

Анкета БДМ **ЗАЯВКА** НА КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ

РОВНО ГОД НАЗАД МЫ С ВАМИ ОБСУЖДАЛИ ИЗМЕНЕНИЯ отечественного банковского ландшафта. Тогда профессиональное сообщество больше всего занимали так называемая зачистка рынка и связанное с ней резкое сокращение числа кредитных организаций. А один из главных вопросов, который волновал всех и даже задавался вслух: к какой архитектуре сектора стремится регулятор? Три месяца назад на питерском конгрессе прозвучал наконец ответ: банки делятся на три категории — системно значимые, федеральные и региональные. Соответственно, к ним будут применяться и разные требования надзора и регулирования. Связанные с этим поправки в законодательство планируется внести уже на осеннюю сессию депутатов Госдумы. А на раздумья банкам — к какой категории примкнуть, а значит, и в какой нише себя позиционировать — отводится два года.

Пока обозначены лишь ключевые параметры каждой из категорий. Регулятор заявил, что их конкретизация будет обсуждаться совместно с банковским сообществом. Поэтому мы предложили вам включиться в эту работу на страницах БДМ.

1 С точки зрения регулятора предлагаемая формула трёхуровневого банковского сектора вполне логична: она позволяет перераспределить силы надзора и сосредоточить их на тех сегментах, которые чреваты наиболее значимыми рисками для банковской системы в целом. А насколько она логична с точки зрения банковского бизнеса, годами складывавшегося «по жизни»? Какие угрозы и побочные эффекты для разных категорий банков вы считаете наиболее существенными и как их можно минимизировать?

2 Согласны ли вы с мнением экспертов, считающих, что либерализация надзора лишь для одной категории банков (в данном случае — региональных) не даст эффекта и что следует избавиться от избыточного регулирования весь банковский сектор?

3 Рынок МБК, помимо основных функций, ещё и формирует горизонтальные, чисто рыночные связи внутри банковской системы. По новой схеме от него отсекается половина кредитных организаций. Не приведёт ли это к ещё большей деградации рынка МБК? И не окажется ли введение внутренних межуровневых барьеров ещё одним инструментом «несправедливой» конкуренции на рынке банковских услуг?

4 В наибольшей степени предстоящие перемены затронут так называемые региональные банки. Предполагается, что для них будет введена не только «черта оседлости», но и ограничение круга операций. Взамен — упрощённый надзор, отмена ряда нормативов, освобождение от Базеля III и пониженный потолок капитала. Поможет ли такой баланс ограничений и льгот усилить свои позиции малым и относительно слабым банкам? Или, наоборот, вопрос для них сведётся к одному: как выжить?

5 Сегодня небольшие банки чаще обойдены вниманием институтов развития, предпочитающих крупных игроков. В связи с этим какие формы государственной поддержки стоило бы нацелить именно на малые банки, чтобы дать им возможность полноценно развиваться, причём с пользой для местной экономики?

6 Некоторые эксперты считают, что, оказавшись в достаточно узкой нише, малые и средние банки вынуждены будут воспользоваться диджитализацией и наработками финтеха и развернут предложение небанковских услуг — реализовав наконец идею финансового супермаркета. Насколько велик, на ваш взгляд, подобный потенциал и при каких условиях он может стать успешным бизнесом? Какие ещё варианты развития могут использовать региональные банки?

7 Сейчас разворачивается нешуточная борьба за заёмщиков между банками и МФО. Но формализация уровня системно значимых банков создаст, скорее всего, аналогичное напряжение на другом полюсе рынка. Идёт ли такое обострение на пользу развитию финансовой системы страны или же создаёт ненужную толчею на рынке? Что должен сделать мегарегулятор, чтобы упорядочить кредитование населения и бизнеса?

8 Как вы считаете, стоит ли при выстраивании новой модели банковской системы присмотреться к зарубежной практике сосуществования большого числа крупных, средних и малых банков (США, Германия)? Или всё же для России чужой опыт неприемлем и нам остаётся только снова и снова «идти своим путём»?

ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СЕГРЕГАЦИЯ?

1 Банковское сообщество обсуждает три уровня банковского сектора. На самом деле, если внимательно прочитать доклад председателя Банка России на финансовом конгрессе, где и прозвучало предложение о пропорциональном регулировании, то структура сектора представляется более сложной, чем трёхуровневая. Даже если вывести за скобки Банк России, то кроме трёх обсуждаемых — системообразующие, федеральные и региональные — регулятором обращено внимание также на saniруемые и банки в составе холдингов. Насколько логично обсуждать группу банков с капиталом менее миллиарда рублей и их вклад в «риски для банковской системы в целом»?

Напомню, 50 банков страны контролирует 88% активов банковского сектора. Так где концентрируются «годами складывающиеся риски»? Логично ли объяснять изменение регулирования тем, что банки с капиталом до 1 миллиарда рублей создают угрозы банковскому сектору, а надзор тратит на них максимум усилий?

Позволю себе процитировать избранные места из доклада Эльвиры Набиуллиной:

«Мы должны оздоровить финансовый рынок, освободить его от слабых и недобросовестных финансовых институтов. Этот процесс идёт, но ещё требуется время для его завершения... Относительно благополучное состояние банковской системы в целом не означает, что процесс оздоровления банковского сектора завершён. Накопленные банками проблемы оказались масштабнее, чем мы ожидали». Эти проблемы накопились в банках, начиная с 51-й позиции? Какие же именно?

«Это в первую очередь относится к значительным объёмам кредитов, выданных компаниям, связанным с собственниками банков. Далеко не все из этих компаний успешны, а проекты на протяжении нескольких лет так и остаются проектами.

Так же как и собственники, крупные кредиторы банков нередко связывают размещённые в них свои свободные средства с финансированием проектов своих собственников или топ-менеджерами, перекладывая весь риск на банки.

Пользуясь сложностью получения надзором актуальной информации из зарубежных юрисдикций, банки накопили



Сергей ПОПОВ

Заместитель председателя правления
Кузнецкбизнесбанка

значительный объём активов за рубежом. При тщательной проверке вскрывается, что большой объём сделок с нерезидентами носит схемный (фидуциарный) характер, в результате чего иностранная компания или банк не является конечным получателем средств. И в результате таких транзитных операций средства в конечном счёте идут опять же на кредитование собственников либо на фиктивное увеличение капитала банка.

Своевременное выявление подобных схемных операций, в результате которых подрывается финансовая

устойчивость кредитных организаций, — основная задача, которую мы ставим сейчас перед надзором».

Так вот почему «регионалам» запрещено «ковыряться в носу»... Неужели своими фидуциарными сделками в иностранных юрисдикциях они так замотали надзор, что на первую полусотню не остаётся сил? Вряд ли. Допускаю, что какие-то банки проводят хитроумные сделки по выводу активов за рубеж, но надо ли обрубать все трансграничные операции? Возникает тот самый «регуляторный арбитраж», когда операции вообще уходят из-под контроля Банка России. Любой нерезидент сможет совершить перевод средств через социальные сети, «кошельки» и т.п., но региональный банк такой возможности будет лишён.

Пропорциональное регулирование — вполне логичная идея, и банковские ассоциации предлагали её регулятору, но идея трансформировалась в то, что не снижается уровень надзорных требований к банкам в зависимости от количества и содержания операций, а банковские операции

подгоняются под возможности надзора. Не зря Гарегин Тосунян опасается «подмены понятий» при осуществлении «пропорционального надзора», зная «нашу ментальность и управленческую культуру».

Очень важно и то, что регулятор не приглашал банковское сообщество к обсуждению того, логична ли трёхуровневая система и что такое региональные банки. Если внимательно почитать выступление Эльвиры Набиуллиной на петербургском конгрессе, то она «русским по белому» сказала: «Считаем целесообразным обсудить с банковским сообществом значительное упрощение регулирования для таких банков без необходимости соблюдения технически сложных международных стандартов». Иными словами, есть смысл обсуждать только упрощение регулирования, а не само разделение банков на классы. Предлагаемые изменения в закон о банках и банковской деятельности нацелены на закрепление результата «годами складывавшегося банковского бизнеса». Закрепление и расширение ограничений для банков, исторически не входивших и не



Михаил БЕЛЯЕВ
 Главный экономист
 Института фондового
 рынка и управления

НАДЗОР ДОЛЖЕН БЫТЬ АДАПТИРОВАННЫМ

1 Фактически наша банковская система уже разделена на несколько групп. Наряду с немногочисленными крупными банками функционируют средние и даже мелкие, которые, собственно, и составляют подавляющее большинство кредитных учреждений. Правда, по количеству, а не по активам или капиталу. Но это вовсе не означает, что мелкие банки не имеют право на существование. Они могут и должны действовать, обслуживая небольшие предприятия. Особенно в регионах. Скорее должна вызывать удивление работа в регионах филиалов крупных «центральных» банков по обслуживанию местных предприятий, которые нередко действуют не в интересах развития региональной промышленности. Таким образом, остаётся только упорядочить и узаконить то, что сложилось «по жизни». Что именно и как — в ответах на следующие вопросы.

2, 4 Либерализация надзора при трёхуровневом построении банковской системы для учреждений, находящихся в нижних слоях пирамиды, выглядит совершенно естественной и логичной. Иначе не стоит и затеваться. Каждая группа банков имеет специфику, а значит, и надзор должен быть адаптирован к групповым особенностям. Например, малые банки просто необходимы для обслуживания не крупного бизнеса, о развитии которого мы так долго говорим. Причём не только в отдалённых регионах, но и в промышленных центрах. Но они не всегда в состоянии осилить установленный минимальный порог по капиталу. Соответственно, первый «уровень либерализации» должен коснуться этого показателя, чтобы на местах акционеры имели возможность создать кредитную организацию. Вместе с тем для таких учреждений предполагается ограничение круга операций, запрет на создание филиалов в других регионах. Иными словами, речь идёт не столько о либерализации, сколько об иных, модифицированных надзорных требованиях применительно к каждой группе, что только повысит эффективность контроля со стороны мегарегулятора.

3 Рынок межбанковского кредитования связывает банки по горизонтали. Теоретически. Однако на практике рынок МБК — не городской фонтан с водой, к которому все приходят с кувшинами по мере надобности. Банки, предоставляя ▶

входящих в какие-либо списки, кроме чёрных. Им нельзя было получать поддержку ЦБ из-за отсутствия рейтингов международных агентств, нельзя обслуживать счета бюджетных организаций, они не могут участвовать в тендерах на размещение депозитов ФСС, средств капитального ремонта и т.д.

Сейчас законом определяется круг операций, которые ставят банки с капиталом до 1 миллиарда рублей в ряд МФО. Законодательная сегрегация.

Угрозы и эффекты для разных категорий банков? А какие могут быть угрозы, если из всех групп в проекте закона речь идёт только о региональных и ниже? Что получится в остатке?

Расчистка банковского сектора продолжится зачисткой «чужих» из Москвы и Московской области. Банки из «провинции» вынуждены будут закрыть свои офисы, работавшие с клиентами своего субъекта, ведущими бизнес и в Москве. Для кого-то секрет, что компании «дают работу в регионе», а «формируют финансовый результат»

и «решают вопросы» в Москве? Это не только «бизнес акционеров и топ-менеджеров». Экономика такова, что многим региональным предприятиям требуется московский офис. А к нему и кредитная организация. Московский офис полезен банкам из-за Урала для «продления своего операционного дня», в том числе и для работы на бирже. Теперь эти преимущества будут ликвидированы.

«Регионалы» не смогут проводить операции с нерезидентами. Переводы уйдут в соцсети, мобильные приложения или в более крупные банки. Но будут уже дороже.

Если банк не способен проводить полноценное обслуживание с минимальными тарифами, клиенты выберут другой банк, способный проводить валютные операции, обслужить в Москве или другом регионе. Что останется от бизнеса регионального банка? Только высокорисковый сегмент. Следом — попытки выйти из банковского бизнеса с минимумом потерь. Есть ожидания «консолидации банковского сектора». Только в банковском бизнесе «консолидация» понимается всё чаще не как объединение

► кредиты друг другу на регулярной основе (в чём, собственно, суть МБК), работают с ограниченным кругом партнёров, — как правило, по принципу «равный с равным». А значит, и тревожиться по поводу возникновения асимметричной конкуренции или возведения дополнительных барьеров, препятствующих развитию банков, не стоит. Он по факту разбит на сегменты или кластеры.

5 Институты развития, наверное, должны больше заботиться о малом и среднем бизнесе. То есть о потенциальных клиентах небольших банков. Государственные формы поддержки целесообразнее направить на создание небольших предприятий реального сектора экономики, а банки, опираясь на них, обслуживая их, выстраивают свой бизнес самостоятельно. Для устойчивого функционирования банка надёжная клиентура намного важнее, чем какие-либо инъекции. Клиент — надолго, и к тому же имеет тенденцию к развитию, а впрыскивание — разовое, его благотворное действие быстро и, как правило, бесследно заканчивается. Форм поддержки малого бизнеса в западной практике накопилось немало: помощь стартапам, венчурные фонды, фонды гарантирования кредитов и т.д. Вспомним, что устойчивость банка определяется не величиной капитала, а надёжной клиентурой и системами управления. А надзор призван наблюдать за тем, чтобы эти условия соблюдались, своевременно указывать на недостатки и принимать меры к их устранению.

8 К зарубежной практике, безусловно, присматриваться необходимо. Между прочим, вся обсуждаемая тема о специализированных малых региональных банках не что иное, как американский опыт построения банковской системы, где существуют банковские гиганты и банки, действующие в границах штатов. Кое-что полезное может подсказать и германское банковское дело с его кооперативными банками. Но именно подсказать. Каждая экономика, причём на каждом конкретном этапе развития, имеет свою специфику. Поэтому хотелось бы видеть не копирование и попытки насадить то, что не готово пустить корни на нашей почве, а адаптированные варианты устройства системы или отдельных учреждений. Но для этого надо изучать не столько зарубежный опыт, сколько уметь за нагромождением цифр и фактов разглядеть конкретные запросы собственной экономики. ■

равных партнёров, а поедание одного другим. Начнут поедать...

Всё больше убеждаюсь, что проект закона — один из механизмов продолжения политики расчистки банковского сектора.

2 Трудно сказать, что такое «избыточное регулирование». Какие цели ставит Банк России, усиливая или ослабляя надзор для какой-либо группы банков. Из закона знаем, что цели ЦБ — развитие и укрепление банковской системы, финансового рынка и национальной платёжной системы. Видимо, проводя мероприятия по созданию трёхуровневой банковской системы, регулятор стремится достичь одну из целей или все сразу — развить и укрепить. Можно ли сказать уверенно, что банковская система за годы «усиления надзора» стала надёжнее? Вряд ли. Доверия к банковской системе в целом стало меньше. Сектор уже разделился на тех, «кому помогут», и тех, кто будет выживать самостоятельно. Свою роль сыграло и качество надзора. К сожалению, контроль регулятора над банками не является гарантией чистоты банка от токсичных активов, надутого деньгами банка же капитала, других рисков деятельности. Участники рынка банковских услуг, юридические и физические лица, должны иметь больше уверенности в том, что банки безопасны как контрагенты. Как может развиваться вся система, если её элементы не

развиваются? Много за последний период известно случаев привлечения капитала путём выпуска акций? В лучшем случае капитализация банковского сектора растёт за счёт прибыли. А кому-то (непотопляемым представителям банковского рынка) помогут и субординированными кредитами. И «смягчением» нормативов. Ведь риски неисполнения требований в IV квартале 2014 года возникли не у маленьких банков. Им несильно помогло великодушное регулирование. Ни Н2, ни Н3 спасать не надо было. Как и фиксировать курс валюты по стоимости на 1 октября 2014 года. Тогда уже было ясно, что регулирование направлено на спасение или макияж облика крупных банков.

3 Для нас рынок МБК давно умер. Занимать мы никогда не занимали, а предоставлять кредит без обеспечения неизвестной организации (даже — или особенно — с банковской лицензией) считаем невозможным. Здесь требование «знай своего клиента» особенно важно. Последний кредит был выдан банку с приличными показателями баланса, но, как оказалось, хорошие показатели — не гарантия возврата кредита. К сожалению, «художников», умеющих расписывать отчётность, среди коллег оказалось немало. Делать же глубокий анализ активов банка-партнёра, не видя его изнутри, невозможно.

Станет ли требование заключать МБК через центрального контрагента большим препятствием? Для тех, кто

РЕКЛАМНЫЕ
КАМПАНИИ
ФИНАНСОВЫХ
УСЛУГ

ИНТЕРНЕТ
МАРКЕТИНГ
ФИНАНСОВЫХ
ПРОДУКТОВ

СВЯЗИ
С ИНВЕСТОРАМИ

PR
СОПРОВОЖДЕНИЕ
ФИНАНСОВОГО
БИЗНЕСА

ПРОГРАММЫ
ПРИВЛЕЧЕНИЯ
КЛИЕНТОВ

EMQUARTA

Агентство Финансовых Коммуникаций

Вкладчики и участники
государственных тендеров
желают познакомиться
с хорошим банком

+7 (499) 398-24-09
www.emquarta.ru

открыл двусторонние лимиты друг на друга, вероятно, будет сложнее работать через посредника и, безусловно, дороже. Трудно сказать, чем и как поможет он в случае невозврата кредита, но страховые и комиссионные требования лягут на все банки — участники рынка МБК.

С нашей позиции, использование услуг посредника на рынке МБК — не самый важный инструмент «несправедливой конкуренции на рынке банковских услуг».

4 Председатель Банка России особо подчеркнула, что речь идёт об упрощении надзора. Но банки уже адаптировались к этому надзору. Уже 10 лет как научились отчитываться по стандартам МСФО, совершенно никому не нужным, особенно региональным банкам. Содержат в штате контролёра профучастника рынка ценных бумаг, минимум двух сотрудников депозитария, когда и одного бывает много, начальника СВК. Приходится содержать, ибо клиент хочет иметь полный комплекс финансового обслуживания. А вот как привыкать к ограничениям операций, вопрос не праздный. Прежде всего, на каких условиях клиент захочет работать с банками «третьего сорта», какую премию должны будут заплатить они для привлечения клиентов? Сейчас стоит вопрос: как выжить? После принятия закона он, скорее всего, будет выглядеть так: как достойно умереть?

5 С пользой для местной экономики надо развивать местную экономику. Одной из причин низких темпов роста на конгрессе были названы «структурные ограничения» — в региональном разрезе они выглядят примерно так. В Кузбассе почти половину регионального продукта даёт добыча полезных ископаемых и обрабатывающие производства, прежде всего металлургия. Обслуживать такие капиталоемкие отрасли местным банкам не всегда по силам. Кто может позволить себе кредитовать «оборотку» металлургического завода с огромным риском «ухудшения финансового состояния заёмщика», выливающегося в неподъёмные резервы по ссудам? Но металлургический завод или шахта — это не сам по себе завод. Как правило, это объединение множества предприятий из разных субъектов, явно или тайно связанных между собой. И штаб-квартира у них... в самом большом городе России. Совершенно естественно, компании выбирают для работы большие федеральные банки, способные удовлетворить потребности крупного бизнеса в различных регионах. И те, кредитующие производственный крупный бизнес, не стесняются требовать от своих крупных клиентов и более мелкие «услуги». Зарплатные проекты зависимых работников предприятий холдинга, требования к подрядчикам переводить счета «в крупные надёжные банки». Самые большие банки страны, почувствовавшие вкус розничных клиентов, не особо стесняются выкручивать руки работникам кредитруемых гигантов. «Зарплатное рабство» сохраняется, между «своим» банком и «рекомендуемым»,

люди выбирают «рекомендации руководства», чтобы не потерять работу.

Даже работникам бюджетной сферы федеральные системообразующие стали крайне беспардонно и настойчиво «рекомендовать» переводить зарплату к себе. Малый бизнес говорит: «Не надо нам помогать, просто не мешайте». То же применимо и к небольшим банкам.

6 Не исключено, что кому-то из банков удастся оседлать финтех и реализовать идею финансового супермаркета. Мы регулярно обмениваемся мнениями о вероятном месте нашей организации в перспективе, учитывая активность небанковских компаний в традиционно банковской сфере. Следим и за техническим совершенствованием традиционных конкурентов, которые, на мой взгляд, более успешны в освоении технологий.

В четвертьвековой истории банковского бизнеса в России было много модных трендов. Только за последнее десятилетие надулся и сдулся интерес к рынку ценных бумаг, «банкизации» — развитию филиально-офисной сети, «кредитизации» — поголовному кредитованию всех и везде, после которой началась «коллекторизация». Теперь новый тренд. Не исключено, что новые технологии продвинули какую-то группу банков, но вряд ли это будет большая группа маленьких банков.

7 Пофантазируем... Многоукладная экономика России на подъёме. Крупные холдинги проводят обновление оборудования на нефтеперерабатывающих заводах для производства качественного топлива, в «чистом поле» строится нефтехимический гигант. Своих инвестиционных ресурсов у компаний не хватает, требуется комбинированное финансирование: «длинные» кредиты для оборудования и «короткие» — на поддержание оборотных средств действующего производства. Востребованы ресурсы крупных банков. На стройке задействованы подрядные строительные-монтажные организации, людей прибывает. Кормить, одевать, развлекать как-то надо. Рядом расширяет мощности агропромышленный комплекс, сфера услуг, развлечений... Средние банки и банки поменьше осуществляют кредитование и расчёты более мелких подрядчиков и их работников. МФО поддерживают финансами потребности «до зарплаты» — то, что в былые времена занимали у соседей.

Вряд ли даже мегарегулятору под силу осуществить промышленный подъём. Деньги требуются растущей экономике.

8 Всегда полезно учиться на чужих ошибках и изучать чужой опыт, но в России уже сложилась своя банковская система. Оттого что, по обоснованному мнению регулятора, некоторые банки создают проблемы банковскому сектору, не стоит ломать всю систему. Не все болезни лечат ампутацией. ■

**Константин ГУСЕЕВ**

Директор
по управлению рисками,
Touch Bank

ДЛЯ БИЗНЕСА ВАЖНА СТАБИЛЬНОСТЬ

1 Дело не в концепции надзора, будь то трёхуровневая модель или какая другая. Вопрос в том, насколько регулятор способен и готов работать «на упреждение», не доводя ситуацию до санации и тем более до отзыва лицензии. Не секрет, что многие банки, попавшие за последние несколько лет под процедуру санации, чуть ли не до последнего момента успешно проходили проверки ЦБ — причём это относится и к небольшим финансовым организациям, и к банкам из Топ-30. Если вместе с изменением концепции надзора поменяется подход регулятора и Банк России будет делать больший акцент не на формальном контроле процедур и нормативов, а на проактивном предотвращении «несчастных случаев», это пойдёт на пользу всей финансовой системе.

2 Банковский сектор так или иначе приспособился к существующим правилам игры. Изменения, пусть даже и в сторону либерализации, потребуют от банков определённых издержек. Возможно, в перспективе региональные банки в чём-то выиграют, однако важно понимать, что для бизнеса важна стабильность. Если после либерализации надзора регулятор в очередной раз передумает и опять что-то поменяет — то лучше и не начинать.

4 Мне как сотруднику розничного банка, работающего в основном в цифровых каналах, интересно даже не столько «ограничение круга операций», сколько понятие «черта оседлости». Современный розничный клиент — это человек, осуществляющий доступ к своему банку при помощи пластиковой карты, смартфона, планшета или ноутбука из любой точки не только страны, но и мира. Как можно рассуждать о какой-то «черте оседлости» при наличии Интернета? Потенциально небольшой региональный банк, найдя правильную концепцию и удачно её реализовав, может за счёт удалённых каналов практически на равных конкурировать с крупными игроками. Если предстоящие перемены «убьют» такую возможность и искусственно снизят конкуренцию — на пользу рынку это явно не пойдёт.

6 Диджитализация — это общий тренд, поэтому рано или поздно к ней придут практически все банки, причём независимо от инициатив регулятора. Поставим вопрос по-другому: никто ведь не мешает банкам предлагать небанковские услуги сейчас — но раз практически никто из банков этого не делает, видимо проблема не в Банке России, а в чём-то другом. «Финансовый супермаркет» звучит неплохо, но, если продолжить аналогию, для успешного существования супермаркета надо бы ещё придумать, где найти «ассортимент» и платёжеспособных «покупателей». Есть у этой идеи потенциал или нет, то есть позволит ли данная концепция банкам зарабатывать, покажет будущее, однако уже сейчас можно однозначно сказать, что этот путь подойдёт далеко не всем банкам.

7 Конкуренция за клиентов между банками никого не смущает — потому что все банки работают в едином правовом и регуляторном поле. Требования к микрофинансовым организациям отличаются от требований к банкам — вот и почва для нездоровой конкуренции. Если ЦБ возведёт аналогичный «водораздел» ещё и между банками — появится ещё один ненужный барьер на рынке.

Поэтому ответ на вопрос, что должен сделать регулятор, достаточно прост: обеспечить полноценную конкуренцию, а для этого надо снять излишние ограничения, введённые скорее из популизма, нежели исходя из рыночных реалий, и обеспечить для всех участников единые правила.

КУДА ПРИВЕДУТ БЛАГИЕ НАМЕРЕНИЯ?

1 Глобально рассматриваемый сегодня подход — один из шагов на пути развития российского финансового рынка. Помимо этого, я усматриваю здесь попытку создать предсказуемую среду обитания для банков, что в свою очередь сформирует новые стимулы для развития банков всех уровней. Вопрос только в том, как это будет реализовано на практике и какие роли будут розданы всем уровням банков.

В связи с этим банковское сообщество сейчас находится, что называется, в растрёпанных чувствах, и здесь совершенно точно необходим активный диалог с регулятором.

У меня нет вопросов по поводу верхнего и почти нет вопросов по поводу среднего уровня — системообразующих и федеральных банков. Основной вопрос возникает в отношении банков, имеющих статус региональных. Ведь многие из них имеют достаточно сильные позиции в регионах, крепкие многолетние связи с клиентами, предоставляют им полный набор операций, платежей и расчётов, в том числе внешних (международных). Более того, эти клиенты могут быть опорными в таких банках. Поэтому возникают совершенно понятные опасения: как бы не получилось так, что благие намерения приведут региональные банки к ещё более затруднительному положению, но уже не со стороны регулирования, а со стороны наполнения бизнесом.

2 Концептуально я не соглашусь с такой постановкой вопроса. Не возьмусь сейчас рассуждать на тему избавления от избыточного регулирования всего банковского сектора, хотя бы только потому, что это не актуально сейчас. Либерализация надзора в случае с региональными банками предполагает ограничение операций — по сути ограничение определённых видов деятельности. Предположу, что в текущей ситуации эффект может дать одинаковый подход к регулированию и доступности ресурсов банков с государственным участием и крупных частных кредитных организаций, то есть наличие полноценной конкуренции.

3 Конкуренция на банковском рынке за последние годы практически сведена к нулю. Банки с государственным участием всё больше наращивают своё



Елена ВЕРЁЧКИНА

Управляющий Санкт-Петербургским филиалом РОСГОССТРАХ БАНКА

присутствие на рынке. Доля рынка, приходящаяся на региональные банки, сравнительно мала и составляет не более 10%. И в связи с этим в моём понимании ограничение операций региональных банков объёмно практически никак не повлияет на рынок МБК. Безусловно, это создаст дополнительные сложности для региональных банков, но не в целом для рынка.

4 Слабые банки так или иначе уйдут с рынка. В остальном упрощённый надзор — это прежде всего снижение издержек собственника на содержание банковского бизнеса. И в случае эффективной организации бизнеса

конкретного банка на фоне снижения издержек это может создать стимулы для наращивания чистой прибыли.

5 Думаю, что основной вопрос — послабление требований к банкам и расширение круга банков, допущенных к сотрудничеству с Корпорацией МСП. Это непростой вопрос, так как речь идёт о разделении рисков и предпринимателей, и банков, но это позволит региональным банкам наращивать объёмы кредитования реального сектора экономики в регионах.

6 Не сделаю открытия, сказав, что сегодня практически не осталось банков, которые бы не предлагали своим клиентам небанковские услуги. С учётом сжатия кредитования за последние годы кросс-продажи дополнительных продуктов и, соответственно, комиссионный доход становятся одним из способов выживания. И многие банки уже сейчас нарастили объёмы предлагаемых клиентам небанковских продуктов. Потенциал безусловно есть, и довольно ёмкий. В дальнейшем — в зависимости от того, какая будет принята в результате стратегия по функционалу региональных банков, последним придётся совершенствовать сервис и качество тех операций, которые им будут делегированы. Сила региональных и межрегиональных банков в том, что они знают местный рынок, имеют крепкие связи с клиентами, понимают их бизнес и вызывают у них доверие. И на этой базе необходимо будет создать новую модель бизнеса, которая в результате для собственника будет дешевле.

7 Позволю себе не согласиться с тем, что обостряется конкуренция банков и МФО за заёмщиков. И здесь есть очень простое объяснение: заёмщики

микрофинансовых организаций — это несостоявшиеся заёмщики банков, то есть те, кому по каким-либо причинам банк отказал в получении кредита. А раз так, они идут в МФО и получают кредит по существенно более высокой ставке. И в этом нет ничего хорошего, поскольку создаётся ситуация, когда происходит увеличение кредитной нагрузки при росте стоимости кредита для заёмщика, а также увеличивается просрочка.

Я усматриваю некоторое напряжение именно в этом, да и с учётом незначительных объёмов бизнеса МФО по сравнению с банками это напряжение не столь существенное. Вместе с тем регулятор уже начал регулировать деятельность МФО, и можно ожидать ухода некоторых участников рынка, с одной стороны, и гармонизацию деятельности оставшихся МФО — с другой. Это позволит снять накопившуюся поляриность и несколько сбалансировать ситуацию с кредитованием.

8 Основной вызов заключается в том, что у нас нет опыта в создании того, что мы сейчас пытаемся создать. Другими словами, объективно никто не знает, как должно быть и какое решение будет правильным. У меня есть глубокое убеждение в том, что зарубежный опыт совершенно точно необходимо тщательно изучить. Ключевое слово — «изучить», а изученное подвергнуть сомнению, проконсультироваться с лидерами мнений, с участниками рынка, провести всестороннюю экспертизу. Другими словами, проработать вопрос, рассмотреть различные сценарии развития событий в случае принятия той или иной концепции и, разумеется, всегда иметь «план Б», чтобы оперативно реагировать на изменения среды. Так в результате у нас появится своя, вполне самодостаточная модель. ■



Айдар БАГАВИЕВ
Руководитель службы
внутреннего контроля
ПАО «АК БАРС» БАНК

ПЛЮСЫ ОЧЕВИДНЫ

В условиях текущего уровня развития российской экономики в целом и банковского сектора в особенности идея о пропорциональном распределении регуляторной нагрузки — это значительный шаг к совершенствованию системы регулирования финансового рынка в России.

Масштабы деятельности крупных банков оправдывают построение внутрибанковской системы подготовки отчётной информации с участием подразделений внутреннего контроля на непрерывной основе. Если же говорить о более мелких участниках банковского рынка, важно понимать, что в сложившихся условиях экономической стагнации затраты на содержание штата специалистов по внутреннему контролю для них особенно ощутимы.

Плюсы «распределительной» инициативы для категории региональных банков очевидны: это повышение эффективности за счёт оптимизации затрат при сохранении высокого уровня контроля рисков — как внутреннего, так и со стороны регулятора.

Поэтому мы считаем шаги Банка России в сторону распределения надзорных подходов и процедур пропорционально масштабу деятельности банка экономически оправданными. ■

КАРДИНАЛЬНЫХ УГРОЗ НЕ ПРЕДВИДИТСЯ

1 Внедрение принципа пропорциональности в практику банковского надзора, когда степень жёсткости надзора и направляемых надзорным органом на данное направление ресурсов рассчитывается в соответствии с уровнем потенциального системного риска, связанного с тем или иным финансовым институтом (или группой институтов), вполне отвечает известным современным тенденциям в международной практике банковского регулирования и надзора. Что касается применимости такого подхода по отношению к российскому банковскому бизнесу в его нынешнем виде, то, как представляется, финансовое здоровье и выживаемость банковского бизнеса в России в настоящий момент в большей степени определяется общим состоянием экономики, а также наличием достаточных ресурсов у владельцев банков для поддержки своих банковских активов, порядочностью и управленческими способностями менеджмента банков, нежели той или иной моделью банковского надзора и регулирования. Надзор в данном случае выступает скорее «надстройкой», которая сама по себе не может обеспечить финансовое здоровье банковской системы в целом и каждого банка в отдельности. Первичным «базисом» является в данном случае общее состояние экономики, её реального сектора, на обслуживании которого строится банковский бизнес. Побочным эффектом планируемых изменений может стать снижение конкуренции на отдельных региональных банковских рынках. Однако действие данного эффекта представляется ограниченным, поскольку все федеральные банки уже присутствуют в интересных с точки зрения бизнеса регионах, а менее интересные в этом отношении регионы, в которых как раз достаточно уверенно чувствуют себя региональные банки, вряд ли станут привлекательнее для крупных банков с вводом пропорционального регулирования и надзора. То есть кардинальной угрозы вытеснения небольших и средних банков из своих региональных «вотчин» в связи с рассматриваемыми изменениями не предвидится. Угроза ухода с рынка небольших и средних региональных банков также не видится в обозримой перспективе серьёзной, поскольку планируемые изменения не должны привести к существенным изменениям в условиях ведения ими бизнеса (набор доступных



таким банкам рынков и разрешённых операций в целом соответствует тому, что имеет место для них на настоящий момент), а ожидаемые послабления в части более низкого минимального капитала и меньшего набора обязательных к соблюдению нормативов позволят, как ожидается, ощутимо снизить для них регулятивные издержки.

2 Снизить объём регулирования для всех банков РФ с учётом текущего настроения международных банковских регуляторов (Базель III и другие подобные инициативы Базельского комитета по банковскому надзору) вряд ли представляется возможным в ближайшем будущем. При этом снижение регулятивной нагрузки на российские банки может стать результатом повышения эффективности надзора, что может явиться следствием его реформы, проводимой Банком России. Сутью реформы банковского надзора, насколько известно, должна стать смена его парадигмы и переход от реактивного к проактивному надзору со стороны регулятора (с переводом значительной части получаемой надзорной информации в режим online) и повышению значения процедур стресс-тестирования и их результатов в получении надзорных оценок и планировании действий Банка России по отношению к кредитным организациям в рамках надзора.

3 Следует уточнить, что в соответствии с проектом законодательных изменений региональным банкам не запрещается проводить операции на рынке МБК. Речь

идёт лишь о том, что такие операции они должны проводить с участием центрального контрагента. На наш взгляд, подобная мера не будет являться дискриминационной по отношению к региональным банкам, наоборот, может позволить банкам данной категории получить более широкий доступ на межбанковский денежный рынок, поскольку при схеме с центральным контрагентом минимизируются контрагентские риски, и, следовательно, растёт доверие участников рынка по отношению друг к другу.

4 На наш взгляд, планируемые изменения в регулировании лишь фиксируют сложившееся статус-кво в отношении небольших и средних региональных банков. Основная масса таких банков, занятая реальным банковским бизнесом, и сейчас концентрируется на работе в своём базовом регионе, где они достаточно конкурентоспособны, где у них есть многолетний опыт работы и устойчивая клиентская база. Банки данной категории реализуют достаточно ограниченный набор «базовых» банковских операций для своей региональной клиентуры, не претендуя на экспансию в другие регионы, для которой требуются серьёзные инвестиции, включая повышение капитальной базы банка (что и ранее, а особенно в настоящее время, является трудновыполнимым, а зачастую и нецелесообразным, для региональных банков). В связи с этим предлагаемые регулятивные послабления позволят таким банкам поддержать сложившуюся бизнес-модель, экономя на регулятивных издержках ведения бизнеса, и таким образом, при грамотной организации дела, они смогут оставаться конкурентоспособными на банковском рынке в «якорном» и, возможно, в смежных регионах, где у этих банков сохранится право на ведение бизнеса.

5 Государство может оказать поддержку в двух направлениях: способствующую росту доходов и снижению расходов небольших банков.

Основными клиентами малых банков в регионах являются представители малого и среднего бизнеса. Поэтому результаты работы региональной банковской системы зависят от того, насколько развита экономика региона в целом. Роль институтов поддержки МСБ в настоящий момент принадлежит региональным фондам, МСП Банку и Корпорации МСП, которая сейчас готовит и обсуждает с банковским сообществом предложения о включении региональных банков в программу рефинансирования кредитов малому и среднему бизнесу в Банке России по льготной ставке.

Банк не способен развиваться без оптимизации расходов и операционных процессов путём внедрения новых технологий. Обычно крупным банкам внедрение инноваций более доступно, чем мелким. В связи с этим задача государства — обеспечить льготное подключение к новейшим платёжным системам и базам данных, оказать консультационную помощь по внедрению

инновационных информационных систем. Не стоит также забывать про такую форму поддержки государства, как налоговые льготы.

6 Развитие банков как финансовых супермаркетов для розничных клиентов, использующих достижения финтех-стартапов и диджитализации, напрямую зависит от обеспеченности регионов коммуникационными технологиями и Интернетом, а также уровнем финансовой и технологической грамотности населения. Потенциал определённо есть, но для того, чтобы он реализовался в полной мере, необходимо в первую очередь подготовить для этого почву.

По данным НАФИ, каждый четвёртый россиянин имеет банковский счёт с возможностью удалённого доступа, в том числе через интернет-банк (22%). При этом доступ через мобильный телефон имеют только 11% респондентов, что иллюстрирует слабый охват мобильным банкингом, открывающим новый путь развития. Также подтверждено, что активность использования дистанционных каналов финансовых услуг прямо пропорциональна уровню финансовой грамотности. Так, в группе с высокой финансовой грамотностью интернет-банкингом пользуются 25%, а мобильным банком 16%, тогда как с минимальным уровнем грамотности — только по 4%. Таким образом, развитие инфраструктуры и образование населения позволит распространить новые финансовые технологии.

С учётом ограничений, накладываемых на операционную деятельность региональных банков, в обычном режиме (без перехода в виртуальное пространство) у них может не оказаться альтернативы развития.

7 Залогом успеха в банковском бизнесе является доверие клиентов. Выделение системно значимых банков может привести к тому, что клиенты предпочтут держать средства в более надёжном банке под крылом государства. Сопутствующий переток средств в системно значимые банки может привести к снижению ставок привлечения по рынку. Только в случае, если при этом будут снижаться ставки кредитования, для экономики этот шаг будет оправдан. Отрицательным моментом выступает то, что у остальных банков могут возникнуть проблемы с устойчивостью ресурсной базы.

Чтобы упорядочить кредитование населения и бизнеса, необходим контроль не только соблюдения обязательных нормативов со стороны мегарегулятора, но и чтобы банки вели добросовестную конкуренцию и не повышали свой аппетит к риску при формировании кредитного портфеля.

8 Наилучшим вариантом является заимствование зарубежного опыта, но с поправкой на чужие ошибки и учётом российских реалий. ■■■

О РАВНЫХ ПРАВАХ

1, 2 Регулирование усиливается с каждым годом. Поэтому послабления для отдельной группы банков станут незаметными уже через год-два. Например, отмена отдельных требований Базеля III и составление отчётности по МСФО станут незаметными и несущественными после внедрения новых требований по консолидации отчётности, раскрытию информации о связанных сторонах, об управлении рисками, по более частому формированию отчётности и проведению аудита, в том числе с учётом роста количества государственных функций, выполняемых банками, в условиях сохранения необходимости обработки большого количества информации в ручном режиме. Регулятор просто не будет успевать упрощать надзор для категории банков, по которым будет предполагаться более простое регулирование. Поэтому, конечно, упрощать регулирование необходимо для всех банков.

Побочным эффектом считаю появление понятия «региональный банк», используемого в проекте закона. непонятно, как теперь называть себя банку, который 25 лет работал в одном из регионов, является банком федерального уровня и всю жизнь называл себя крупным региональным банком.

3 Опасность усиления недобросовестной конкуренции будет в другом: когда во всех подзаконных актах станет прописываться необходимость работать только с системно значимыми или федеральными банками. Малые банки будут по-прежнему отсекаются от работы с государственными ресурсами, внебюджетными фондами и многими государственными программами.

4 Упрощение регулирования упростит жизнь таких банков только в краткосрочном периоде, но ухудшит в долгосрочном. Банки будут вынуждены думать над своей перспективой, над стратегией своего развития, в том числе — как технологически сложных IT-организаций.

5 В первую очередь, всем банкам необходимо дать одинаковые права с точки зрения возможности оказания банковских услуг. Почему по государственной программе поддержки ипотеки или автокредитования могут работать только крупнейшие банки? Почему программа поддержки



Сергей БУРЦЕВ

Председатель правления ПАО «Челябинвестбанк»

МСП может проводиться только через достаточно крупных игроков? Почему многие банки не могут обслуживать и кредитовать оборонные предприятия? Это же не несёт в себе больших рисков. Даже критерий отнесения кредитов в портфель однородных ссуд у разных банков формируется в зависимости от размера капитала банка, и это тоже является несправедливым, поскольку создаёт преимущества для крупных игроков, например, при формировании резервов при перекредитовании клиентов других банков.

Поэтому вопрос не в помощи для отдельных банков, а в равном правовом поле для коммерческих банков. Проблема — в излишних для крупных банков преференциях, искусственно создаваемых годами в документах министерств и Банка России.

Не думаю, что малые банки на Западе просят поддержки. И не просят они её как раз потому, что имеют возможность зарабатывать, участвуя в реализации государственных программ и мероприятий по развитию малого и среднего бизнеса, часто выполняя функции агентов. А у нас «просто денег нет» для полноценного финансирования госпрограмм, поэтому и позволяют работать с ними только крупнейшим банкам, что ещё сильнее усугубляет неравномерность развития банковской системы.

Более выгодные условия для крупных банков несут в себе риски ухода с рынка малых и средних банков по причине неравных правил, уже прописанных во многих документах, в законах, которые никто не собирается пересматривать.

6 Для наработки технологий требуется время, большие финансовые ресурсы, поэтому я не думаю, что у малых банков будет большой успех в наработках технологий. Хотя я знаю много небольших банков, которые очень активно и успешно развиваются благодаря хорошей команде IT-специалистов. В законодательстве, к сожалению, пока тоже не создано условий для снижения издержек. Пока всё, что для госорганов, передаётся в автоматическом режиме, а всё, что для банков, — в ручном, и не забудьте ввести «цифры с картинки».

7 У меня нет ощущения, что мегарегулятор может что-то сделать в части наведения порядка с кредитами. Многое уже и так сделано. Проблема сегодня — в безнаказанности заёмщика, который решил не возвращать кредит. Требуется проводить реформу всего сектора государственного управления, вносить изменения в законы, чтобы банкротство считалось преступлением, а не способом «кинуть» кредиторов. Сегодня заёмщик может годами, находясь в состоянии банкротства, получать деньги за аренду своего имущества. Может суметь продать активы банку по завышенной стоимости в процессе исполнительного производства. Приставы могут предупредить должника о готовящихся против него мероприятиях. Никто также не отменял «телефонное право» — позвонить судье. А налоговое законодательство вынуждает банки постоянно попадать на НДС при операциях с имуществом должников. Всё это очень снижает возможности банков по возврату кредитов, заставляет банки поддерживать сверхвысокую маржу по кредитам малому и среднему бизнесу.

8 Нужно искать всё лучшее в сравнении. Но боюсь, что у нас будут искать не лучшее, а то, что позволит создать условия для недобросовестной конкуренции и обогащения. Поэтому депутаты ещё не раз скажут: «Когда мы писали закон, то хотели достичь другого, а получилось — как всегда».



ПОМОГИТЕ ЯСЕ!

Ясенька Сугрובה из Челябинска после прививки, которую сделали в годовалом возрасте, потеряла слух.

В мае 2015 года ей вживили специальный имплантат, позволяющий различать звуки. Чтобы Ясенька заговорила, ей необходимо проходить курсы слухоречевой реабилитации. Один курс реабилитации стоит 186 000 рублей. К сожалению, таких денег в семье Сугрובых нет.

Союз благотворительных организаций России просит всех, кто хочет и может помочь Ярославе Сугрובовой, перечислить средства на ее реабилитацию.

Более подробная информация по тел.: (495) 225 1316
или на сайте www.sbornet.ru.

Платежи в адрес Ярославлы Сугробовой принимаются во всех отделениях Сбербанка России без взимания комиссионного сбора.

Реквизиты:

Получатель: некоммерческое партнерство «Союз благотворительных организаций России»

ИНН: 7715257832

КПП: 771501001

Р/С: 40703810287810000000 в Московском филиале ПАО РОСБАНК г. Москва

К/С: 30101810000000000256

БИК: 044525256

Назначение платежа: пожертвование на лечение Яси Сугробовой

Держатели карт Сбербанка России, подключенные к системе «Сбербанк ОнЛ@йн», могут сделать пожертвование в СБОР из своего личного кабинета. Также можно совершить SMS-пожертвование на короткий номер 3434 с текстом: СБОР (пробел) сумма в рублях.



СОЮЗ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ ПРОСИТ СООТЕЧЕСТВЕННИКОВ ПОМОЧЬ

СХЕМА ЛОГИЧНАЯ, НО НЕ БЕЗ РИСКОВ

1 С точки зрения мирового опыта организации банковского бизнеса трёхуровневая банковская система является наиболее логичной и эффективной в условиях федеративного государственного устройства. Такая структура позволяет субъектам Федерации опираться на собственные кредитные организации в обеспечении финансирования большей части корпоративного сектора.

Главный риск — риск административного давления и поборов на социальные мероприятия в отношении региональных банков со стороны администраций субъектов Федерации и крупных муниципалитетов, естественно, в новой схеме усилится. Минимизировать такой риск можно только одним способом — стать межрегиональным банком и не зависеть от благосклонности власти одного региона.

2 Конечно, это аксиома: либерализация надзора за деятельностью региональных банков даст положительный эффект только для этих банков. Успех остальных будет зависеть от результатов их борьбы за снятие избыточного регулирования в их секторе.

3 Сегодня на межбанковском рынке практически нет реальных коммуникаций между региональными (в понимании законопроекта) и федеральными банками, за исключением взаимодействия некоторых финансово устойчивых и высоколиквидных региональных кредитных организаций и местных филиалов федеральных банков. Поэтому в этой части у региональных банков практически ничего не изменится.

В вопросе возможного возникновения серьёзных межуровневых барьеров и их использования в недобросовестной конкуренции (такая опасность действительно существует) очень многое будет зависеть от позиции Банка России и региональных органов власти.

4 Если упрощение деятельности региональных банков приведёт к значительному уменьшению их «непроизводительных», накладных расходов и, следовательно, к повышению рентабельности их работы с малым регио-



Владимир ГАМЗА

Председатель комитета ТПП РФ по финансовым рынкам и кредитным организациям, сопредседатель комитета «Деловой России» по денежно-кредитной политике

нальным бизнесом и населением муниципалитетов с невысокой заработной платой, тогда введение специального вида региональных банков будет оправдано. Если же административная нагрузка Банка России будет заменена такой же нагрузкой региональных властей, реформа станет бессмысленной.

5 В этой сфере надо ввести жёсткое правило: региональные институты развития реализуют меры поддержки малого и среднего бизнеса через региональные

банки в приоритетном порядке (конкретные правила могут быть разработаны субъектами федерации и крупными муниципалитетами на основе требований федерального закона о поддержке малого и среднего предпринимательства).

6 Абсолютно согласен, только современные digital-технологии позволят региональным банкам успешно конкурировать с крупными федеральными банками. Региональные банки должны превратиться в банки-трансформеры с быстро перестраиваемой структурой бизнеса и изменяемым набором финансовых инструментов, не обременённые избыточными недвижимостью, имуществом и штатом сотрудников.

Надо ввести жёсткое правило: **институты развития** реализуют меры поддержки малого и среднего бизнеса через **региональные банки** в приоритетном порядке

7 Мегарегулятор должен внимательно следить за мировыми трендами развития финансовых рынков и оперативно создавать в России конкурентоспособные условия финансирования населения и бизнеса в рамках этих трендов (а не противостоять им, как в истории с электронными валютами). В вопросе кредитования населения и бизнеса Банку России надо сменить вектор денежно-кредитной

политики: жёсткую денежную политику (сейчас иммобилизация государством национальной денежной базы из экономики составляет около 50%) и мягкую кредитную политику (реальный уровень просрочки по кредитам составляет около 20%) надо изменить на мягкую денежную и жёсткую кредитную (денег в финансовой системе должно быть много, но получить финансирование могут только надёжные заёмщики).

8 К сожалению, мы всё время изобретаем свой «российский велосипед с вертикальным взлётом». Нам надо осознать, что мы пока ещё находимся в «младшей группе детского сада» современного капиталистического мира, и упорно учиться у китайцев методам скоростного освоения самых современных технологических и финансовых достижений. Надо отставание от развитых стран превратить в наше преимущество — мы можем быстро и практически бесплатно получить и реализовать их опыт построения и развития рыночной экономики, проверенный многими десятилетиями. Опыт США, Германии, Италии и ряда других стран в банковской сфере по вопросам деятельности региональных, муниципальных и кооперативных банков является для нас чрезвычайно полезным. Давайте отбросим советские амбиции и начнём учиться жить в новом жёстком конкурентном мире, чтобы не превратиться в «великую резервацию».



Руслан СЕЛИВАНОВ
Начальник
отдела стратегического
маркетинга
ПАО «АК БАРС» БАНК

РЫНОК ПРОДОЛЖИТ КОНСОЛИДАЦИЮ

6 На самом деле малым и средним кредитным организациям в России стать полноценными цифровыми банками будет весьма сложно. В той же Европе большинство банков, работающих на новых технологических подходах, являются суб-брендами крупных банков. Эти «необанки» рассматривались материнскими банками как своего рода эксперименты и проверка гипотез, в которые были осуществлены определённые инвестиции — как финансовые, так и не финансовые (например, знания и опыт). Есть и исключения, в России это, например, Тинькофф Банк. Однако даже при его построении были сделаны существенные первоначальные вложения.

В целом идею финансовых супермаркетов в России в основном будут реализовывать крупные банковские структуры, имеющие для этого все необходимые ресурсы и клиентов, в том числе и в области финтеха. Количество региональных банков будет сокращаться в силу консолидации рынка в более крупные структуры, равно как и будет усиливаться конкуренция с более крупными и технологичными небанковскими институтами.

7 Если сравнивать объём микрофинансового рынка и кредитования населения, то размер рынка МФО очень мал. Здесь нет серьёзной конкуренции. Это, можно сказать, два разных рынка с разными клиентами и соответственно разными потребностями в финансовых ресурсах.

ПОКА МИНУСОВ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПЛЮСОВ

1 Наиболее существенным риском для кредитных организаций, которые получают региональную лицензию, является потеря возможности открывать корсчета в зарубежных банках. В настоящее время в российских регионах многие кредитные организации ведут работу с субъектами внешнеэкономической деятельности. Сегодня это — их клиенты. Соответственно, после изменения законодательства они этих клиентов будут терять, а те с большой вероятностью перейдут в госбанки. Эта ситуация ещё более ухудшит конкурентную среду в банковском секторе.

Вторая проблема. Ограничение работы одним регионом и соседним регионом. При существующей высокой концентрации капитала (около 80% сосредоточено в Москве) региональные банки будут лишены возможности привлекать более дешёвую ликвидность в столице. Но поскольку по задумке региональные банки должны сосредоточиться на кредитовании малого и среднего бизнеса, то и ставки с большой вероятностью могут вырасти.

2 Так и есть. Сегодня сложно говорить о количестве банков, которые перейдут в разряд региональных. Мне представляется, что количественно их будет достаточно, а вот по размеру капитала, активов, думаю, не более 10%. Поэтому основную надзорную нагрузку по-прежнему будут нести федеральные банки. А здесь ни о какой либерализации речи не идёт.

3 Прямой связи тут нет. Развитие или затухание рынка МБК в большей степени зависит от состояния финансовой системы в конкретный момент времени. В настоящее время российская экономика находится в состоянии стагнации, которое характеризуется повышенным денежным предложением и небольшим денежным спросом. Монетарные власти это состояние характеризуют профицитом ликвидности. Будет расти экономика, начнёт увеличиваться спрос на деньги, тогда и рынок МБК будет оживать.

5 Прежде всего, со стороны федеральной корпорации развития малого и среднего бизнеса, которая для этого и создана. И уже опыт появляется неплохой —



Владимир МЕХРЯКОВ

Управляющий директор ООО «Экспобанк»

в Чувашии, например. Главное, чтобы он не ограничился одним регионом, а пошёл дальше.

6 Все эти разговоры — отчасти от лукавого. Очень многие прогнозы выглядят красиво, вот только они не сбываются. Мы слышали много предсказаний, что финансово-технологические компании заменят банки, однако пока крупные кредитные организации ниоткуда не выдавливаются. Общая банковская модель на сегодня фундаментально не поменялась. Конечно, мы движемся в сторону Интернета, удалённого доступа, но полное

уничтожение физических контактов с банками невозможно. Сторонам нужно «видеть глаза друг друга». Точно так же были разговоры, что печатные СМИ исчезнут и вся информация уйдёт в Интернет. И ничего. Пресса сильно сократилась, но миллионы людей читали, читают и будут читать газеты и журналы — я в этом убеждён.

7 Равных правил игры в банковском секторе России не существует. Доля государства устойчиво растёт во всех секторах начиная с 2008 года. И смены тренда на разворот, к сожалению, не видно. Хотя я убеждён, что госсектор нужно сокращать и доля госбанков невозможно велика.

8 Мне представляется, что ответ должен быть где-то посередине. У западных стран за плечами — десятки лет развития финансового рынка в условиях рыночной экономики. Их опыт нормотворчества, банковского над-

зора для нас является бесценным. И всё хорошее разумно нужно применять в нашей практике, что мы и делаем. Теперь о «своём пути». Базельские правила, как известно, разрабатывались на основе опыта европейских стран, где небольшие расстояния, несущественная разница в развитии регионов и нет жуткой концентрации капитала в госбанках и столице. У нас же между Москвой и Еврейским автономным округом (где нет ни одного собственного банка) — «пропасть в развитии» и тысячи километров расстояния. Если бы предполагаемые послабления для региональных банков были введены раньше, то банки бы оттуда не ушли. А сейчас мы имеем то, что имеем. Поэтому, конечно, необходимо учитывать специфику нашей страны, и наконец-то монетарные власти прислушались к мнению банковской общественности. Из опыта других стран я бы отметил работу немецкого банка Sparkasse. Мне представляется, что многие госбанки могли бы взять на вооружение его специализацию в области ипотеки. ■



Дмитрий СМІРНОВ
Руководитель центра стратегической координации Росбанка

РЕГИОНАЛЬНЫЙ БАНК — МОДЕЛЬ ЖИВУЧАЯ

1 Формат федеральных банков в новом понимании уже существует, к ним относятся все крупные банки с их системой регулирования. Системообразующие банки также появились как класс недавно — к ним предъявляются особые требования, к которым они адаптируются. Таким образом, предлагаемая архитектура открывает новую модель небольшим региональным банкам, для которых текущее регулирование — слишком тяжкая ноша, позволяет полноценно встроиться в систему на упрощённом уровне, с соотносимым уровнем рисков для банковской системы и регуляторной сложностью.

2 Вопрос упрощения отдельных элементов регуляторной политики остаётся также актуальным, но может быть решён и в рамках новой модели. Для этого отдельных препятствий нет. Банк России должен предлагать современные методы регулирования, безбумажную политику отчётности с минимальными бюрократическими эффектами — вне зависимости от выбора будущей архитектуры банковского сектора.

3 Рынок МБК в текущем его виде уже имеет некую кластеризацию, где крупные банки обмениваются средствами между собой, банки более низкого эшелона — между собой. Новая регуляторная реальность, по нашему мнению, не создаёт дополнительных барьеров, но увеличит стоимость привлечения средств, что может быть чувствительно для небольших банков. Вопрос также — в качестве регулирования и доверии к отчётности небольших банков, которая, мы надеемся, будет улучшаться, и одновременно её будет легче аудировать Центробанку в новой трёхуровневой формуле развития.

4 Данные меры, безусловно, помогут банкам быть более конкурентными на фоне больших госбанков с недорогим фондированием и дают шанс воспользоваться своей мобильностью и искать ниши в секторах, до которых не дотягиваются крупные структуры: к примеру, в сфере обслуживания сектора малого бизнеса. Упрощённое ►



Игорь ЖИГУНОВ

Первый заместитель
председателя правления
АО «Банк ЖилФинанс»

ПОМОЖЕТ ДИДЖИТАЛИЗАЦИЯ

6 Диджитализация банков затрагивает абсолютно всех участников рынка финансовых услуг вне зависимости от их величины. Вопрос прежде всего в масштабах, качестве и сервисной составляющей для клиента. Клиенты всё чаще обслуживаются в онлайн-банкинге, чему способствует, с одной стороны, проникновение Интернета, внедрение 4G и популяризация смартфонов, с другой — стремление банков минимизировать операционные расходы, расширить каналы продаж и аудиторию продвинутых пользователей. Кроме того, дистанционное банковское обслуживание помогает не только повысить лояльность клиента и качество продаж, но и расширить линейку предложений продуктов банка на «витрине ДБО». Плюс в диджитализации для регионального банка — возможность продавать продукт другого банка по агентской схеме. При этом не только зарабатывать агентскую комиссию, но и за счёт клиентов, привлекаемых для другого участника рынка, создавать собственную базу для кросс-продаж. ■■

► регулирование, надеемся, придаст дополнительную гибкость в принятии решений в этом сегменте.

5 Господдержка должна заключаться в выстраивании прозрачных условий игры и уверенности этих банков в будущем, понимании, почему и зачем отзываются лицензии у банков и как избежать проблем во взаимодействии с регулятором. При выстраивании конкурентной среды с равноценными возможностями и прозрачными правилами для всех игроков рынка, вне зависимости от размера капитала, какой-либо специфической помощи от государства не потребуется. На текущий момент одной из проблем региональных банков является отсутствие системы страхования вкладов для юридических лиц, что не позволяет им конкурировать в привлечении фондирования в этом секторе с крупными игроками — на это неравенство регулятору стоит обратить внимание.

6 Пока очевидных прецедентов массово успешных супермаркетов на рынках других стран мы не видим, но в будущем возможна эволюция этой идеи до реально работающей и прибыльной модели. Региональные банки должны заполнять более узкие ниши, неприбыльные для крупных банков, за счёт своей мобильности и большей эффективности с точки зрения операционных затрат. А модель финансового супермаркета поможет им справиться с отсутствием эффекта масштаба и покрытием комбинированных продуктов предложениями других банков и небанковских компаний.

7 Мы не видим здесь особо сильного роста конкуренции. На рынке розничных монолайнеров, которые традиционно опирались на более рискованные клиентские сегменты, сейчас есть тренд кредитования надёжных заёмщиков, что оставляет для МФО их нишу свободной и минимизирует конкуренцию с банками.

8 Как известно на примере США, модель регионального банка — довольно живучая, и может работать также и в России, с учётом схожих географических масштабов стран. Таким образом, регулятор в этом плане уже присмотрелся к опыту других стран, но учитывает и специфику России с её тяготением к централизованным структурам с госучастием, предложив разделить рынок новым образом. ■■