако доля иммобилизованных активов в отдельных кредитных организациях, в том числе и достаточно крупных, заметно превышает средний уровень и может достигать 30–40% от капитала, что вызывает наше беспокойство.

Чтобы ограничить риски накопления на балансах банков избыточных иммобилизованных активов, мы планируем внедрить специальный лимит в процентах от капитала банка. Если концентрация иммобилизованных активов у банка превышает лимит, избыточные вложения будут вычитаться из капитала, то есть фактически будут полностью финансироваться за счет собственных средств банка без сопутствующих рисков для кредиторов и вкладчиков. Лимит будем вводить постепенно, в течение нескольких лет, чтобы у банков было время на адаптацию. На 2024 год запланирована калибровка параметров лимита и разработка нормативной базы. К внедрению нового регулирования приступим в 2025 году.

**Записал Петр Рушайло**

## банк

## Потенциал роста сохраняется

В прошлом году на фоне рекордных прибылей российских банков их акции также показали рекордные темпы роста. Потенциал дальнейшего их роста в текущем году гораздо более скромный, но все же сохраняется, считают эксперты.

— акции —

## Повторение пройденного

2023 год оказался удачным для акций представителей российского финансового рынка. По его итогам биржевой индекс Мосбиржи вырос на 58,8%, опередив индекс С&P 500, который прибавил 43,9%, а также с лихвой отыграв потерю 2022 года, когда он рухнул на 48%.

В банковском сегменте среди лидирующих бумаг наилучшие результаты у акций банка «Санкт-Петербург» (БСПБ), которые подорожали на 114,2%, следом идут привилегированные (+93,1%) и обыкновенные (+91,9%) акции Сбербанка. Акции ВТБ и глобальные депозитарные расписки банка «Тинькофф» (TCS Group) отстали от рынка в целом, подорожав за прошлый год на 38,4% и 26,4% соответственно.

«Прошлый год оказался очень успешным для акций российского банковского сектора», — констатирует аналитик ФТ «Финам» Игорь Додонов. — Этому способствовало прежде всего быстрое восстановление финансовых показателей ответственных банков после кризиса 2022 года». Бумагам БСПБ, по его мнению, принесло успех то, что на фоне хороших финпоказателей банка и дивидендных выплат инвесторы, по-видимому, решили несколько сократить традиционно значительную недооцененность данных бумаг по мультипликаторам по отношению к акциям других российских кредиторов. Акции же «Сбера», отмечает аналитик, продемонстрировали уверенное восстановление, после того как банк решил выплатить рекордные дивиденды за 2022 год, несмотря на резкое снижение прибыли. При этом большую поддержку им в прошлом году также оказывал быстрый рост доходов по основным направлениям деятельности и чистой прибыли на фоне организационного развития бизнеса и снижения расходов на кредитный риск.

«2023 год был рекордным для банков как с точки зрения финансовых результатов — чистой прибыли сектора составила 3,3 трлн руб., так и в плане роста стоимости акций», — отмечает портфельный управляющий

УК «Альфа-Капитал» Дмитрий Скрюбин. — Но понятно, что это не стоит воспринимать в отрыве от провального 2022 года — эффект низкой базы был значительным».

«Впечатляющие результаты акций российских банков в прошлом году были обеспечены эффектом низкой базы после разгрома 2022 года и высокой инфляцией на фоне роста денежной массы М2 почти на 20% за год», — соглашается инвестиционный стратег «Алор» Павел Веревкин. При этом «Сбер» более чем оправдал доверие инвесторов, считает он, продемонстрировав уверенное восстановление после провала 2022 года, рекордную чистую прибыль в 1,5 трлн руб. за 2023 год и попутно выплатил 25 руб. дивиденда на одну акцию.

Отставание от рынка бумаг ВТБ и TCS Павел Веревкин связывает с отсутствием дивидендов. ВТБ пока направляет свою прибыль на восстановление капитала после кризиса 2022 года, и при самом оптимистичном раскладе инвесторы могут рассчитывать на дивиденды только в 2025 году, базовый же сценарий предполагает первую выплату дивидендов в 2026 году в размере 80 млрд руб., или 7% доходности, поясняет он. А от TCS Group в условиях инфраструктурных ограничений ждать дивидендных выплат «было бы неразумно», кроме того, ближе к концу прошлого года инвесторы стали опасаться навеса предложения после процедуры редомициляции и отдавали предпочтение другим акциям сектора.

Игорь Додонов относительно слабо динамику акций ВТБ объясня-

## ДИНАМИКА КОТИРОВОК АКЦИЙ РОССИЙСКИХ БАНКОВ\*

ИСТОЧНИК: МОСБИРЖА.



ет допэмиссиями и заявлениями руководства банка об отсутствии дивидендов в ближайшие годы. «Также несколько разочаровали бумаги TCS Group, сдерживающими факторами для которых были попадание Тинькофф-банка под западные санкции в начале прошлого года, риски, связанные со статусом депозитарных расписок, и их высокая премия по мультипликаторам по отношению к другим российским банковским акциям», — говорит эксперт.

## Продолжение следует

В первые месяцы 2024 года пережачный рост акций российского финансового сектора продолжился, но выглядит гораздо менее выраженным, чем в прошлом году: с начала января по конец второй декады марта индекс финансов Мосбиржи вырос на 8,3% на фоне роста рынка в целом на 5,4. Акции БСПБ за этот период подорожали на 37,5%, «Сбера» — на 9,0% (привилегированные — на 8,5%), ВТБ — подешевели на 1,4%, расписки TCS, торги которыми приостановились с середины февраля до середины марта в связи с редомициляцией, подорожали на 1,3%.

Опрошенные «Ъ-Банком» эксперты сохраняют оптимизм, но полагают, что темпы роста сектора будут скромнее, чем в прошлом го-

ду. В 2024 году в Банке России ожидают сокращения прибыли сектора до 2,3–2,8 трлн руб., в том числе из-за сворачивания программ льготного кредитования, кроме того, умеренно негативное влияние на отрасль может оказать планируемое во втором полугодии снижение ключевой ставки ЦБ, говорит аналитик ИК «Велес Капитал» Елена Кожухова.

Этот год, вероятно, окажется непростым для российских банков, замечает Игорь Додонов. Жесткая монетарная политика Банка России (ключевая ставка ЦБ, как ожидается, будет оставаться двузначной на протяжении всего 2024 года) и жесткое регулирование розничного сегмента приведут к существенному замедлению деятельности, поясняет он. Кроме того, в текущем году уже, вероятно, не будет больших разовых доходов, прежде всего от валютной переоценки, которые заметно улучшили результат сектора в прошлом. Дополнительное давление на прибыль сектора должна будет оказать отмена с 1 марта послаблений по нормативу краткосрочной ликвидности, из-за чего банкам придется больше средств держать в высоколиквидных активах. «Учитывая, что акции российских банков, несмотря на существенное восстановление в прошлом году, по-прежнему торгуются с ощутимым дисконтом по мультипликаторам по отношению к аналогам с развивающихся рынков и по отношению к собственным историческим мультипликаторам, у них, на мой взгляд, сохраняется потенциал для дальнейшего укрепления», — резюмирует Игорь Додонов.

«По нашему мнению, существенного апсайда в акциях банковского сектора на протяжении 2024 года ждать не следует. Российские банки уже продемонстрировали впечатля-

ющее восстановление после разгрома санкций 2022 года», — заключает Павел Веревкин.

## Аргументы и факторы

Сбербанк как минимум в первой половине текущего года остается одним из фаворитов отрасли ввиду ожидаемой выплаты рекордных дивидендов за 2023 год, на этом фоне бумаги кредитора могут закрепиться выше 300 руб. со следующими целями роста 310 руб. и 320 руб., говорит Елена Кожухова. Если же финансовые результаты Сбербанка за 2024 год покажут дальнейшее увеличение прибыли и, как следствие, дадут надежды на новые рекордные дивиденды, постепенный рост котировок может продолжиться вплоть до исторического пика 2021 года — 388,11 руб.

«Большинство представителей сектора нам кажутся справедливо оцененными относительно доходности безрисковых инструментов, однако на фоне позитивных настроений допускаем рывок в акциях «Сбера», — говорит Павел Веревкин. Среди драйверов роста акций «Сбера» он выделяет ожидания рекомендации дивидендов советом директоров в апреле, его целевая цена на конец года, с учетом дивидендов, находится в районе 350 руб. за акцию. Дмитрий Скрюбин также ставит акции «Сбера» в число фаворитов, отмечая, что это «понятная стабильная дивидендная история у умеренным ростом».

ВТБ в прошлом году заработал рекордную прибыль в 432 млрд руб. на фоне быстрого органического роста бизнеса и резкого снижения отчислений в резервы, рассуждает Игорь Додонов. При этом менеджмент ожидает, что чистая прибыль в этом году останется на уровне прошлого года, а в 2026 году вырастет в полтора раза и достигнет 650 млрд руб. «В ВТБ также подтвердили, что по-прежнему не планируют возобновлять вы-

плату дивидендов в предстоящие два года, однако это, на мой взгляд, компенсируется очень низкими оценочными коэффициентами акций банка. Моя целевая цена по акциям ВТБ на конец июня 2024 года составляет 0,029 руб., потенциал роста равен 24%», — говорит аналитик. «В базовой стратегии ВТБ заложены дивиденды по итогам 2025 года, но в руководстве банка не исключили выплат в том числе за текущий год», — добавляет Елена Кожухова.

Большой интерес инвесторов привлекут и бумаги TCS Group после процедуры смены юрисдикции и возобновления торгов, считает Павел Веревкин. «TCS Group пока не платит дивидендов, но может стать одной из интересных акций роста после решения вопросов редомициляции», — замечает Елена Кожухова.

Холдинг TCS весьма уверенно прошел через кризисный 2022 год, а в прошлом году показывал быстрое восстановление финпоказателей, говорит Игорь Додонов. Он полагает, что благодаря эффективной бизнес-модели и сильному бренду TCS сможет уверенно противостоять нынешнему ухудшению операционной среды, связанному с существенным ростом процентных ставок и ужесточением регулирования розничного кредитования. «В сочетании с быстрым ростом клиентской базы это создаст предпосылки для дальнейшего значительного повышения эффективности группы при сохранении высокого уровня рентабельности капитала. Дополнительным фактором поддержки акций TCS Холдинга может стать возобновление дивидендных выплат после редомициляции», — делает вывод аналитик.

Что касается акций банка «Санкт-Петербург», то Елена Кожухова отмечает, что он выплачивает щедрые дивиденды и в 2023 году получил 47,3 млрд руб. чистой прибыли против 47,5 млрд руб. годом ранее. «Банк, вероятно, выплатит дивиденды за 2023 год, а его акции при отсутствии разочарований могут в ближайшие месяцы выйти на отметку выше 317,42 руб.», — считает она. Павел Веревкин, напротив, относит бумаги БСПБ к числу переоцененных: «Инвесторы разогрели акции банка на ожиданиях роста коэффициента дивидендных выплат и сохранении высокой рентабельности. Любой негативный отчет, не оправдывающий ожиданий, может спровоцировать волну распродаж».

Петр Рушайло

## Трансформация или закрытие

— программа —

Весной 2020 года правительство РФ запустило программу льготной ипотеки под 6,5%. Главными целями было повышение доступности жилья в условиях пандемии и помощь стройиндустрии, столкнувшейся с падением спроса на новостройки. Решить одновременно эти задачи не удалось, хотя число кредитов уже приблизилось к 850 тыс. Если застройщики вздохнули полной грудью, то многие потенциальные заемщики приуныли, поскольку средние цены на новые квартиры за три года выросли вдвое. Что будет с программой спустя четыре года — трансформация или закрытие?

## История вопроса

Ипотека с господдержкой со ставкой до 6,5% стартовала 17 апреля 2020 года. Людям дали возможность до 1 ноября 2020 года получить кредит на покупку жилья в новостройке стоимостью до 3 млн руб. А в Москве, Петербурге, Московской и Ленинградской областях максимальный порог стоимости целевой жилплощади повысили до 8 млн руб. Государство обещало банкам субсидировать льготную ипотеку (гасить разницу между рыночной стоимостью кредита и 6,5%), чтобы заинтересовать их в выдаче жилищных ссуд по заниженной ставке.

Уже тогда ряд экспертов выразил сомнения в целесообразности проекта. Ведь средневзвешенная ставка выданной ипотеки в апреле 2020 года, по оценке ЦБ, упала до рекордного минимума — 8,32% годовых. Напомним, что в середине весны 2020-го регулятор снизил ключевую ставку сразу на 0,5 п. п., до 5,5% годовых, а также допустил ее снижение на июньском заседании еще на 1 п. п. То есть разница между рыночной и льготной ставками составляла всего 2,18%. Программу восторженно встретили покупатели новостроек. Многие спешили успеть оформить кредит на выгодных условиях. Очень быстро стало понятно, что денег, выделенных оператору программы госкомпания ДОМ.РФ, явно недостаточно. В июне 2020-го лимиты по кредитам повысили до 12 млн руб. для жителей четырех регионов и до 6 млн руб. для остальных.

Антикризисную меру продлили до 1 июля 2021 года, затем до 1 июля 2022 года. Но пролонгацией остались довольными не все. Де-

ло в том, что из-за льготной программы цены на новые квартиры в ряде регионов за несколько месяцев взлетели на 20–30%.

Одним из первых против продления программы выступил Банк России. По мнению его главы Эльвиры Набиуллиной, программу льготной ипотеки в РФ «надо вовремя остановить, чтобы не допустить перегрева на рынке жилой недвижимости». Но доводы представителей строительного лобби в правительстве, видимо, оказались убедительнее.

Острая фаза коронавирусного кризиса прошла, а разгулявшийся аппетит строителей никуда не делся. Ипотеку с господдержкой подкорректировали, повысив льготную ставку с 7% до 8%, и продлили ее действие до 1 июля 2024 года. Минимальный первоначальный взнос вырос до 30%, появился единый лимит для всех регионов в 6 млн руб. Зато стала шире льготная линейка: появились «семейная ипотека» под 6%, «IT-ипотека» под 5%, «сельская ипотека» под 3%, «дальневосточная ипотека» и «арктическая ипотека» под 2%.

С начала действия программы льготной ипотеки, с мая 2020 года по 1 января 2024 года, по данным Росреестра, оформлено более 836 тыс. кредитов.

## Парад рекордов

По оценке экономиста Андрея Лободы, главное достоинство льготной ипотеки — объем вводимого в стране в эксплуатацию жилья бьет исторические рекорды, а у населения есть деньги, чтобы его приобрести. По данным Росстата, в 2023 году в РФ ввели рекордные 110,4 млн кв. м жилья (на 7,5% больше, чем в 2022-м). Как сообщил вице-премьер Марат Хуснуллин, более 51 млн кв. м пришлось на многоквартирные дома, около 59 млн кв. м — на индивидуальное жилищное строительство (ИЖС).

Но экономист Сергей Хестанов полагает, что «основной задачей, для решения которой в России ввели льготные ставки по ипотеке в 6,5%, было не повышение доступности займов для населения, а поддержка строительной отрасли».

«Льготная ипотека также кормит компании, оказывающие услуги по ремонту и отделке квартир, производителей мебели, дизайнеров интерьера, изготовителей строительных материалов и т. д. Это огромный массив людей, занятых в малом и среднем предпринимательстве. Например, отделочными работами занимаются 994 тыс. человек — это

треть исполнителей в сфере строительных услуг», — добавил руководитель департамента продаж и клиентской поддержки «Альфа-Форекс» Александр Шнейдерман.

Главный аналитик Neomarkets Олег Калманович отмечает: «Неомимо девелоперов, главными бенефициарами введения ипотеки с господдержкой стали банки, которые хорошо заработали на процентах по кредиту. Часть обслуживания по льготному кредиту берет на себя государство, поэтому финансовые организации получали полный профит от кредитования».

Согласно оценке Центробанка, по итогам 2023 года банки заработали рекордную прибыль — 3,2 трлн руб. Значительная часть чистой процентной маржи приходится на льготную ипотеку, ставшую главным локомотивом развития жилищного рынка. Доля льготной ипотеки превысила 60% общего объема ипотечного жилищного кредитования. Объем выданных в РФ в 2023 году ипотечных жилищных кредитов с господдержкой увеличился в два раза по сравнению с показателем 2022 года — до 4,7 трлн руб.

## Пять угроз

Оборотной стороной действия программы льготной ипотеки стало увеличение рисков. Во-первых, на рынке жилой недвижимости стал формироваться пузырь. Смещение требований к заемщику предсказуемо привело к росту спроса и росту цен. «Льготная ипотека, которая должна была повысить доступность жилья, дала обратный эффект. За последние два-три года из-за бесконечного субсидирования ипотеки цены на жилье выросли вдвое», — отметил руководитель АЦ «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU» Олег Репченко. По его мнению, в первичном и вторичном рынках появились заметный дисбаланс цен: квартиры в новостройках стоят на 20–30% дороже сопоставимых лотов на вторичном рынке. Это опасно и для покупателей, и для банков. Банки получают на баланс переоцененный залог, а людям приходится продавать квартиры, купленные ими на первичном рынке, значительно дешевле. То есть программа создала серьезные риски для банковской системы, отмечает Олег Репченко. В январе 56% выставленных на продажу квартир упали в цене, заявили аналитики компании «Этажи». И этот тренд будет набирать силу.

Во-вторых, программа не выполнила свою основную цель — сделать жилье доступным.

Из-за подскочивших цен на квартиры многие семьи отказались от планов решить жилищный вопрос. Более того, льготную ипотеку, призванную в первую очередь помочь молодым и бедным, в прошлом году чаще всего брали заемщики без детей и состоятельные частные инвесторы. Особенно это было заметно в августе 2023 года в Москве, когда резко выросла ключевая ставка ЦБ и поползли слухи о скором завершении госпрограммы. Многие богатые граждане оформляли в разных банках по несколько льготных ипотек, чтобы заработать на растущих ценах на новостройки. Власти опомнились только в конце прошлого года, когда в государственных ипотечных программах появился принцип однократности выдачи. А кто мешал вести ограничения для спекулянтов раньше?

В-третьих, из-за льготной ипотеки выросла закредитованность населения. Как сообщила недавно Федеральная служба судебных приставов (ФССП), совокупная сумма долгов, подлежащих взысканию с физлиц в пользу банков, достигла 3,26 трлн руб. За 2023 год этот показатель вырос на 200 млрд руб. Многие заемщики, получившие льготную ипотеку, для первоначального взноса брали потребительские кредиты. Несмотря на усилия финансового регулятора по охлаждению кредитного рынка, доля долгов, в том числе «плохих», растет. За 2023 год, по данным ЦБ, общий объем кредитной задолженности граждан перед банками по инерции вырос на 23%, до 33,7 трлн руб. против 27,4 трлн в 2022 году. По статистике ФССП на принудительном исполнении находилось 24,6 млн производств по взысканию долгов с физлиц. Это на 4,5 млн больше, чем в 2022-м. Для сравнения: в 2020-м, когда стартовала ипотека с господдержкой, их было 12,9 млн.

В-четвертых, ипотека с господдержкой увеличила на кредитном рынке доминирование госбанков, из-за чего конкурентная среда стала хуже. В минувшем году, по расчетам АЦ ДОМ.РФ, банки из топ-20 выдали около 2 млн ипотечных кредитов на 7,8 трлн руб. Причем доля «Сбера» и ВТБ, находящихся под контролем государства, в общем ипотечном портфеле в 2023 году выросла до 80%, а суммарная доля пяти госбанков приблизилась к 90%.

В-пятых, решение ЦБ ради борьбы с инфляцией повысить ключевую ставку с 8,5% сразу до 12% сделало ипотечные госпрограммы разорительными для госбюджета. Ведь

из-за роста «ключей» размер компенсации недополученных доходов для банков повысился. Чтобы снизить расходы бюджета в условиях СВО, правительство дважды (в сентябре и декабре 2023 года) снизило суммарно на 1 п. п. субсидии по всем госпрограммам льготной ипотеки. В результате рентабельность крупных игроков рухнула, и, чтобы выйти в плюс, многие ввели в начале текущего года по льготной ипотеке комиссии для застройщиков.

## На свежую голову

Судьба льготных ипотечных программ должна решиться в самое ближайшее время. Сейчас активно идет обмен мнениями между ведомствами и аналитиками. Эльвира Набиуллина, к примеру, выступает против безадресных льготных программ. Большинство специалистов считает, что нужно воздержаться от резкого торможения. Для этого, по мнению Олега Калмановича, в нынешних условиях для застройщиков необходимо сохранить некоторые программы льготной ипотеки. По данным ДОМ.РФ, объем нераспроданного первичного жилья на осень 2023 года составил 71,1 млн кв. м. Прирост за год составил 5,4 млн кв. м. То есть невывученными остаются две трети строящегося жилья.

«Льготную ипотеку не стоит полностью сворачивать — просто нужно сделать ее более адресной. В частности, кредиты с господдержкой уместны в регионах с низким уровнем доходов населения и низкими темпами строительства многоквартирных домов», — заметил управляющий директор компании «Метриум» Руслан Сырцов.

Как полагает Андрей Лобода, ипотека с господдержкой себя изжила, но семейную ипотеку и ипотеку для социальных групп надо оставить: «Решать стратегические задачи кредитования населения нужно на свежую голову — при политике сильного рубля и приоритетном внимании сектору ИЖС. Именно это направление сулит обеспечить России демографический бум — в частях России, на земле, рождается почти втрое больше детей, чем в небольших городских квартирах. В идеале застройку крупнейших городов в европейской части России пора резко завершать и приложить все силы к развитию сектора в регионах с резкой депопуляцией населения, а это почти вся Россия вне Москвы».

Сергей Артемов