

КЛЮЧ К БАНКОВСКОЙ ТАЙНЕ

Текст Дианы Дадашевой

Основными тенденциями прошлого года эксперты называют бурное развитие микрокредитования и как следствие закредитованность рынка. Кредиты больше не служат инструментом для развития экономики, а становятся лишь способом стимулирования ее стагнации. Добавившаяся к этому процессу инфляция породила новое для рынка определение – «стагфляция».



Смена декораций

Банкиры отмечают, что прошедший год для банковского рынка был насыщен событиями, и многое менялось в финансовом секторе. По мнению **Дмитрия Шахметова**, директора регионального центра «Южный» ЗАО «Райффайзенбанк», в числе наиболее заметных событий – назначение нового главы ЦБ, изменение «набора инструментов» кредитно-денежной политики, рас-

ширение полномочий Банка России и упразднение ФСФР, курс правительства на противодействие незаконным финансовым операциям, повлекший за собой фактически отмену банковской тайны. Все эти события были ориентированы на снижение рисков в банковской сфере. В российской банковской системе накопились проблемы, которые рано или поздно надо было решать. По мнению экспертов, меры, принимаемые ЦБ, нельзя считать че-

ресчур мягкими или суровыми – их надо считать необходимыми.

Анна Штабнова, директор Ростовского филиала ОАО «Банк Москвы»: *Одной из основных задач, которые возложены на Банк России, является поддержание стабильности банковской системы. Банки с низким уровнем достаточности капитала, а также с «дырами» в балансах являются неустойчивыми, следовательно, представляют угрозу общей стабильности финансовой*

системы в случае макроэкономических шоков (аналогичных шоку во время кризиса 2008 года). С этой позиции действия ЦБ, направленные на поддержание стабильности финансовой системы, являются оправданными. Банковская система должна оздоровиться.

Политика ЦБ РФ направлена на формирование более прозрачного и стабильного рынка, и ее следствием может стать более дисциплинированное поведение. На банковскую сферу юга России эти события большого влияния не окажут, подавляющее большинство банков, работающих в регионе, нацелены на исполнение своих обязательств перед клиентами и соблюдение требований ЦБ РФ.

Впрочем, как полагает председатель правления банка «Центр-инвест» **Григорий Жуков**, на рынке осталось не так много региональных банков, хотя они полезны тем, что оставляют свои привлеченные ресурсы внутри региона, вкладывая их в развитие местной экономики. По его мнению, основная проблема региональных банков – нехватка

В РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ НАКОПИЛИСЬ ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РАНО ИЛИ ПОЗДНО НАДО БЫЛО РЕШАТЬ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, МЕРЫ, ПРИНИМАЕМЫЕ ЦБ, НЕЛЬЗЯ СЧИТАТЬ ЧЕРЕСЧУР МЯГКИМИ ИЛИ СУРОВЫМИ

капитала. А так как основная задача регионального банка – стать привлекательным для крупных российских или иностранных инвесторов, важнейшим условием этого должна быть прозрачность бизнеса, в том числе и составление отчетности по стандартам МСФО. «Банку нужно быть открытым и понятным для акционеров, брать лучшее от западных технологий, но всегда учитывать местную специфику рынка», – говорит эксперт.

По мнению **Дмитрия Шахметова**, появление мегарегулятора, ответственного за все сферы финансо-

вого рынка, должно придать системе большую стабильность, так как теперь одна структура контролирует риски во всех секторах. «Что касается отзыва лицензий у ряда банков, то я думаю, что эта тенденция будет продолжаться и это нормально, так как у нас слишком много банков в системе, – рассуждает эксперт. – Развитие рынка рано или поздно приведет к тому, что региональные банки будут вынуждены выбирать, как дальше вести свой бизнес, потому что когда федеральные приспособятся к их клиентам, а их клиенты – к феде-

Рынку поможет умный консерватизм

Банки подводят итоги-2013. Директор Стелла-Банка Денис Бурьгин уверен, клиентам важны не цифры, а развитие ситуации на рынке. Почему? Слово банкиру:

«Главные события происходили на федеральном уровне, но тенденции (ужесточение регулирования со стороны ЦБ РФ, ограничение ставок по вкладам, замедление роста потребкредитования) были заметны и в нашем регионе. Особенно характерна смена собственников местных банков: из 16-ти сохранили независимость меньше 50%.

Основная часть их бизнеса приходится на Ростов и область. Стелла-Банк

уже 20 лет обслуживает население, малые и средние предприятия Дона. Мы очень хорошо знаем своих клиентов. Это, кстати, сильная сторона устойчивых местных банков. Возможно, именно поэтому их практически нет среди тех, кто лишился лицензий. Хотя процесс сокращения банков продолжается. Впрочем, закономерно.

Проблемные банки уже можно разделить на группы. Первая – банки Дагестана и Осетии, у которых отзыв лицензий начался давно и был продолжен. Вторая – банки, проводящие сомнительные операции. Третья – потерявшие



ликвидность из-за паники, вызванной отзывом лицензий у «Мастер-Банка». После остановки платежей по банковским картам, процессинг которых осуществлял «Мастер-Банк», у них начался отток средств клиентов, противостоять которому невозможно. И, наконец, банки с крупными объемами плохих долгов.

На мой взгляд, один из рецептов развития сейчас – быть по-хорошему консервативным. В частности, мы не кредитуем без залога. Работаем только с проверенными партнерами и клиентами. Не проводим высокорисковых операций. Заботимся о ликвидности, а не о сверхприбылях. Так работаем 20 лет. И отступить не намерены».

Денис Бурьгин,
директор ОАО АКБ «Стелла-Банк»:

В 2013 году действия ЦБ РФ, безусловно, оказали серьезное влияние на состояние финансового рынка. Центральный банк, являясь регулятором, обладает рычагами по стабилизации экономики, которые и применяет во взаимоотношениях с коммерческими банками. Это, в частности, относится к координации ставок по вкладам и кредитам населению, ужесточению обязательных нормативов деятельности. На мой взгляд, все действия ЦБ направлены на оздоровление экономики. Банкам в этом процессе выпала роль инструментария, через который регулируется и российская экономика в целом.

ральным банкам, то рынка для региональных банков не останется. А с другой стороны, слишком большое количество финансовых организаций сильно затрудняет надзорную деятельность ЦБ. Поэтому весьма сложно требовать более передового регулирования».

Сдержанные ожидания

Банкиры не рассчитывают на бурный рост в этом году в каком-либо сегменте и в целом не планируют радикально наращивать портфели, однако предполагают, что по-прежнему будет показывать определенную динамику корпоративный сектор, хотя и не во всех сферах. Текущие инвестиционные настроения крупных корпоративных клиентов можно назвать сдержанными, так как большинство компаний откладывают запуск новых проектов, либо оптимизируют инвестиционные потоки. Все же некоторые банкиры допускают, что в 2014 году рынок корпоративного кредитования вырастет на 10-12%. Точкой роста в корпоративном сегменте в этом году может стать средний бизнес, который привлекателен благодаря приемлемому уровню риска и более высокой, чем у крупных клиентов, доходности.

По словам управляющего ростовским филиалом банка «Возрождение» **Яны Гамалей**, в прошлом году банк был активен как в корпоративном, так и розничном бизнесе, рыночные позиции в которых смог и удержать, и укрепить. Она также подчеркивает, что наиболее активно реализовывались программы кредитования в сегменте малого и среднего бизнеса, внедрена программа

кредитования микропредприятий. И добавляет, что в корпоративном сегменте сдерживающим фактором являлся низкий темп роста выпуска продукции, замедление роста экономики. «Банковский рынок будет развиваться в направлении совершенствования технологий и качества услуг, повышения операционной эффективности», – говорит **Яна Гамалей**. – К этому стремятся лидеры рынка, это и будет в дальнейшем залогом успешного развития». **Анна Штабнова** прошедший год считает удачным, потому что банку удалось пополнить свой кредитный портфель и в розничном, и в корпоративном сегментах. По ее словам, кредитный портфель МСБ в ростовском филиале «Банка Москвы» за 2013 год вырос почти в пять раз и составил более 5,3 млрд руб. Именно поэтому МСБ станет одним из ключевых сегментов, где будет работать «Банк Москвы» в наступившем году.

«ФОРА-БАНК» делает упор в работе с клиентами, занятыми в строительстве и торговле. По словам управляющего АКБ «ФОРА-БАНК» в Ростове-на-Дону **Сергея Бондаренко**, это перспективные сегменты, и в банке отлично знают их специфику. «Есть отрасли, демонстрирующие очень хорошие темпы развития», – утверждает эксперт. – И я считаю, что нужно не сетовать на закредитованность, а искать

БАНКИРЫ НЕ РАССЧИТЫВАЮТ НА БУРНЫЙ РОСТ В ЭТОМ ГОДУ В КАКОМ-ЛИБО СЕГМЕНТЕ И В ЦЕЛОМ НЕ ПЛАНИРУЮТ РАДИКАЛЬНО НАРАЩИВАТЬ ПОРТФЕЛИ, ОДНАКО ПРЕДПОЛАГАЮТ, ЧТО ПО-ПРЕЖНЕМУ БУДЕТ ПОКАЗЫВАТЬ ОПРЕДЕЛЕННУЮ ДИНАМИКУ КОРПОРАТИВНЫЙ СЕКТОР

новых партнеров. Как говорится, кто хочет – ищет возможность, а кто не хочет – ищет причину».

В «Райффайзенбанке» также пока ухудшения климата не заметили. Конечно, признает **Дмитрий Шахметов**, в целом по банковской системе наблюдается увеличение объемов отчислений на резервы, также

налицо рост показателей просроченной задолженности. «Но нас эти тенденции не затрагивают, поскольку мы ориентируемся на более качественный с точки зрения кредитного риска сегмент клиентов. В нем пока ничего страшного не происходит. И нет оснований полагать, что произойдет в обозримом будущем», – комментирует эксперт. Еще более оптимистичны в «Банке Москвы». **Анна Штабнова** считает, что рынок будет расти. Возможно, более медленными темпами (некоторое снижение количества в пользу повышения качества), но сегмент кредитования будет расти и в розничном, и в корпоративном секторах. По оценкам аналитиков банка, в среднем его рост в 2014 году может составить 15-20%.

Инициативы для микрорынка

Еще одна тенденция – рост рынка микрофинансирования по итогам прошлого года. Однако тут эксперты выражают обеспокоенность слишком большой закредитованностью населения и ростом числа различных организаций, работающих вне правового поля. По мнению **Сергея Бондаренко**, с появлением закона о потребительском кредитовании многие микрофинансовые организации стали добровольно прекращать свою дея-

тельность. Только за январь этого года было ликвидировано более 50 организаций. Кроме того, повышение финансовой грамотности граждан вряд ли позволит микрофинансированию расти прежними темпами. По словам **Яны Гамалей**, большой «вклад» в закредитованность населения внесли микрофинансовые



Lounge*-зона



Тренажерный зал - 460 кв.м.



Кардиозона - 230 кв.м.



Lounge*-зона, рецепция



Бассейн 25x10 м

СТАРТ ПРОДАЖ
WORLD CLASS «SPORT»
НОВЫЙ ПРЕМИУМ ФИТНЕС-КЛУБ В ЦЕНТРЕ
25 900 РУБ.
**

World Class

СЕТЬ ФИТНЕС-КЛУБОВ №1

2·000·888

WWW.WORLDCLASSRND.RU

*СТОРТ **ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕЙСТВУЕТ В ПЕРИОД С 01.03.2014 ПО 31.03.2014. ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ ГОДОВОЙ КЛУБНОЙ КАРТЫ WORLD CLASS «SPORT» ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ УНИКАЛЬНАЯ ЦЕНА ПРЕДПРОДАЖИ. ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ +7(863)2-000-888 ИЛИ НА САЙТЕ: WWW.WORLDCLASSRND.RU



ТЕКУЩИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ НАСТРОЕНИЯ КРУПНЫХ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ МОЖНО НАЗВАТЬ СДЕРЖАННЫМИ, ТАК КАК БОЛЬШИНСТВО КОМПАНИЙ ОТКЛАДЫВАЮТ ЗАПУСК НОВЫХ ПРОЕКТОВ, ЛИБО ОПТИМИЗИРУЮТ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОТОКИ

организации и банки, проводившие агрессивную политику в отношении финансово малограмотной части населения. Отсюда большое количество испорченных кредитных историй клиентов. Однако микрокредиты существуют в ряде серьезных и устойчивых банков как продукт для малого бизнеса. Если же говорить о микрофинансовых организациях, предлагающих быстрый заем практически без документов под 200% годовых, то это совсем другое явление.

Как отмечает **Андрей Паранич**, директор СРО НП «Объединение МиР», действительно, есть целый ряд субъектов, которые работают вне режима правового поля, и стремления регулирующих организаций, в том числе СРО, направлены на то, чтобы на рынке работали только те игроки, которые соблюдают правила. На это же направлено и ужесточение норм регулирования. Как подчеркивает эксперт, никаких специальных действий, направленных на искусственное сокращение игроков, не произво-

дится. Однако вводится ряд важных инициатив, которые позволят только полностью прозрачным игрокам остаться на рынке.

По мнению **Михаила Мамуты**, президента Российского микрофинансового центра, вице-президента по финансовым рынкам «Опоры России», микрофинансовые организации обязаны соблюдать требования по формированию резервов, компании должны более аккуратно относиться к выплатам клиентам, иначе их финансовый результат не очень заинтересует инвесторов. Кроме того, он отмечает, что необходимо бороться за повышение качества механизмов оценки, повышение качества портфеля. С 1 июля микрофинансовые организации должны стать обязательными участниками Бюро кредитных историй. «Чаще всего те, кто обращается за микрозаймами, либо совсем не имеют, либо имеют уже испорченную кредитную историю, – говорит **Михаил Мамута**. – Но поскольку они не обязаны предоставлять ее в организацию, то на этом можно построить целую мошенническую схему, чем и пользуются не совсем чистоплотные заемщики, а честные клиенты, получается, вынуждены за них расплачиваться».

Локомотивы в тренде

Как считают эксперты, в 2013 году ипотечный рынок в России поставил очередной рекорд. Заместитель директора Департамента ипотечного кредитования банка «Петрокоммерц» **Дмитрий Шапочкин** отмечает, что количество выданных ипотечных кредитов в 2013 году составило 822 тыс. в сравнении с предыдущим годом (690 тыс.). Рост составил 19%. Общая сумма ипотечных кредитов в 2013 году превысила 1,3 трлн рублей против 1,0 трлн в 2012 году. Рост – 30%.

По мнению эксперта, если в начале 2000-х основным сдерживающим фактором развития ипотечного рынка была низкая грамотность населения: ипотека никак не ассоциировалась со способом улучшения жилищных условий, то сейчас население уже понимает, что ипотека – единственный помощник в решении жилищного вопроса. Постепенно растет количество сделок, в конце 2013 года каждая четвертая сделка с недвижимостью ипотеч-

Новое шоу на радио 107,5FM «Ростовлайф» Так звучит город!



Суббота 17:00

ная. «Учитывая емкость и динамику рынка, в 2014 году и в последующие годы объем и количество выданных ипотечных кредитов будет увеличиваться, — считает **Дмитрий Шапочкин**. — При этом объем ипотечной задолженности в 2,6 трлн рублей на сегодняшний день все еще составляет ничтожно малую долю от ВВП страны — 4,1%. Этот же показатель, а именно по нему принято судить о развитии рынка ипотеки, в развитых странах, например, Германии, достигает 100,8%. Поэтому потенциал развития рынка ипотечного кредитования в Рос-

обеспечивается самая высокая доходность по вкладам (за исключением очень рискованных вложений). Российская финансовая система продемонстрировала свою устойчивость. По ее словам, в текущем году филиал также планирует наращивать темпы ипотеки и к концу года увеличить ее объемы в пять раз. Штат сотрудников филиала, занимающихся ипотечным кредитованием, будет увеличен почти в два раза (сегодня ипотекой занимаются 5 специалистов, в ипотечном центре их будет 13). Не менее амбициозные планы ставит перед собой филиал

условия по нему. На третьем месте эксперт выделил кредитные карты, например, портфель банка по итогам года практически удвоился. Еще одной яркой тенденцией прошлого года он назвал рост популярности вкладов, открываемых через Интернет. «В течение всего года количество вкладов, открываемых нашими клиентами дистанционно, непрерывно увеличивалось, — говорит эксперт. — В конце ноября мы сделали возможным открытие вкладов не только с помощью обычного интернет-банка, но и с помощью мобильных приложений, и наши клиенты сразу начали этим активно пользоваться».

По мнению г-на **Жукова**, драйвером развития экономики в ближайшее время может послужить целый комплекс банковских услуг, который направлен на модернизацию и повышение эффективности предприятий, рост производительности труда. Однако он отмечает недостаточную степень проникновения компьютерной техники и Интернета как в жизнь и работу предприятий, так и частных лиц.

Поскольку в целом рост рынка несколько снижается, а закредитованность населения остается актуальной тенденцией, взрывного роста не ожидается ни в одном сегменте, прогнозирует **Андрей Луспиоян**. «Мы будем делать ставку, прежде всего, на вклады, в частности, на вклады, размещаемые через Интернет, которые себя очень хорошо зарекомендовали в прошлом году, — говорит он. — Также продолжим развивать кредитные карты, потребительские кредиты, автокредиты и ипотеку. И еще один важный для нас продукт — пакетные предложения для МСБ, которые мы выпустили в прошлом году и продолжаем совершенствовать с учетом пожеланий клиентов и наших возможностей».

Дмитрий Шахметов считает, что в 2014 году банковская розница будет развиваться, но более сдержанными темпами, чем в 2013 году. Драйверами рынка по-прежнему останутся потребительские кредиты, кредитные карты и ипотека. Однако, как добавляет **Дмитрий Шапочкин**, если национальная валюта будет слабеть и дальше, то, безусловно, будет увеличиваться инфляция и, соответственно, и ставки по депозитам, вслед за которыми вырастут ставки по ипотечным кредитам. **РБ**

ЕЩЕ ОДНА ТЕНДЕНЦИЯ – РОСТ РЫНКА МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА. ОДНАКО ТУТ ЭКСПЕРТЫ ВЫРАЖАЮТ ОБЕСПОКОЕННОСТЬ СЛИШКОМ БОЛЬШОЙ ЗАКРЕДИТОВАННОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ И РОСТОМ ЧИСЛА РАЗЛИЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, РАБОТАЮЩИХ ВНЕ ПРАВОВОГО ПОЛЯ

сии огромен».

Сергей Бондаренко видит два направления развития, которые тесно связаны между собой. Это ипотека и строительство. По его словам, объявленные в конце прошлого года очередные меры господдержки по снижению ставок по ипотеке будут стимулировать спрос на ипотечные кредиты и, соответственно, подстегивать темпы жилищного строительства. «Хорошо понимая этот тренд, мы уже в прошлом году сработали на опережение, сделав на территории филиала уникальный для Ростова комплекс услуг по ипотеке».

Анна Штабнова полагает, что будет расти и объем депозитов. На самом деле в плане хранения сбережений банкам просто нет сегодня достойной альтернативы. Именно банками

и по развитию сегмента кредитных карт. Это очень перспективное направление. Также и объем розничного кредитного портфеля планируется увеличить на 50%.

В ростовском филиале «ЮниКредит Банк» год также считают удачным: розничный портфель филиала вырос более чем на 30%. Наиболее активно этому росту способствовали автокредиты, в том числе и потому, что «ЮниКредит Банк» занял второе место по количеству автокредитов, выданных в рамках госпрограммы льготного автокредитования (по данным Минпромторга).

Локомотивы рынка остались практически теми же, что и в 2013 году, говорит **Андрей Луспиоян**, заместитель управляющего ростовским филиалом ЗАО «ЮниКредит Банк», руководитель региональной розничной сети. Потребкредиты пользовались спросом, отмечает г-н **Луспиоян**, портфель филиала в этом сегменте вырос на 50%. Не последнюю роль сыграло активное продвижение продукта, а также очень конкурентоспособные



ФОРА-БАНК – универсальный выбор

АКБ «Фора-Банк» (ЗАО) появился в Ростове-на-Дону в 2013 году и за год работы смог завоевать репутацию надежного расчетно-розничного банка. Управляющий филиалом АКБ «ФОРА-БАНК» в г. Ростове-на-Дону Сергей Бондаренко стал победителем в номинации «Самый динамично развивающийся филиал по итогам работы в 2013 году» среди всей филиальной сети банка.

С какими показателями в регионе банк завершил 2013 год, какие сегменты деятельности показали рост?

В начале 2013 года московский банк АКБ «ФОРА-БАНК» (ЗАО) открыл филиал в г. Ростове-на-Дону. Продуктовая линейка с выгодными, конкурентными ставками по кредитам и вкладам позволила филиалу перевыполнить поставленный план по всем основным показателям и уже в первый год работы выйти на положительный финансовый результат.

Из достижений хочется отметить тот факт, что филиалу удалось обеспечить рост кредитного портфеля в объемах, превышающих показатели многих филиалов крупнейших банков региона. Аналогичное опережение, но уже за счет выгодных для клиентов высоких ставок по вкладам, имеет место и по депозитам физических лиц.

Вы позиционируете себя как универсальный банк, означает ли это, что в своей деятельности вы охватываете все сегменты рынка банковских продуктов?

У ФОРА-БАНКа более чем 20-летний опыт работы с клиентами – юридическими лицами, занимающимися, к примеру, строительством и торговлей. Мы отлично знаем специфику, поэтому оперативное решение задач, связанных с кредитованием этого сегмента, позволяет нам перевыполнять плановые показатели. Для клиентов строительной отрасли у нас есть ряд интереснейших предложений по их финансовому сопровождению. Кроме того, объявленные в конце 2013 года меры господдержки, связанные со снижением ставок по ипотечному кредитованию, будут стимулировать спрос на ипотечные кредиты и, соответственно, увеличивать темпы жилищ-

ного строительства. Хорошо понимая этот тренд, мы уже в прошлом году сработали на опережение, создав на территории филиала уникальный для Ростова комплекс услуг по ипотеке.

Почему уникальный? Во-первых, потому что клиентам предлагается ипотечная программа «Всем по карману» со ставками от 11,4% годовых в рублях. Во-вторых, в данном центре клиент получает полный спектр услуг по сопровождению сделки, начиная от поиска жилья и заканчивая госрегистрацией. Также к услугам клиентов мы предлагаем банковские ячейки, сводящие к минимуму риски покупателя и продавца.

Какие планы по развитию филиала в 2014 году?

Мы планируем наращивать кредитный портфель и привлекать депозиты, а также развивать сеть банкоматов, активно привлекать на комплексное расчетно-кассовое

обслуживание юридических лиц, предлагая им зарплатные проекты, проекты торгового эквайринга и т.д. Мы активно работаем на рынке валютно-обменных операций. Филиал намерен развивать долговременные взаимоотношения с риелторским сообществом, в том числе и по совершению сделок с недвижимостью. Кроме того, мы продолжим курс универсального расчетно-розничного банка, который мы успешно сочетаем с индивидуальным подходом к каждому клиенту, помогая строить бизнес-процессы, проводить экономические консультации с целью правильного выстраивания и ведения бизнеса.

Срез по заработным платам банкиров читайте на стр. 94