

Будущее банковского сектора России

Развитие большинства сегментов кредитного сектора финансового рынка в 2013 году заметно замедлилось, а новых «точек роста» пока не видно. В результате уже до конца года крупные банки могут столкнуться с «процентными ножницами» и ухудшением качества портфеля. Это снизит интерес акционеров к дальнейшим вливаниям в расширение бизнеса, которые необходимы для соответствия новым требованиям регулятора. Поддержать традиционные сегменты может распространение рефинансирования Банка России на ссуды первой категории качества, включая портфели ссуд МСБ, автокредитов, ипотеку.



Кредитный рынок: трудности развития

Усиление конкуренции, меры регулятора по ограничению риск-аппетитов, исчерпание потенциала отдельных продуктов и замедление экономики омрачили перспективы развития кредитного рынка. Кредитование крупного бизнеса сдерживается снижением инвестиционной активности бизнеса. Наиболее перспективным сегментом остается кредитование малого бизнеса, однако данный тип клиентов наиболее чувствителен к замедлению развития экономики.

В 2013 году торможение затронет почти все сегменты кредитного рынка. В наибольшей степени замедлится розничное кредитование: темпы его прироста снизятся с 40 до 30% за счет «мягкой посадки» сегмента необеспеченных кредитов (с 55-60% до 40-45%). Динамика кредитования крупного бизнеса не превысит 10% (против 13% в 2012-м): в настоящее время наблюдается избыток ликвидности у крупного бизнеса, и с января по апрель кредитный портфель таких клиентов практически не показал роста. Единственный сегмент, который может избежать заметного замедления, — кредитование МСБ (15-16%) — во многом за счет «тиражирования» банками микрокредитов бизнесу.

Уже до конца 2013 года отдельные крупные банки могут попасть в «ножницы» процентных ставок. На фоне стремительного роста потребкредитования крупнейшие розничные банки во вторую половину 2012 года завышали ставки по вкладам, вынуж-

дая следовать за собой весь рынок. С начала 2013 года крупнейшие госбанки, обладая широким доступом к «бесплатным» средствам крупных компаний, проводят политику по снижению ставок по кредитам компаниям и населению. Поскольку большинство клиентов предпочитают размещать вклады под высокие ставки на 1 год, наблюдаемое торможение кредитования способно уже до конца 2013 года привести к заметному снижению процентной маржи отдельных банков. В зоне особого риска находятся банки с высокой долей средств физлиц в пассивах и преобладанием в структуре активов кредитов организациям и органам власти.

Торможение кредитного рынка способно привести к ухудшению качества ссудного портфеля банков до конца 2013 года. Это будет связано не только с тем, что станет сложнее «размывать» просрочку по розничному портфелю, но и со снижением требований к заемщикам на фоне ужесточения конкуренции. Определенный рост просроченных кредитов можно ожидать и на фоне расширения масштабов «кредитных фабрик» для малого бизнеса, поскольку данный инструмент фактически получил свое развитие менее двух лет назад и еще не прошел «проверку на прочность». С учетом необходимости создания повышенных резервов по необеспеченным ссудам это окажет дополнительное давление на рентабельность банковского бизнеса.

Новые рыночные условия

Новые рыночные условия и регулятивные ограничения повышают риски моно-

лайнеров, подталкивая банки к диверсификации. Оптимальная стратегия для большинства банков — не дорогостоящее построение полностью универсального банка, а развитие 1-2 резервных направлений дополнительно к флагманскому продукту. Для банков, ориентированных на беззалоговое кредитование физлиц, таким «запасным вариантом» могут стать микрокредиты малому бизнесу, выдача которых также базируется на скоринговых системах и которые могут фондироваться за счет дорогих средств населения. Среди менее доходных направлений — ипотека и автокредиты, однако их развитие потребует заметных вложений в инфраструктуру и поиск сопоставимых по срокам пассивов.

Поддержать динамику отдельных сегментов кредитного рынка возможно за счет расширения залоговой базы по кредитам Банка России. В нее могут быть включены, в первую очередь, низкорискованные долгосрочные кредиты населению (ипотека, автокредиты), а также ссуды малому и среднему бизнесу, отнесенные к I категории качества. Помимо поддержки социально и экономически значимых направлений и диверсификации бизнеса банков, данный инструмент будет подталкивать банки к формированию более качественной залоговой базы. А снижение регулятором ставок по долгосрочным ломбардным кредитам повысит стабильность пассивов банковской системы. Дополнительно расширение механизма рефинансирования будет работать на увеличение денежного мультипликатора и насыщение экономики деньгами без раздувания инфляции.

Бизнес-реакция на изменения внешней среды



МОИСЕЕВ

Сергей Рустамович
заместитель директора
департамента финансо-
вой стабильности Банка
России

«Я думаю, что залог устойчивости заключается в следующем: эффективность расходов, эффективность управления капиталом, эффективность внутренней организации. Такова нормальная бизнес-реакция на изменение внешней среды».

Я думаю, что на текущий момент целесообразно говорить о нескольких не системных рисках, а, скорее, об угрозах, о тех сферах, на которые регулятор обращает более пристальное внимание, чем на остальные. Их можно перечислить по пальцам одной руки.

Первым, безусловно, является бум потребительского кредитования. Мы запустили большой проект по обследованию ссудной задолженности крупнейших игроков этого рынка. Думаю, что со временем это позволит сделать данный рынок прозрачным. Итак, первая сфера – розничные кредиты.

Второй сферой, которая нам интересна, безусловно, является риск ликвидности. Формирование денежного предложения внутреннего рынка сейчас полностью перешло в руки Центрального банка. Мы больше всего заинтересованы в том, чтобы у банков было достаточное обеспечение (рыночного, нерыночного характера), чтобы было, что предложить в качестве залога кредитору последней инстанции и поддерживать стоимость заимствования на денежном рынке на приемлемом уровне. Необходимо, чтобы денежный рынок нормально работал, чтобы не происходили дефолты, чтобы ликвидность нормально перераспределялась.

Третья сфера интересов связана с достаточностью капитала. Что означают упомянутые инновации? Это проблема преимущественно рентабельности, а также того, каким образом распреде-

ляется прибыль. Я много услышал о внешних факторах, которые не дают банкам жить.

Главной адаптивной реакцией банков на изменение внешней среды, замедление экономического роста и снижение спроса на кредиты является, конечно, внутренняя реакция. У наших банков достаточно высокая эффективность доходов, т. е. они умеют извлекать прибыль, находить продукты и т. п., но у них достаточно низкая эффективность по издержкам. Наши банки выглядят не очень привлекательно в сравнении со своими иностранными аналогами. Иными словами, существует проблема оптимизации расходов.

Основной мерой, благодаря которой банки могут выиграть, является не поиск новых ниш, не поиск «нового Эльдорадо», а правильная работа с оптимизацией расходов. Важна оптимизация расходов разного характера: на операционные издержки, правильный выбор стратегии по резервам, распределение капитала. Первое – это издержки.

Второе – это правильное управление капиталом. Если мы посмотрим, как распределялась прибыль в последние годы, мы увидим, что на бонусы и дивиденды тратилось примерно 60% прибыли, а в последние 1,5 года – меньше (30-40%). Мы начинаем беспокоиться, что у нас низкая достаточность капитала, когда все денежки были потрачены на выплаты. Я думаю, что залог устойчивости заключается в следующем: эффективность расходов, эффективность управления капиталом, эффективность внутренней организации. Такова нормальная бизнес-реакция на изменение внешней среды.

Кому сейчас сложнее

«Кому сейчас сложнее? Сложнее тем банкам, у которых валюта баланса не очень большая и при этом у них небольшая ликвидность. Такие банки, конечно, имеют довольно незначительный ресурс для маневра. Мне кажется, что сейчас, возможно, мы стоим на пороге слияний и поглощений на банковском рынке».

Банковская система – это подсистема мировой экономики. Поэтому глобальные жизненные циклы у них общие. Мировая экономика переживает не лучшие времена. Сейчас модно говорить о new normal. Любые управленческие решения хозяйствующих субъектов, а также регуляторов должны приниматься очень осторожно. Высока вероятность рецессии и гиперинфляции.

В текущем году кредитные портфели банков продолжают свой рост. Однако в скором времени мы можем увидеть замедление темпов роста рынка розничного кредитования или его спад.

Современный рынок нуждается в антикризисном регулировании. Управленческие решения в крупном бизнесе традиционно контролируются государством.

Что касается малого и среднего бизнеса, тут есть серьезная проблема. У нас очень зарегулированная экономика.

Очень высокие правовые, операционные и кредитные риски. Отсюда и мой прогноз: если банки с государственным участием получают план по их кредитованию, а какой-то регулятор будет мониторить вопрос по их выполнению, может случиться и рост соответствующего кредитного портфеля на 12-15%.

Рынок банковских услуг достаточно консервативен. Главные банковские продукты имеют столетия истории. Все «точки роста» банковских продуктов неразрывно связаны с развитием новых технологий. Банки одними из первых стараются внедрять все новинки, появляющиеся на этом рынке. Все делается для улучшения условий сервиса. У частных банков клиент – это основа бизнеса и святая святых. В ближайшем будущем бан-

ковское обслуживание продолжит мигрировать из банковских отделений в Интернет. Все большее количество услуг и товаров можно приобрести в Сети.

Уже сегодня глобально расширяется функционал дистанционного банковского обслуживания для физических и юридических лиц. С повышением компьютерной грамотности населения и повышением доверия населения к электронным платежам такой подход может оказаться очень востребованным в ближайшем будущем.

Из сегодняшних массовых розничных продуктов, на мой взгляд, имеется потенциал банковских кредитных карт с опцией cash-back. Развитие данного продукта будет существенно поддерживаться естественной тенденцией роста доли безналичных платежей в торговле, а также проводимой государством политикой по уменьшению доли наличных денежных средств в платежном обороте.

Кому сейчас сложнее? Сложнее тем банкам, у которых валюта баланса не очень большая и при этом у них небольшая ликвидность. Такие банки, конечно, имеют довольно незначительный ресурс для маневра. Может быть, об этом мы еще поговорим, но мне кажется, что сейчас, возможно, мы стоим на пороге слияний и поглощений на банковском рынке.



УШАНОВ
Петр Владимирович
Председатель
Правления ОАО «БАНК
РОССИЙСКИЙ КРЕДИТ»

Когда желания совпадают с возможностями

«Тенденция, которая имела место еще в прошлом году, в этом году усилилась: имеет место перекредитование населения. Действительно, любого заемщика можно найти в бюро кредитных историй. Это означает или то, что мы уже всех охватили, или то, что обращаются одни и те же люди. Очевидно, что у этих людей растет кредитная нагрузка».

Первый аспект спроса – это ситуация в отдельно взятом конкретном банке. Второй – ситуация в целом по отрасли.

В сегменте кредитования физических лиц действительно отмечается падение: 60% – в прошлом году, в этом году ожидается 45%. С другой стороны, есть прирост по сумме – 60% (2012 год), 72% (ожидается в 2013 году), но по отношению к 2011 году. Итак, с одной стороны, темп падает, с другой стороны – количество выданных кредитов растет. Соответственно, в целом по отрасли падения спроса не наблюдается.

При этом мы переходим от экстенсивного развития к интенсивному, то есть придется следить за своими расходами. И здесь действительно каждая конкретная организация наблюдает сокращение спроса или падение платежеспособного спроса.

На сегодня имеет место перекредитование населения. Это один из основных вызовов банковской системы. Как с ним бороться? Постепенно клиент набирает кредиты. И мы сегодня наблюдаем изменение профиля поведения. Раньше все смело говорили, что риски в потребкредитовании приходятся на первые 2-3 месяца, а потом социально низкий дефолт. Сейчас мы видим, что этот социальный дефолт год от года растет.



ВАРЦИБАСОВ Григорий Юрьевич
член совета директоров и управляющий директор Национального банка «ТРАСТ»

Уровень закрепитованности населения

«По моим прогнозам, розничное кредитование будет развиваться в 1,5-2 раза интенсивнее, чем кредитование малого и среднего бизнеса».



ПОСПЕЛОВ Федор
Председатель Правления банка «ТРАСТ»

В сегменте МСБ есть опора в виде программ государственного финансирования и софинансирования. Однако в этих программах действуют ограничители, которые исключают из них существенную часть российских малых и средних компаний.

На рынок вышли государственные банки, стратегии которых во многом определяют общерыночные тенденции. Кроме того, на развитие розничного рынка могут повлиять внедрение Базеля III, изменения нормативной базы ЦБ РФ и правил работы АСВ, а также база фондирования. Но даже небольшие изменения могут привести к приостановлению направлений бизнеса, балансирующих на грани рентабельности.

Динамику роста кредитования крупного бизнеса, под которым в нашей стране подразумевается государственный бизнес, или бизнес, связанный с госструктурами, предсказать сложнее.

В ближайший год так называемый «перекосяк» в сторону необеспеченного кредитования не угрожает устойчивости банковского сектора. В настоящее время проблемы «перегрева» рынка не существует, уровень закрепитованности населения нашей страны достигает всего 12% ВВП. В США, например, этот показатель стремится к 100%, в Западной Европе – превышает 50%, в Польше – 35%, в Турции – 20%. Отличие России от других стран мира заключается в том, что отечественные банки выдают мало ипотечных займов.

В перспективе возможны различные сценарии развития ситуации.

При росте рынка в 35% Россия достигнет европейской степени закрепитованности в 40-45% ВВП к 2016 году. Если при этом в структуре выдач не возрастет доля ипотеки, это может вызвать определенные опасения.

Если бы кризиса не было, его бы придумали

«Я согласна с тем, что важным драйвером является внутренняя оптимизация. Если бы кризиса не было, его, наверное, надо было бы придумать. Я не совсем согласна, что мы дожили до зрелости. Мы, наконец, дожили до периода, когда есть возможность «убраться у себя дома», а не только каждый год кавалерийским наскоком удваивать-утраивать баланс».

Достаточно сложно отвечать на вопрос о точках роста, потому что мы говорим об определенном замедлении роста. В количественном выражении драйвером все-таки является кредитование физических лиц. В процентном соотношении происходит торможение. Темпы роста остаются высокими и в абсолютном, и в относительном выражении.

Физические лица не демонстрируют явного сокращения запросов на кредитные ресурсы, пожалуй, за исключением отдельных сегментов, например, ипотеки. В «Газпромбанке» это основной кредитный продукт для физических лиц. Более 70% кредитного портфеля физическим лицам составляют ипотечные кредиты.

Если говорить о корпоративных заемщиках, следует признать, что падение спроса заметно. Темпы роста предполагаются более скромными. Снижение спроса также связано с падением выручки у многих корпоративных клиентов. Напомню, что абсолютное большинство компаний имеет явные, официально зафиксированные или косвенные ковенанты, ограничения по заимствованиям.

Не секрет, что российские банки не всегда имели возможность в период высокого роста приобретения активов навести порядок в своих организационных структурах. Важнейшая проблема для российских банков – это низкая степень горизонтальных коммуникаций, и как следствие – действительно невысокая операционная эффективность.

Коснусь темы, связанной со слияниями и поглощениями. Сейчас прогнозируют, что вот-вот начнется слияние и поглощение, а я считаю, что вряд ли. Чтобы в российской банковской системе происходили слияния и поглощения, многое должно измениться. Слияния и поглощения вряд ли будут драйвером изменений.

Сегодня в мировой экономике есть огромная дыра. Это принципиальная проблема. Проблема в финансовой системе – это лишь проявление крупнейшей дыры, которая существует в реальном секторе экономики.

В «Газпромбанке» мы проводили глубокие статистические исследования на тему процентных ставок. Взаимосвязь между ставкой рефинансирования и реальным уровнем ставок на рынке очень умозрительна.

Банкиры с удовольствием давали бы кредиты по низким ставкам. Вопрос о накачивании денег на самом деле очень сложный. Накачивать в определенной стадии необходимо. Очень сложно прекращать этот процесс. Это сложный вопрос, хороший, но сложный.



ТРОФИМОВА Екатерина Владимировна
Первый вице-президент «Газпромбанка»