

NEWS DIGEST 23 08

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ И СОТРУДНИКОВ

СОВЛАДЕЛЕЦ

СОВКОМБАНКА: "Почти все банкиры хотят продать свой банк, а мы нет"

ГРАЖДАНЕ НЕ ВЕРЯТ В ЛУЧШИЙ ВВП.

Частное потребление уклоняется от поддержки экономического роста

ЦБ ЖДЕТ ОЖИВЛЕНИЯ

спроса компаний на кредиты

В РУССКОЯЗЫЧНОМ

ДАРКНЕТЕ расцвела торговля "цифровыми личностями"

QIWI ГОТОВА ПРОДАТЬ РОКЕТБАНК.

Убыток Qiwi от цифрового банка за первое полугодие составил 1 млрд рублей

Розничное кредитование растет все медленней. Центральный банк охлаждает рынок



23 Августа 2019

News digest

EOS Россия

В мире 2

Чем Гренландия привлекла США. Добыча на острове редкоземельных металлов позволит потеснить на этом рынке мирового лидера – Китай 2

IT. Digital. Интернет. Телеком. Кибербезопасность 3

Эксперты назвали долю сталкивавшихся с телефонным мошенничеством россиян 3

В русскоязычном даркнете расцвела торговля «цифровыми личностями» 4

Отбитые мошенники: банки массово предупреждают об атаках на счета клиентов 5

Экономика. Финансы. Потребительский рынок, рынок труда 7

Несостоятельность компаний вернулась к уровням начала 2014 года. Мониторинг банкротств 7

Исследователи оценили количество свободных денег у россиян 7

Граждане не верят в лучший ВВП. Частное потребление уклоняется от поддержки экономического роста 8

Банковский сектор. МФО. Тренды. Показатели. Риски. Регулирование. 9

Розничное кредитование растет все медленней. Центральный банк охлаждает рынок 9

Как банки подстраиваются под новую методику оценки закрежденности. Показатель долговой нагрузки может снизить объем выдачи кредитов 10

ЦБ ждет оживления спроса компаний на кредиты. Мониторинг кредитование экономики 12

Новости банков, компаний 13

Прибыль группы Альфа-банка сократилась почти в три раза. Виноваты рост отчислений в резервы – в 20 раз – и укрепление рубля 13

QIWI готова продать Рокетбанк. Убыток QIWI от цифрового банка за первое полугодие составил 1 млрд рублей 14

МТС и «М.видео» организуют совместную розничную сеть. Оператор собирается закрыть до 300 своих магазинов до конца года 15

«Тинькофф банк» за полугодие увеличил кредит населению почти в полтора раза. Он готовится к ограничениям на кредитование, которые вступят в силу в октябре 16

Рынок взыскания 17

Кредиторы «Вия» добрались до Китая. К субсидиарной ответственности требуют привлечь актеров сиквела фильма 17

В мире

Чем Гренландия привлекла США. Добыча на острове редкоземельных металлов позволит потеснить на этом рынке мирового лидера – Китай

В середине августа стало известно об интересе президента США Дональда Трампа к покупке Гренландии. Хотя власти острова и Дании, которой он принадлежит, сразу же заявили, что он не продается, Трамп подтвердил, что «стратегически» это была бы интересная сделка для Вашингтона. Гренландия – крупнейший остров на Земле. Большая часть его территории покрыта льдом, а население составляет лишь 56 000 человек. «По существу, это большая сделка в сфере недвижимости», – заявил Трамп.

Интерес США к Гренландии может быть вызван не только обширной территорией в Арктике, за которую по мере таяния льдов из-за глобального потепления постепенно разворачивается борьба между крупнейшими странами. Остров обладает большими запасами редкоземельных металлов, пишет Financial Times (FT). Но сейчас эти востребованные в высокотехнологичных секторах элементы на мировой рынок поставляет в основном Китай. В прошлом году на его долю пришлось около 70% мировой добычи редкоземельных металлов, а также почти 90% их переработки, отмечает BBC.

Вскоре после того, как в мае Вашингтон запретил Huawei покупать комплектующие у американских поставщиков, председатель КНР Си Цзиньпин посетил крупный завод по производству редкоземельных металлов. Это было воспринято многими как намек, что Пекин может ограничить их экспорт из-за торговой войны с Вашингтоном. Тем более что однажды он уже так поступил (см. врез).

Поэтому США заинтересованы в том, чтобы снизить свою зависимость от поставок из Китая. В мае американская Blue Line и австралийская Lynas договорились о создании совместного предприятия для строительства в США первого за много лет завода по переработке редкоземельных металлов. Сейчас США вынуждены поставлять добываемые у себя редкоземельные металлы на переработку в Китай

и при этом платить ему 25%-ные импортные пошлины, отмечает The Wall Street Journal.

Запасы редкоземельных металлов в Гренландии оцениваются в 38,5 млн т, а во всем остальном мире – в 120 млн т, пишет FT. В июне США и Гренландия, которой Дания предоставляет широкую автономию, подписали меморандум о взаимопонимании, касающийся сотрудничества в сфере добычи полезных ископаемых, в том числе редкоземельных металлов.

Некоторые политики в Гренландии считают, что добыча полезных ископаемых позволит экономике острова меньше зависеть от Дании, которая субсидирует около 60% его бюджета. Но правительство действует медленно из-за беспокойства по поводу окружающей среды и здоровья людей, поэтому пока на острове добываются только сапфиры и анортозиты. Как отмечает The Verge, Китай стал ведущим производителем редкоземельных металлов отчасти благодаря тому, что другие страны не хотели сами заниматься их переработкой, в процессе которой выделяется радиация.

Лидерами по добыче редкоземельных металлов в Гренландии могут стать две компании, пишет FT. У одной из них, Greenland Minerals, крупнейшим акционером является китайская Shenghe Resources. Но вторая, австралийская Tanbreez Mining, утверждает, что может обойтись без помощи Китая, так как в руде, которую она собирается добывать и перерабатывать, отсутствуют торий и фтор, которые обычно нужно отделять от редкоземельных металлов. «Мы не нуждаемся в китайских технологиях, поэтому нам не нужно сотрудничать с ними», – говорит главный геолог Tanbreez Герег Барнс.

Некоторые специалисты сомневаются, что без Китая можно обойтись. «Считается, что китайские компании лучше всех умеют трансформировать эти элементы в коммерческие продукты, а Китай – крупнейший рынок, – приводит FT слова Патрика Андерссона из Ольборгского университета. – Трудно представить себе успешный проект, который может полностью обойтись без китайского опыта».

Пока же обе компании называют своей главной проблемой гренландскую бюрократию. Greenland Minerals только начинает вести публичные консультации после того, как предоставила

оценку влияния своего проекта на экологию. Но Tanbreez ждет лицензию на строительство завода по переработке элементов уже семь лет и склоняется к тому, чтобы построить его в Исландии, Дании или Норвегии. ■

IT. Digital. Интернет. Телеком. Кибербезопасность

Эксперты назвали долю сталкивавшихся с телефонным мошенничеством россиян

Третью россиян сталкивались с телефонным мошенничеством, но почти никто не обращался в правоохранительные органы, свидетельствует опрос, проведенный по заказу «Лаборатории Касперского»

Почти каждый десятый россиянин (около 9%) терял значительную для себя сумму денег из-за телефонного мошенничества, а каждый третий (33%) признался, что он или его близкие сталкивались с таким мошенничеством, показало исследование «Лаборатории Касперского», результаты которого есть у РБК. При этом только 4% респондентов обращались в правоохранительные органы с целью привлечь к ответственности грабителей.

Опрос был проведен в июне 2019 года компанией OMI по заказу «Лаборатории Касперского». В ходе исследования были опрошены 1 тыс. россиян. «Опрос репрезентирует онлайн-население России, в первую очередь крупные города. Опрос был проведен среди людей в возрасте 18–55+ лет. Опрашивались жители всех восьми федеральных округов России», — отметил представитель «Касперского».

По данным «Лаборатории Касперского», более 90% звонков банковским клиентам с информацией о подозрительной операции по карте совершают мошенники. Обычно мошенничество происходит по следующей схеме: клиенту звонят с использованием программ для подмены номера либо с номера, который раньше действительно принадлежал банку, представляются сотрудниками финансовой организации и выманивают пароли или коды для входа в личный кабинет или подтверждения перевода денег.

Каждый пятый (21%) никак не защищает свой телефон от подозрительных звонков. Половина респондентов (51%) ответили, что не берут трубку, если видят на экране неизвестный номер, показал опрос. Еще 17% россиян используют

специализированное ПО для защиты от спама и мошенничества, а 37% — встроенные возможности телефона, например черные списки. По данным Центра мониторинга и реагирования на компьютерные атаки в кредитно-финансовой сфере (ФинЦЕРТ) Банка России, в 2018 году объем несанкционированных операций по картам вырос на 44% и составил 1,4 млрд руб. Более 80% хищений денежных средств у клиентов банков производится с использованием методов социальной инженерии, когда мошенники звонят жертвам и представляются сотрудниками банка, предлагающими услуги, или службы безопасности, которая якобы обнаружила подозрительную активность, подсчитали в Group-IB. О том, что это самый распространенный тип атаки, говорят и в ЦБ: «Большая часть хищений со счетов физических лиц совершается через получение мошенниками несанкционированного прямого доступа к электронным средствам платежа либо побуждение владельцев средств самостоятельно совершить перевод в пользу мошенников путем обмана или злоупотребления доверием (с использованием методов социальной инженерии)». По данным МВД, в 2018 году было зарегистрировано почти 43 тыс. случаев телефонного мошенничества.

Активизация мошенников

В последние 12 месяцев количество мошеннических звонков увеличилось во много раз, говорит ведущий антивирусный эксперт «Лаборатории Касперского» Сергей Голованов. В течение 2018 года банки ежемесячно сталкивались в среднем с 3 тыс. атак с использованием социальной инженерии, отмечала Group-IB.

«Лаборатория Касперского» в последнее время наблюдает активное использование информации о клиентах из украденных баз данных и применение средств автоматизации, например, пользователь слышит записанное сообщение о якобы зафиксированной мошеннической операции; если он ее не совершал, просят нажать клавишу «1», и уже после этого с клиентом начинает разговаривать мошенник. Весной 2019 года Group-IB зафиксировала новую волну атаки, в ходе которой мошенники звонили своим жертвам и вынуждали установить на мобильное устройство программу удаленного доступа TeamViewer, чтобы получить доступ к онлайн-банкингу. Таким способом злоумышленники могут похищать у клиентов крупных банков в среднем от 6 млн до 10 млн руб. каждый месяц, оценивала

Group-IB.

Для борьбы с социальной инженерией ЦБ недавно выпустил рекомендации для банков, которые усиливают контроль за операциями, совершаемыми без согласия клиента. Они должны будут передавать платежным системам дополнительные данные получателя средств, чтобы быстрее отслеживать несанкционированные переводы между физлицами.

Социальная инженерия, к которой относится и телефонное мошенничество, составляет значительную долю всего мошенничества против клиентов банков, отмечает пресс-служба Сбербанка: «В зависимости от периода ее доля может превышать 85%».

В банке «Открытие» доля клиентов, пострадавших от телефонного мошенничества, значительно ниже, чем представленная в опросе «Лаборатории Касперского», при этом они крайне редко обращаются в правоохранительные органы, сказал РБК директор департамента информационной безопасности «Открытия» Владимир Журавлев. Рост мошенничества с использованием социальной инженерии с начала 2019 года фиксирует Райффайзенбанк, сообщила его пресс-служба.

«Социальная инженерия, придя несколько лет назад на смену скиммингу, действительно стала сейчас самым распространенным способом мошенничества в отношении клиентов банка. Мы ежедневно фиксируем попытки подобных атак. Подавляющее большинство из них не заканчиваются успехом для злоумышленников благодаря нашей многоуровневой системе защиты», — сказал РБК вице-президент, директор по безопасности Почта Банка Станислав Павлушин. Другие крупнейшие банки не ответили на вопросы РБК.

[В русскоязычном даркнете расцвела торговля «цифровыми личностями»](#)

В даркнете набирает популярность новый подпольный рынок, через который продаются и покупаются «цифровые отпечатки» - украденные из пользовательских браузеров истории посещения веб-страниц. Это позволяет частично или полностью идентифицировать конкретную личность и её гаджеты. В современных условиях это может

помочь хакерам выдавать себя за других людей.

Российский рынок «цифровых личностей»

Эксперты ИБ-фирмы IntSights Inc опубликовали исследование, посвящённое набирающему популярность ресурсу Richlogs, подпольному рынку в даркнете, где продаются и покупаются «цифровые отпечатки» (digital fingerprints) различных пользователей. Под этими отпечатками преимущественно понимается украденная история посещения веб-страниц плюс данные об устройстве, с которого пользователь заходил на эти ресурсы.

Интерфейс Richlogs поддерживает два языка: английский и русский, и это позволяет судить, что торговая площадка ориентирована на русскоязычных покупателей.

Richlogs - не первый подобный ресурс. В начале 2019 г. в даркнете появился его аналог Genesis, киберкриминальный рынок, на котором к настоящему моменту представлена информация о 100 тыс. жертв. На Richlogs - почти в сто раз меньше, однако он предоставляет более детальные сведения о жертвах. Вдобавок, в отличие от Genesis, новый ресурс сразу же предлагает ряд услуг потенциальным продавцам «цифровых личностей».

Цены на Richlogs разнятся в зависимости от того, насколько велика и подробна украденная и продаваемая история. Если у жертвы «за душой» лишь небольшое количество регулярно посещаемых ресурсов, его «цифровую личность» продадут за несколько долларов (в биткоинах или Monero). Если в истории - десятки сайтов, массив данных продадут за \$200-250.

Зачем нужны «цифровые личности»

Попадание этих данных в чужие руки отнюдь не безобидно. Во-первых, по ним с высокой долей вероятности можно идентифицировать конкретного пользователя. Во-вторых, за эти сведения фишеры с удовольствием заплатят весьма крупные суммы, поскольку чем больше они знают о пользователе, тем выше их шансы на успешную «операцию». Ну, и наконец, продвинутые кибермошенники могут воспользоваться этими данными для того, чтобы выдавать себя за других людей. Многие сетевые сервисы, включая Amazon, PayPal, Twitter и Facebook, а также правительственные ресурсы используют «цифровые отпечатки» для идентификации и верификации пользователей, и злоумышленники вполне могут воспользоваться

краденными «отпечатками» для обхода всех этих предохранительных средств.

Стоит отметить, что исследователи применяют также термин digital identities - «цифровые личности».

«Это значительно более точное и полноценное определение, - считает Алексей Водясов, эксперт по информационной безопасности компании SEC Consult Services. - История браузера может рассказать о человеке очень много, гораздо больше, чем среднестатистический юзер может ожидать. И нанести ущерб с её помощью можно очень и очень значительный».

«Уровень интрузивности, который могут обеспечить эти цифровые отпечатки, вызывает огромную тревогу. Речь идёт не просто о кредитных картах, банковских счетах или персональной информации, которую можно использовать для идентификации пользователя», - говорит Ариэль Айнхорен (Ariel Ainhoren), глава исследовательской группы в IntSights.

По его словам, злоумышленники получают возможность полного захвата контроля над всеми характеристиками поведения пользователя в Сети, а через это - и получение информации о его физических перемещениях, расходах и налоговой информации.

В исследовании IntSights подчёркивается, что похищение digital identities производится в основном с помощью специализированного вредоносного ПО, которое, впрочем, распространяется вполне традиционными методами: через спам в почте и мессенджерах, фишинговые ссылки, вредоносные приложения и т.д. В конечном счёте всё снова упирается в «соучастие» пользователя.

«Это означает, что от атаки на вашу «цифровую личность» можно защититься двумя способами. Первый - соблюдение базовых правил безопасности в Сети (не открывать подозрительные ссылки, проверять источник сомнительных сообщений, использовать антивирусы и т.д.); второй - это использование защищённых браузеров для защиты своей браузерной истории, - указывает Алексей Водясов. - Но это может заметно снизить комфорт пользования интернетом, так что главное, пожалуй, это информационная гигиена и регулярные проверки своих устройств на предмет «незваных гостей».

Отбитые мошенники: банки массово предупреждают об атаках на счета клиентов

Банки начали активно информировать клиентов о мошенниках через рассылки по SMS и почте, в интернет-банке, на своих сайтах и в соцсетях. Об этом «Известиям» рассказали в топ-30 кредитных организаций. Таким образом они заочно признают факт утечек пользовательских данных и пытаются минимизировать последствия произошедшего, считают эксперты. Злоумышленников же это побуждает искать новые способы обмана. В частности, в последнее время участились случаи использования роботов для получения кода подтверждения операции из SMS, рассказали в Сбербанке и ВТБ. Один из банковских клиентов уже потерял из-за этого около 3 млн рублей, выяснили «Известия». В крупнейших кредитных организациях не исключили, что изменят текст сообщения с предупреждением никому не называть код.

Осторожно, роботы

Банки расширяют перечень каналов, где предупреждают клиентов о мошенничествах с помощью социальной инженерии, рассказали «Известиям» в крупнейших кредитных организациях. Они стали регулярно оповещать пользователей в SMS-уведомлениях и рассылках по электронной почте об участившихся случаях выманивания денег, о новых способах обмана и о мерах безопасности. В частности, их отправляют ВТБ, Почта Банк, Ак Барс Банк, банки МТС и «Возрождение». Соответствующая информация размещается также в личном кабинете мобильного приложения кредитных организаций, на сайте и в ее аккаунтах в соцсетях, рассказали там. В Совкомбанке новым держателям карт выдается памятка с информацией о мошенничествах, она также появляется на главном экране банкоматов. В Сбербанке сообщили, что для клиентов проводят публичные образовательные мероприятия, в рамках которых их обучают правилам безопасности в цифровом пространстве.

Майшев

СПРАВКА «ИЗВЕСТИЙ»

Мошенники, зная часть персональных данных о клиенте, в телефонном разговоре представляются сотрудниками банков и пытаются узнать, например, CVV-код или код подтверждения операции из SMS-сообщения. Чтобы жертва поверила, что ей звонят из финансовой организации, мошенник должен

располагать большим количеством личной информации. Часто она оказывается в руках злоумышленников вследствие утечек персональных данных клиентов банков, писали ранее «Известия».

В частности, злоумышленники стали использовать новую схему для получения информации от клиентов банков: имитируя звонок от службы безопасности, они используют робота, рассказали «Известиям» в Сбербанке. В пресс-службе пояснили, что мошенники в диалоге с клиентом пытаются вывести код подтверждения и, если чувствуют его сомнение, просят продиктовать цифры системе распознавания голоса. В ВТБ уточнили, что такая схема активно используется с весны этого года. В других банках из топ-30 подтвердили, что знают о подобном методе кражи средств граждан.

«Известиям» удалось пообщаться с жертвой такого рода мошенничества, лишившейся около 3 млн рублей в августе этого года. Пострадавший рассказал, что ему позвонили с номера колл-центра банка и сообщили о попытке несанкционированного списания средств со счета. «Сотрудник банка» пояснил, что для перевода денег на безопасный счет необходимо назвать код подтверждения операции из SMS-сообщения. Клиент насторожился, ведь банк требует никому не сообщать код, поэтому злоумышленник переключил разговор на робота, рассказал пострадавший. Он сообщил код после звукового сигнала, деньги утекли с карты в несколько траншей.

Заочное признание

После массовых случаев мошенничества, с которыми столкнулись клиенты розничных кредитных организаций, в Совкомбанке неоднократно были изменены тексты SMS-сообщений с кодом для подтверждения действий в интернет-банке, отметили в кредитной организации.

Сейчас для подтверждения рискованных операций клиент получает такое сообщение: «Если Вас просят сообщить КОД из СМС (даже роботу в тоновом режиме), Вам звонит МОШЕННИК». Только после этих слов указываются цифры, рассказали в Совкомбанке. В банке «Открытие» отметили, что в связи с новым способом воровства денег у клиентов в текст SMS с кодом могут добавить запрет называть цифры роботу. В Ак Барс Банке также сказали, что изменение стандарта SMS-

сообщений возможно, но вряд ли это поможет, поскольку пользователи не всегда уделяют должное внимание тексту и смотрят только на цифры.

В последнее время банки действительно стали активнее уведомлять клиентов о риске мошенничества, пытаясь минимизировать ущерб от уже появившихся в распоряжении злоумышленников персональных данных, подтвердил руководитель аналитического центра Zecurion Владимир Ульянов. Так они заочно признают факт утечек информации, считает он. Благодаря информированию со стороны кредитных организаций их клиенты стали более бдительными, а мошенникам приходится придумывать новые способы для повышения доверия, уверен эксперт Zecurion.

Технический директор DeviceLock Ашот Оганесян рассказал, что использование роботов наблюдалось еще при первых атаках на крупнейшие кредитные организации в начале 2019 года. От этой уловки страдали в основном клиенты Альфа-банка, привыкшие к автоматизации в телефонном обслуживании, отметил он. Сейчас мошенники используют звуки поддельного автоответчика как одну из психологических уловок, наравне с шумом колл-центра на заднем плане, добавил Ашот Оганесян. В Альфа-банке подтвердили, что атаки на клиентов с использованием голосового робота действительно фиксировались. В пресс-службе добавили, что используют робота при телефонном общении с клиентами только в наименее рискованных операциях, например если клиент хочет узнать о готовности карты. SMS-коды робот не запрашивает, подчеркнули в банке. В сфере телефонного общения банков с клиентами наметился тренд на автоматизацию: появляются чат-боты, роботы, автоматизированные системы обзвона, отметила зампредправления банка «Возрождение» Наталья Шабунина. Робот в основном используется для сообщения информации от банка пользователю финансовых услуг, например об остатке на счете, отметила она. Для получения персональных сведений от клиентов коммуникация обычно ведется лично, подчеркнула Наталья Шабунина. Автомат может сам позвонить клиенту, чтобы удостовериться, что именно он совершал приостановленную банком операцию, но это делается лишь в низкорисковых случаях, рассказали в Сбербанке. Во время звонка робот диктует цифры, которые надо повторить, чтобы банк удостоверился:

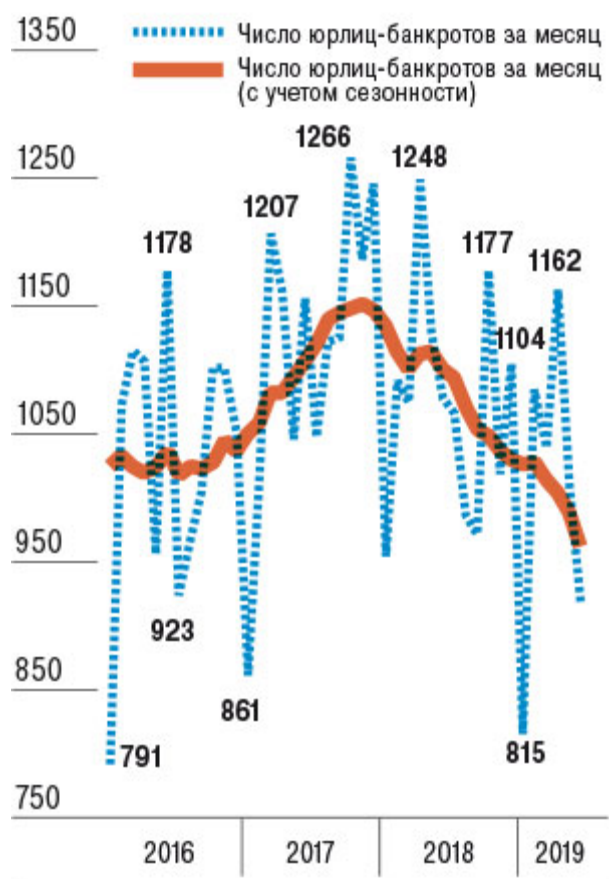
трубку снял именно клиент, а не вирус на телефоне. ■

Экономика. Финансы. Потребительский рынок, рынок труда

Несостоятельность компаний вернулась к уровням начала 2014 года. Мониторинг банкротств

Очередное исследование Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) ситуации с корпоративными банкротствами во втором квартале 2019 года подтверждает устойчивость тенденции к снижению их числа, начавшейся в первом полугодии 2017 года. «Наметившийся было в первом квартале рост числа банкротств оказался локальным и не получил продолжения. По итогам второго квартала фиксируется дальнейшее снижение числа юрлиц—банкротов. Не исключено, что снижение числа банкротств отчасти обусловлено меньшим, чем годом ранее, числом рабочих дней в мае и июне 2019 года», — отмечают авторы исследования.

ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА БАНКРОТСТВ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ ИСТОЧНИК: ЦМАКП.



Между тем в июле 2019 года с учетом сезонности аналитиками зафиксировано 963 случая несостоятельности компаний, что фактически совпадает с показателями марта 2014 года. Во втором квартале 2019 года по сравнению с первым с устранением сезонности банкротств сократились на 3,7% — это на 11,2% ниже, чем годом ранее. По итогам первого полугодия 2019 года общее число банкротств за квартал оказалось на 9,8% ниже, чем в тот же период годом ранее.

В отраслевом разрезе небольшой рост числа банкротств по итогам второго квартала отмечается только в транспорте, в остальных непромышленных отраслях зафиксировано их снижение. Самое значительное сокращение (около 10%) отмечается в торговле, электроэнергетике и машиностроении, менее значительное — в строительстве (на 3%) и коммерческих услугах (на 2,2%), а также сельском хозяйстве (на 5,5%). В пищевой промышленности и металлургии интенсивность корпоративных банкротств, как и кварталом ранее, существенно не изменилась.

В списке двадцати крупнейших по выручке банкротов оказались главным образом региональные компании (всего пять компаний зарегистрированы в Москве), 12 компаний были старше десяти лет (четыре — старше 20). Ровно половина из топ-20 банкротов принадлежали к оптовой торговле — напомним, ее обвал в первом квартале 2019 года на фоне повышения НДС стал основным фактором торможения экономики. Среди регионов наибольшая интенсивность банкротств (отношение числа банкротств к числу действующих компаний по состоянию на конец марта 2018 года) была зафиксирована в Тюменской области (0,19%), Республике Коми (0,14%) и Хабаровском крае (0,12%).

Исследователи оценили количество свободных денег у россиян

После июньского пика объем свободных денег в бюджете россиян традиционно снизился. При этом по сравнению с июлем 2018 года наблюдается рост на 20%. Объем свободных денег у россиян в июле вырос по сравнению с аналогичным показателем прошлого года на 20,6% и достиг 29,3 тыс. руб. Об этом свидетельствуют результаты исследования холдинга «Ромир», передает «РИА Новости».

При этом индекс снизился после июньского пика на 10% и откатился до показателей апреля—мая. Как отмечается в исследовании, среднегодовое значение при этом медленно растет: за месяц индекс вырос на 100 руб.

Президент «Ромира» Андрей Милехин отметил, что подобная динамика наблюдается не первый год. «Причины июньского пика кроются в дополнительных выплатах, единовременном повышении дохода. В июле же ситуация с доходами и расходами возвращается в привычное русло», — отметил он.

Согласно данным, ранее опубликованным «Ромиром», объем свободных денег россиян в июле 2018 года составлял 24,3 тыс. руб., 2017-го — 18,2 тыс. руб., а 2016-го — 16,1 тыс. руб.

В июне текущего года объем свободных средств в бюджете граждан составлял 33,1 тыс. руб., по сравнению с маем показатель вырос на 11,4%. Это значение стало самым высоким с декабря 2018-го.

При этом у жителей городов-миллионников в июне оставалось около 42 тыс. руб. свободных денег, «полумиллионников» — 34,5 тыс. руб., «стотысячников» — 23,8 тыс. руб.

Индекс свободных денег «Ромира» рассчитывается как разница между доходами домохозяйства и тратами на необходимые товары и услуги. Средние доходы определяются на основе расчетов холдинга и Росстата, а оценка затрат основана на данных скан-панели домохозяйств. Она учитывает данные потребления 40 тыс. россиян, 15 тыс. домохозяйств в 220 городах России.

Граждане не верят в лучший ВВП. Частное потребление уклоняется от поддержки экономического роста

Зафиксированное Росстатом ускорение роста реальных зарплат в РФ в июне—июле 2019 года, вероятнее всего, окажется временным. Ухудшение динамики розничного потребления, как и соответствующих ожиданий, свидетельствует: граждане не верят в реальность улучшений в экономике страны в ближайший год. Признаков значимой поддержки роста ВВП со стороны инвестиционного спроса пока не наблюдается — во втором квартале инвестиции вновь показали едва заметный рост.

Свежая статистика Росстата, характеризующая состояние внутреннего спроса в июле, не позволяет говорить об его улучшении. Статистики

повысили оценку годовых темпов роста реальных зарплат в июне до 2,9% (на 0,6 процентного пункта), оценив их в июле в 3,5%. Минэкономики же в августовском докладе «Картина деловой активности» оценило месячный прирост этого показателя с учетом сезонности в июле в 0,5% против 0,1% в июне и минус 0,4% в мае. Игорь Поляков из ЦМАКП обращает внимание на то, что столь же высокие, как в июле, темпы роста зарплат наблюдались в апреле 2019 года. Это, вероятнее всего, связано с повышенными квартальными выплатами — после них динамика зарплат резко ухудшается, что подтверждают и ежемесячные оценки Минэкономики.

Темпы роста реальных зарплат в частных компаниях продолжают отставать от бюджетного сектора, что объясняется продолжающимся исполнением майских указов 2012 года в отдельных регионах.

По оценке министерства, рост реальных зарплат в социальном секторе в июне сохранился на уровне мая — в 4,1% в годовом выражении, во внебюджетном же секторе он замедлился — до 2,5% после 3,2% в мае.

ДИНАМИКА РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА (% в годовом выражении)
Источники: Росстат, Минэкономики.



В то же время частное потребление продолжает ослабевать. В июле годовые темпы роста розничной торговли замедлились до 1% против 1,4% в июне — ухудшалось потребление как продовольственных, так и непродовольственных товаров (см. график). Об этом свидетельствует заметное снижение покупок автомобилей, которое в июле составило 2,4% против 3,3% в июне. Ухудшению показателей частного спроса способствует ослабление розничного кредитования и увеличение сбережений (соответствующей статистики ЦБ по июлю все еще нет). Между тем по итогам июля ЦБ фиксировал ухудшение потребительских настроений — второй месяц подряд. «Снижение наблюдалось как в индексе ожиданий, так и в индексе текущего состояния... Более всего ухудшились оценки респондентами перспектив развития страны», — говорилось в докладе ЦБ. Об охлаждении частного спроса в июле свидетельствует и статистика импорта, который рос лишь за счет промежуточных и

инвестиционных товаров (см. “Ъ” от 7 августа). По данным Росстата, инвестиции в основной капитал по полному кругу организаций во втором квартале выросли на 0,6% после 0,5% в первом квартале 2019 года. «Инвестиции в основной капитал во втором квартале 2019 года демонстрировали околонулевую динамику, что связано в том числе с сокращением инвестрасходов федерального бюджета по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года (на 11,9% в январе—мае). Отрицательный вклад данного фактора в динамику инвестиций в основной капитал за период с начала года оценивается на уровне 0,9 процентного пункта», — поясняли ранее в Минэкономике. В Счетной палате столь значимого сокращения инвестрасходов бюджета за этот период не наблюдают. Напомним, Минэкономике ждет разгона годовой динамики капвложений до 3,1% по итогам 2019 года. ■

Банковский сектор. МФО. Тренды. Показатели. Риски. Регулирование.

Розничное кредитование растет все медленней. Центральный банк охлаждает рынок

Кредитование населения продолжает расти, но все медленней: в июле в месячном сопоставлении – только на 1,2%, всего кредитов выдано на 16,5 трлн руб., сообщил ЦБ. Замедление наблюдается третий месяц подряд: в июне рост составил 1,4%, в мае – 1,6%, в апреле – 2%.

Просроченная задолженность за июль увеличилась на те же 1,2%, но ее прирост сконцентрирован в небольшом числе банков, указывает ЦБ.

В годовом сопоставлении рост кредитования населения тоже слегка замедлился. За семь месяцев 2019 г. увеличение составило 11%, в то время как за тот же период 2018 г. – 11,6%.

Банки увеличивают выдачу ипотеки и уменьшают – необеспеченных кредитов, информирует ЦБ, но данных за июль не приводит. Это может быть отложенный эффект от мер, направленных на сдерживание роста необеспеченного кредитования и ипотечных кредитов с небольшим первым взносом, считает ЦБ.

Весь кредитный портфель банков едва вырос в июле – на 0,2% в месячном сопоставлении – и составляет теперь 50 трлн руб. (с учетом валютной переоценки). В июне рост был чуть быстрее – 0,6%. Прирост кредитования в

основном обеспечил розничный сегмент, хотя кредитование замедляется и там, указывает ЦБ.

Действенные меры

Банк России с прошлого года начал вводить меры по замедлению роста необеспеченного кредитования, а также ипотеки с низким первоначальным взносом (менее 20%). С сентября он уже несколько раз повышал коэффициент риска по необеспеченным кредитам со ставкой 10–30% годовых, а также один раз – по ипотеке с низким первоначальным взносом. И на этом ЦБ не остановится – с 1 октября вводятся коэффициенты риска для кредитов со ставкой менее 10% (чем выше коэффициент риска по кредиту, тем больше капитала требуется банку), а также расчет показателя долговой нагрузки для заемщика (ПДН).

Лидер рынка, Сбербанк, призывал не бояться пузыря на рынке потребительского кредитования: оно растет, потому что растут зарплаты и снижаются ставки.

С мнением банка не согласен министр экономического развития Максим Орешкин: отношение платежа к доходам (PTI) выше 60% у трети заемщиков (данные ЦБ) и это ненормально. ЦБ долго поэтапно действовал, чтобы охладить кредитную экспансию в потребительском сегменте – постепенно повышал коэффициенты риска, объясняет главный аналитик «БКС премьера» Антон Покатович. «С 1 октября калибр его инструментария увеличится, и весь набор позволит необеспеченному кредитованию замедляться и далее», – считает он.

Очевидные риски

Мы видим устойчиво высокий темп выдачи необеспеченных кредитов с начала 2019 г., отметили в Райффайзенбанке. В Промсвязьбанке также отметили устойчивый рост выдачи по розничным кредитам, как по необеспеченным, так и по ипотечным.

Кроме мер ЦБ сильно на замедление потребительского кредитования сейчас ничто не влияет, считает главный экономист ING по России и СНГ Дмитрий Долгин. Население бы продолжало брать кредиты, поскольку доходы растут слабо, а заимствования – это способ поддержать потребление, объясняет он: но такой рост привел бы к накоплению финансовых рисков среди домохозяйств.

Главный фактор замедления роста необеспеченного кредитования – ужесточение требований со стороны регулятора, согласна

аналитик Moody's Ольга Ульянова. Но оно вытекает из возрастающих рисков, очевидных и для самих банков, поэтому можно утверждать, что замедление отражает и более осторожную политику самих банков.

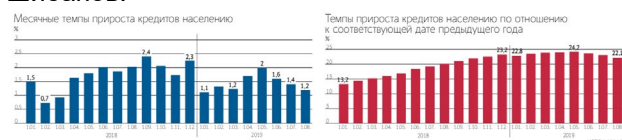
Как ЦБ сдерживает рост кредитования населения



Ухудшение динамики кредитования населения – негативный фактор для роста ВВП, который в первом полугодии поддерживался преимущественно увеличением спроса со стороны домохозяйств, предупреждает директор аналитического департамента «Локо-инвеста» Кирилл Тремасов: последнее было связано с расширением кредитования. С другой стороны, охлаждение рынка потребкредитования расширяет пространство для снижения ключевой ставки ЦБ, считает он.

Рост потребкредитования плавно ускорялся с середины 2017 г., пик пришелся на середину 2019 г., рассказывает Долгин. Это было восстановлением после 2014 г., когда население сокращало нагрузку в ответ на финансовый шок. Подобный рост наблюдался и в 2011–2013 гг., продолжает экономист, но тогда он происходил на фоне заметного роста доходов и отражал уверенность в завтрашнем дне, а текущий кредитный цикл, напротив, происходит на фоне стагнации доходов.

Говорить о том, что в прошлом году был всплеск кредитования, не совсем верно, считает директор финансового центра «Сколково-РЭШ» Олег Шибанов: банки планомерно повышали закредитованность, поскольку она была недостаточной. Сейчас нужно быть аккуратными с теми ставками, которые у нас есть, считает Шибанов.



Как банки подстраиваются под новую методику оценки закредитованности. Показатель долговой нагрузки может снизить объем выдачи кредитов

С октября все банки начнут оценивать закредитованность клиентов по единой методике ЦБ. В банках рассказали РБК, насколько сильно им придется менять свои подходы и как это отразится на их показателях и выдаче кредитов

Принимая решение, предоставлять ли человеку кредит на сумму от 10 тыс. руб. и более, а также увеличивать ли клиенту лимит по кредитной карте, банки с 1 октября 2019 года будут обязаны рассчитывать показатель долговой нагрузки (ПДН) заемщика. Опрошенные РБК крупнейшие банки по-разному оценивают нововведения, которые вступят в силу через месяц: кто-то уже рассчитывает нагрузку так же, как ЦБ, а кто-то называет его подход устаревшим.

Суть изменений

Еще в июне регулятор обнародовал новую шкалу надбавок по коэффициентам риска по потребительским кредитам, которые вступят в силу с 1 октября и будут зависеть от показателя долговой нагрузки заемщика и полной стоимости кредита (ПСК — годовые проценты, которые выплачивает заемщик). Надбавки варьируются от 30 до 220%: чем выше ПДН и ПСК, тем выше коэффициент риска.

ЦБ устанавливает минимальные требования, на основе которых каждый банк разрабатывает собственную методику расчета долговой нагрузки заемщика. Рассчитать ПДН банк должен не позднее дня принятия решения о выдаче кредита или расширения лимита по кредитной карте.

С помощью ПДН регулятор хочет охладить рынок потребкредитования, которое в последнее время растет повышенными темпами.

Минэкономразвития заявляло, что такая динамика может привести к формированию пузыря на рынке и даже рецессии в 2021 году, но ЦБ не разделяет этих опасений. Регулятор уже дважды повышал надбавки к коэффициентам риска по потребительским кредитам — в сентябре прошлого года и апреле текущего. В последние три месяца темп роста выдачи кредитов замедляется. С введением ПДН существенное повышение коэффициентов ждет все кредиты, выданные сильно закредитованным заемщикам с показателем ПДН больше 50%, говорил РБК старший директор Fitch Александр Данилов.

Как считать закредитованность

Чтобы рассчитать ПДН, банк должен разделить сумму среднемесячных платежей по всем кредитам и займам на среднемесячный доход заемщика. Показатель «содержит достаточно широкий перечень подходов, применимых для оценки доходов заемщика», отмечает представитель ЦБ.

При расчетах банк учитывает платежи клиента по всем его кредитам, действующим на дату расчета

ПДН, а также сумму просроченной задолженности по чужим просроченным более чем на 30 дней кредитам, если человек выступает поручителем, — в объеме, на который он поручился.

Информацию о кредитах заемщика банк запрашивает в бюро кредитных историй — после получения кредитного отчета у него есть пять рабочих дней на расчет ПДН, а затем месяц на выдачу кредита или увеличение лимита по кредитной карте.

- При расчете среднемесячного платежа по кредитам, предоставленным другими организациями, банк учитывает их полную стоимость (ПСК), сумму срочной и просроченной задолженности, указанные в кредитном отчете бюро кредитных историй. Если там нет информации о полной стоимости кредита заемщика, банк опирается на данные ЦБ о среднерыночном значении ПСК.
- Среднемесячные платежи по кредитам по картам рассчитываются с учетом лимита кредитования, текущей и просроченной задолженности.
- Банк может и по-другому рассчитывать среднемесячные платежи по кредитам, если данные подтверждены документально: например, если заемщик предоставил подписанный кредитором график погашения кредита и приложил подтверждение, что информация достоверна, и другие документы от кредиторов, которые подтвердят расчет суммы среднемесячного платежа или отсутствие задолженности.

При оценке дохода банк может включать в расчет лишь подтвержденные документами денежные доходы заемщика. Это, например, справка 2-НДФЛ, справка о зарплате с места работы, выписка о состоянии индивидуального лицевого счета в системе обязательного пенсионного страхования, справка о сумме ежемесячной денежной выплаты, выписка из похозяйственной книги с информацией о личном подсобном хозяйстве, выписки по счетам, кредитные отчеты бюро кредитных историй и другие документы. Банк помимо зарплаты и пенсии может учитывать доходы от оплаты работ по срочным трудовым договорам, аренды и предпринимательские доходы в расчете на количество месяцев, за которые они получены.

Если клиент в заявлении указывает доход, который не подтверждается документами, и он

оказывается выше рассчитанного Росстатом среднедушевого дохода в регионе, где он зарегистрирован по месту жительства или пребывания, банк в составе его доходов учитывает официальный показатель Росстата. Если доход ниже среднего по региону, то указанный клиентом.

Что говорят банки

- «С нашей точки зрения, было бы правильнее, чтобы при отсутствии официального дохода можно было принимать в расчет не средний доход в целом по региону, а средний для работающего населения региона, а также учитывать проценты по депозитам, размещенным в банке-кредиторе», — предлагает представитель ВТБ. Нововведение ЦБ уже с 2020 года снизит темпы роста розничного кредитования, считает он.
 - Расчет долговой нагрузки, применяемый в Промсвязьбанке, в целом совпадает с предложенным ЦБ методом, отметил директор департамента розничных рисков ПСБ Евгений Иванов. Вопрос об ограничении кредитования в связи с введением единой методики, по его словам, в банке не рассматривается.
 - Новые правила расчета нагрузки на капитал не окажут критичного влияния на портфель Московского кредитного банка, поскольку по методике ЦБ ряд сегментов с низким значением ПДН и ПСК снижают нагрузку на капитал, замечает директор департамента розничного кредитования банка Рустам Идрисов. «В случае предоставления клиентами необходимых документов, рекомендуемых ЦБ на выбор в качестве подтверждения дохода при получении кредитов с 1 октября 2019 года, общая нагрузка на капитал даже снизится на 3%», — заявляет он.
 - Банку «Открытие» придется незначительно изменить свою методику, чтобы она полностью соответствовала предложенной ЦБ, сообщил представитель банка. Переход на новый расчет, по его словам, повлияет на размер требований к капиталу и на показатели доходности на капитал, что, в свою очередь, может приводить к изменениям параметров кредитного предложения.
- Глава «ФК Открытие» Михаил Задорнов

говорил в интервью РБК, что из-за ПДН банк может сократить 5–7% своих выдач.

- «Хоум Кредит» применяет подход к оценке за кредитованности, похожий на предложенный ЦБ, с 2014 года, сказал РБК представитель банка. Однако он более гибкий и учитывает не только текущие показатели за кредитованности клиента, но и сроки выплаты его долгов. «Мы не собираемся отказываться от собственной модели оценки, нам придется совмещать ее с более упрощенной методикой, предложенной регулятором», — заявили в пресс-службе банка.
- Текущие модели оценок за кредитованности заемщиков устарели, считает представитель Тинькофф Банка: «Мы видим большой потенциал в модельной оценке доходов по объективным факторам — транзакциям по всем картам потенциального заемщика в разных банках. У нас есть хорошие результаты на тестах в рамках проектов с платежными системами и бюро кредитных историй. Мы планируем этот подход развивать далее с участием регулятора». При вторичном размещении акций в июне «Тинькофф» предупреждал инвесторов, что ПДН может снизить рост портфеля потребительских кредитов банка.
- В России есть два банка, на которых ПДН не распространится — Сбербанк и Райффайзенбанк. Они используют продвинутый подход, который предусмотрен стандартом «Базель II».

Лазейки для учета дохода

Перечень официальных документов, подтверждающих доход, ЦБ предлагает довольно широкий, комментирует главный экономист консалтинговой компании «ПФ Капитал» Евгений Надоршин: справку 2-НДФЛ получить несложно, они все еще продаются за относительно небольшие деньги. Конкретный механизм проверки предоставленных заемщиком банку документов в методике ЦБ не описан, замечает он, и возможность получить кредит в банке у заемщика с официально незарегистрированным доходом сохраняется, хотя и является, по сути, подлогом документов.

Подтверждение зарплаты работника сможет выдать и индивидуальный предприниматель, но формат справки от ИП никак не регулируется,

поэтому указанный в ней доход может быть выше, чем по форме 2-НДФЛ, отмечает руководитель направления банковских рейтингов агентства НКР Михаил Доронкин.

Некоторые небольшие банки (зачастую экзотические) могут грешить выдачей нерыночных крупных кредитов физлицам, решение о выдаче которых может приниматься без опоры на официальные доходы, замечает управляющий директор по валидации «Эксперт РА» Юрий Беликов: в таких случаях ПДН может получиться высоким, и банки столкнутся с резким ростом давления на капитал. Впрочем, по его словам, это не существенная часть рынка.

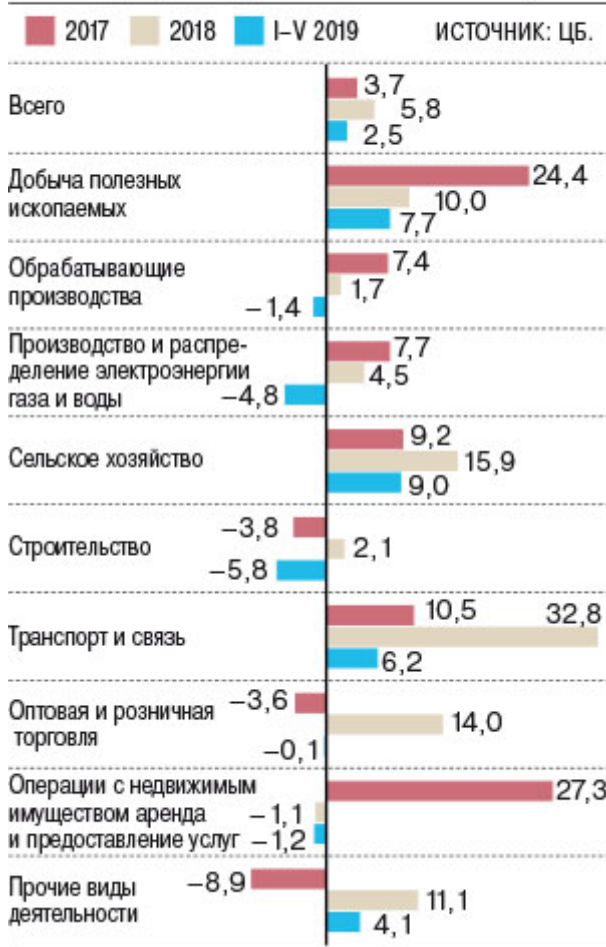
На случай недоказанных доходов заемщика у банка остается возможность учесть доход по среднерегиональной величине, замечает главный экономист Альфа-банка Наталия Орлова: это снижает опасения о том, что частным банкам, среди клиентов которых больше частных компаний и предпринимателей (качество их доходной базы в меньшей степени подтверждено официальными документами), с введением ПДН придется закручивать гайки сильнее, чем госбанкам, обслуживающим служащих бюджетных организаций и крупных компаний.

ЦБ ждет оживления спроса компаний на кредиты. Мониторинг кредитования экономики

В июле 2019 года прирост корпоративного кредитования остановился (с учетом валютной переоценки корпоративный портфель уменьшился на 0,04% за месяц), сообщил Банк России в свежем мониторинге развития банковской системы. В июне средневзвешенная процентная ставка по рублевым корпоративным кредитам на год и более заметно выросла: по сравнению с июнем 2018 года — с 8,5% до 9,6% годовых.

Ранее в ИЭП им. Егора Гайдара сообщали, что по крайней мере в промышленности во втором квартале баланс планов заимствований опустился до минимума (плюс 2 пункта). «Такого низкого кредитного оптимизма не регистрировалось даже в официально кризисном 2015 году», отмечали там, на фоне «нормальной» для последних трех лет доступности кредитов и максимальной за все десять лет мониторинга способности их обслуживания.

ПРИРОСТ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (% В ГОДОВОМ ВЫРАЖЕНИИ)



Хотя в январе—июле 2019 года годовые темпы роста оставались фактически такими же, как год назад (2,8%), основной прирост корпоративного банковского портфеля обеспечивали три сектора: добыча полезных ископаемых, АПК и транспорт и связь (см. график). Кредитование сельского хозяйства в январе—мае 2019 года (самые свежие данные) росло опережающими темпами в 9% годовых. «Основными факторами роста являются увеличение импортозамещения и реализация ряда госпрограмм субсидирования отрасли», — поясняют в ЦБ, замечая, что инвестиции в отрасли в первом квартале выросли на 11%, а выпуск за полугодие — на 1,2%. Объем кредитования добычи за январь—май вырос на 7,7% при росте капвложений за первый квартал на 4% и выпуска за полугодие — на 4%. Объем кредитов, выданных компаниям транспорта и связи, вырос на 6,2%, что «коррелирует с повышением производственной активности», отмечают в ЦБ. В оставшихся основных видах деятельности, кроме «прочих», кредитование сокращалось.

«Инерционность действия факторов,

определяющих тенденции, сложившиеся в кредитовании отраслей экономики, может способствовать их сохранению в краткосрочной перспективе», — отмечают в ЦБ. В то же время там ожидают, что в силу повышения темпов роста экономики, благоприятной динамики процентных ставок и смягчения условий банковского кредитования в дальнейшем можно ожидать оживления спроса на банковские кредиты со стороны компаний. ■

Новости банков, компаний

Прибыль группы Альфа-банка сократилась почти в три раза. Виноваты рост отчислений в резервы – в 20 раз – и укрепление рубля

В первом полугодии чистая прибыль группы Альфа-банка (входят АБН Financial, АО «Альфа-банк» и дочерние компании) в годовом сопоставлении снизилась в 2,6 раза и составила \$249 млн, говорится в отчетности банка по МСФО. Большие резервы и волатильность курса рубля сыграли ключевую роль в снижении чистой прибыли, объяснил главный финансовый директор Альфа-банка Алексей Чухлов.

Отчисления в резервы выросли почти в 20 раз – до \$447 млн. Создание резервов привело к снижению чистого результата и в целом не позволило вырасти – несмотря на рост активов, сетует Чухлов. Убыток банка от операций с иностранной валютой составил \$103 млн – против прибыли в \$51 млн за первое полугодие 2018 г., говорится в отчетности. В частности, убыток от валютной переоценки за январь – июнь составил \$218 млн – против прибыли в \$255 млн годом ранее.

Совокупный доход банка за первое полугодие вырос на 5,6% по сравнению с тем же периодом 2018 г. и достиг \$435 млн, а кредитный портфель (до вычета резервов) – на 13,5% и составил \$34,7 млрд (без учета валютной переоценки – на 5,7%): кредиты людям увеличились на 34,3% и составили \$8,1 млрд (+22%), компаниям – на 8,3% и составили \$26,5 млрд (+2,2%).

Средства клиентов банка с начала года увеличились на 7% и достигли \$34,4 млрд (+0,4% без учета валютной переоценки). Средства населения выросли на 13% и достигли \$18,5 млрд, средства компаний – на 0,7% и достигли \$15,8 млрд.

Стоимость риска выросла до 2,7% – практически с нуля (0,2%). По корпоративному портфелю

стоимость риска выросла с 0,1 до 1,7%, что для портфеля в \$26 млрд – большая сумма, говорит Чухлов. Стоимость риска в рознице выросла более чем в два раза: с 1,7 до 3,7%. По словам Чухлова, банк считает нынешнюю стоимость риска пиковой и надеется на ее снижение во втором полугодии – финансовый результат второго полугодия и всего 2019 года банк ожидает «плюс-минус» таким же, как в прошлом году.

Весь резерв банк создал под несколько крупных корпоративных клиентов – их больше одного, но меньше 10, уклонился от конкретики Чухлов: заемщики не связаны между собой. «Начав более жесткий разговор с некоторыми клиентами, мы всегда одновременно создаем достаточные резервы на случай сложных ситуаций», – объяснил он подход банка. Имен заемщиков Чухлов не назвал, чтобы не ухудшать ситуацию и не осложнять им жизнь.

Среди проблемных крупных заемщиков банка – структуры арестованного в мае бывшего владельца рухнувшего банка «Югра» Алексея Хотина. Долг структур Хотина Альфа-банк оценивал в \$700 млн. После того как в июле 2017 г. ЦБ отозвал у «Югры» лицензию, Альфа-банк практически сразу обратился в суд с требованием досрочно погасить задолженность. Тогда стороны заключили мировое соглашение: структуры Хотина обязались гасить долг в соответствии с графиком, а Альфа-банк должен был прекратить судебные действия. Но в мае этого года Альфа-банк подал в Мещанский районный суд пять исков против Хотина и его компаний – о взыскании по кредитам и договорам поручительства. Банк это объяснял защитой интересов вкладчиков, но, как оказалось потом, заемщик несколько раз нарушил условия мирового соглашения. Иски банка к Хотину были связаны с ситуацией вокруг банка «Югра».

В июне Арбитражный суд Москвы удовлетворил один из исков Альфа-банка к восьми связанным с Хотиным структурам на 16,8 млрд руб. В суде рассматривается еще два иска Альфа-банка к структурам Хотина на общую сумму 23,3 млрд руб. Кредиты структур Хотина в Альфа-банке обеспечены залогом недвижимости, говорил представитель банка.

Еще один проблемный заемщик банка – угледобывающая компания «Краснобродский южный», владеющая угольным разрезом в Кемеровской области. Альфа-банк в апреле обратился в суд с требованием признать должника банкротом: компания задолжала банку 8,5 млрд руб. Сейчас в отношении

«Краснобродского южного» введена процедура наблюдения. В ноябре 2018 г. банк отсудил у компании \$143 млн по кредиту 2017 г.

«Чистая прибыль Альфа-банка в этом году сократилась из-за резкого роста отчислений в резервы – банку пришлось обесценить часть корпоративного кредитного портфеля, – говорит аналитик Moody's Семен Исаков. – Валютная переоценка в меньшей степени повлияла на прибыль, чем досоздание резервов». Это скорее разовая история, полагает аналитик: вряд ли в будущем банк продолжит создавать резервы в таком размере.

На прибыль группы в первом полугодии негативно повлияли единовременные расходы на создание резервов по корпоративным кредитам, согласен аналитик Fitch Дмитрий Васильев, но кредитный портфель банка растет, в том числе растут высокорентабельные сегменты розничного кредитования – карты и кредиты наличными. Так что при сохранении приемлемого качества активов в рознице в 2019 г. банк может улучшить показатели совокупного дохода по сравнению с прошлым годом, заключает аналитик.

[Qіwі готова продать Рокетбанк. Убыток Qіwі от цифрового банка за первое полугодие составил 1 млрд рублей](#)

Инвестиции в цифровые банки пока не окупаются. Убыток Qіwі от Рокетбанка за первое полугодие составил 1 млрд руб., и компания намерена привлечь инвестора, а то и продать банк

Qіwі готова полностью или частично продать Рокетбанк, сообщила компания: такое решение принял ее совет директоров. Оно объясняется тем, что бизнес банка и Qіwі сложно совместить. Есть ли претенденты на банк и какой может быть стоимость сделки, представитель Qіwі не комментирует: поиск инвесторов только начат.

Рокетбанк – это цифровой банк для самозанятых и фрилансеров поколений Y и Z – так позиционирует его Qіwі. Компания приобрела его у «ФК Открытие» вместе с активами цифрового банка «Точка» за 700 млн руб. в августе 2017 г. В январе этого года закончилась миграция клиентов Рокетбанка со счетов «ФК Открытие» на счета в дочерний банк Qіwі. После продажи все деньги клиентов Рокетбанка останутся в «Qіwі банке», говорит представитель компании. У Рокетбанка сейчас порядка 300 000 клиентов, за второе полугодие их число должно вырасти до 450 000. По его словам, пока Рокетбанк продолжит

работать как филиал, используя лицензию «Qіwі банка», и будет отделен от группы, как только появятся инвесторы.

Пока Рокетбанк убыточный актив Qіwі. Согласно отчетности Qіwі, при валовой выручке за первое полугодие в 600 млн руб. скорректированный убыток Рокетбанка составляет 1 млрд. Убытки связаны с реализацией стратегии, затратами на персонал и привлечение клиентов, указывает представитель Qіwі, во втором полугодии компания может вложить в Рокетбанк до 2 млрд руб.

Банки периодически пытаются создавать цифровых «дочек» – и инвестиции часто не окупаются. Например, в 2015 г. венгерская OTP Group запустила Touch Bank, который специализируется на обслуживании клиентов онлайн. Банк терпит убытки три года подряд, за 2017 г. отрицательный финансовый результат вырос на 25% до 7,4 млрд форинтов (1,6 млрд руб. по курсу на 31 декабря), говорится в отчетности группы по МСФО. В отчетности банка за 2018 г. данных о результате Touch Bank нет. В 2017 г. стало известно, что Альфа-банк планирует создать цифровой банк для удаленного обслуживания клиентов. Но он так и не появился. Сейчас Рокетбанк является для Qіwі инвестиционным проектом, который находится в стадии активного наращивания клиентской базы, говорит старший аналитик Альфа-банка Анна Курбатова. Для этого Qіwі и покупала Рокетбанк, рассчитывая интегрировать его клиентскую базу в свой бизнес, отмечает старший аналитик «БКС премьер» Сергей Суверов. Компании сложно финансировать убыточный актив, особенно с учетом конкуренции со стороны «Тинькофф банка», рассуждает он, и 2 млрд руб. издержек – это заметная сумма для компании.

Такой финансовый результат банка был ожидаем, отмечает аналитик «ВТБ капитала» Владимир Беспалов. «Рокетбанк требует много инвестиций, и Qіwі хочет снизить свои риски», – объясняет он желание компании привлечь инвестора. Qіwі будет слишком обременительно инвестировать в Рокетбанк в одиночку до того момента, когда он начнет приносить прибыль, учитывая, что компания параллельно развивает другие затратные проекты – карту рассрочки «Совесть» и «Точку», согласна Курбатова. Но продать сейчас Рокетбанк будет очень сложно, покупателем может быть только крупный банк, считает Суверов.

МТС и «М.видео» организуют совместную розничную сеть. Оператор собирается закрыть до 300 своих магазинов до конца года

Сотовый оператор МТС и группа «М.видео-Эльдорадо» открыли совместные розничные магазины электроники. Первый магазин под общим брендом «МТС + М.видео» открылся на улице Рождественке, сообщили управляющий директор m_mobile группы «М.видео-Эльдорадо» Андрей Губанов и вице-президент МТС по телекоммуникационному бизнесу Инесса Галактионова.

По сути, это магазин формата m_mobile, только меньшей площади: 100 кв. м против обычных для m.mobile 250–300 кв. м. Товары в магазине также формата m.mobile: смартфоны, ноутбуки, умные гаджеты, аксессуары, игровые консоли. Но еще в магазине можно оформить сервисные услуги МТС.

Для этого в магазине установлены специальные стойки, за которыми сотрудники МТС оформляют сим-карты, подписки на смартфоны, карты МТС-банка и другие услуги МТС. Сотрудничество двух брендов должно увеличить покупательский трафик и выручку на магазин, надеется Губанов. Расходы на первый магазин партнеры делят пополам, доходы – по партнерской модели, но как по ней распределяются деньги, не говорят.

До конца 2019 г. партнеры собираются открыть еще два подобных магазина, их площадь должна быть несколько больше, надеется Галактионова. Откроются ли и еще магазины нового формата, будет зависеть от его популярности у покупателей и экономической успешности магазинов, предупредил Губанов.

Во вторник, 20 августа, МТС заявила, что закроет 200–300 розничных салонов до конца 2019 г.: это около 5%, сейчас у МТС около 5880 салонов, включая работающие по франшизе. Закрытие салонов не связано с тестированием нового формата, но подобные партнерства позволяют МТС оптимизировать затраты на розницу и быть уверенной, что сокращение розничных магазинов не приведет к падению продаж, объясняет Галактионова. Несколько месяцев назад МТС поставила стойки в крупных магазинах «М.видео» в Москве – для оформления своих услуг. Сейчас их десятков, эксперимент оказался успешным и быстро окупается, партнеры обсуждают новые точки в магазинах в регионах, радуется она.

В июле 2019 г. – после четырехлетнего перерыва – МТС возобновила сотрудничество со «Связным»: объединенная компания «Связной-

Евросеть» вернулась к продаже контрактов МТС более чем в 5000 своих магазинов по всей России. Это также поможет МТС сокращать собственную розницу, отметила Галактионова.

«М-видео-Эльдорадо» продает у себя в магазинах сим-карты и других операторов, но партнерских проектов в рознице ни с кем, кроме МТС, нет, сообщила представительница ритейлера Валерия Андреева. Ограничений на переговоры с другими операторами нет, но пока «М.видео» их не ведет, заключает она.

«Тинькофф банк» за полугодие увеличил кредит населению почти в полтора раза. Он готовится к ограничениям на кредитование, которые вступят в силу в октябре

За январь – июнь 2019 г. TCS Group (в нее в том числе входит «Тинькофф банк» и «Тинькофф страхование») заработала 15,4 млрд руб. чистой прибыли, говорится в ее консолидированной отчетности. Это на 31,6% больше прошлогоднего результата.

Во II квартале 2019 г. группа увеличила прибыль на 36,6% до 8,2 млрд руб. – результат оказался немного выше, чем консенсус-прогноз «Интерфакса» (8 млрд).

Чистые процентные доходы (за минусом расходов на страхование вкладов) выросли за полугодие на 41% до 39,7 млрд руб., чистые комиссионные выросли меньше, на 17,8% до 9 млрд руб. Самые большие источники комиссионного дохода банка – плата за обслуживание счетов индивидуальных предпринимателей и малого и среднего бизнеса, агентское вознаграждение за продажу страховок жизни и здоровья заемщиков, а также комиссии с продавцов за прием карт в торговых точках.

Первая половина года стала для «Тинькофф банка» очень продуктивной, заявил на телеконференции предправления Оливер Хьюз: кредитный портфель за вычетом резервов увеличился на 46,3% и достиг 290,3 млрд руб. Хьюз объясняет это не только развитием исторически основного для банка бизнеса кредитных карт, но и выходом банка в другие сегменты – кредиты наличными, в торговых точках, под залог авто и недвижимости. Они занимают уже 36% портфеля банка, сообщил он. Покупка кредитного портфеля Touch Bank у «ОТП банка», прошедшая во II квартале, практически не повлияла на рост портфеля, она была в пределах 0,5 млрд руб., заверил Хьюз.

В связи с бурным ростом группа второй раз за год повысила прогноз: с «не менее 60%» до «существенно более 60%» увеличения кредитования. Из-за этого банк повысил и прогноз стоимости риска (отчисления в резервы к общему портфелю): с 6–7% до 7–8%. «Тинькофф банк» увеличивает кредитный портфель, в то время как ЦБ принимает меры для охлаждения рынка потребительского кредитования и в преддверии введения расчета показателя долговой нагрузки (ПДН) заемщика.

С 1 октября при выдаче кредита физлицу более чем на 10 000 руб. банк будет обязан рассчитать долговую нагрузку заемщика. Этот показатель определяется как отношение ежемесячных платежей по всем кредитам к среднемесячному доходу за последний год. Чем выше ПДН заемщика и ставка по кредиту, тем больше капитала потребуется от банка при выдаче кредита. Из-за этого «Тинькофф банк» привлек в июне дополнительный капитал – \$300 млн – и заморозил на выплату дивидендов до конца 2019 г., чтобы иметь возможность направлять больше прибыли в капитал.

Хьюз признает, что во втором полугодии рост кредитования будет, но замедлится. Аналитики «ВТБ капитала» указывали, что имеющие серый доход заемщики будут с 1 октября ограничены в доступе к кредитам, поскольку не смогут представить документы, подтверждающие их реальные доходы для расчета ПДН, и банки будут либо отказывать им в кредитах, либо выдавать гораздо меньшие суммы. По прогнозам «ВТБ капитала», популяция тех, кто имеет возможность взять кредит, сократится примерно на 20%.

«Тинькофф банк» поддерживает введение ПДН, поскольку это защитит заемщиков от недобросовестных практик, сказал Хьюз. Но в то же время банкам придется перестроить работу из-за необходимости запрашивать официальное подтверждение доходов заемщиков, ведь сейчас таких жестких требований нет. Банк будет вводить процедуры: запрашивать 2-НДФЛ или выписку из ПФР, указал он. Он не исключил, что какой-то процент заемщиков не будут иметь возможность получить кредит. И сообщил, что сейчас обсуждаются разные варианты для подтверждения доходов.

Накануне директор по цифровому бизнесу Альфа-банка Иван Пятков рассказывал, что более половины выдач кредитов через цифровые каналы приходится на вторичные продажи, когда банк сам предварительно одобряет и предлагает

кредит тем, кто уже стал клиентом банка, в этих случаях подтверждения доходов банк не требует. Пятков также ждет, что процессы выдачи таких кредитов с 1 октября придется перестроить. ■

Рынок взыскания

Кредиторы «Вия» добрались до Китая. К субсидиарной ответственности требуют привлечь актеров сиквела фильма

Кредиторы «Русской Фильм Группы» (РФГ) — производителя одного из самых кассовых российских фильмов «Вий 3D» — продолжают попытки взыскать долги. Конкурсный управляющий банкротящейся РФГ потребовал привлечь к субсидиарной ответственности китайскую China Film Group, а также актеров Джеки Чана и Арнольда Шварценеггера, участвовавших в съемках нового фильма продюсеров «Вия» — «Тайна печати дракона». Шансов у таких требований мало, но они могут усилить давление на должников, полагают юристы.

Представитель конкурсного управляющего ООО РФГ Максим Доценко 19 августа подал в Арбитражный суд Москвы заявление (есть у «Ъ») о привлечении к субсидиарной ответственности китайской China Film Group Corporation, а также актеров Джеки Чана и Арнольда Шварценеггера, участвовавших в производстве фильма «Тайна печати дракона». ООО РФГ было признано банкротом в декабре 2017 года по иску компании «Автокомплект» («Ъ» сообщал о нем 16 декабря 2016 года). «Автокомплект» утверждал, что предоставил компании целевой заем на 30,5 млн руб. на производство фильма «Вий 3D», который не был возвращен. Картина при этом стала одной из самых кассовых в российской истории, собрав в России и СНГ 1,2 млрд руб. Конкурсный управляющий полагает, что деньги были выведены из компании.

Продюсеры «Вия 3D» затем сняли сиквел — «Тайна печати дракона» (первоначальное название — «Вий-2. Путешествие в Китай»), который на момент начала съемок в 2015 году считался самым дорогим российским фильмом с бюджетом около 3 млрд руб. Он вышел в прокат в Китае 16 августа 2019 года, а в России выйдет 19 сентября. Главную роль в нем исполнил британский актер Джейсон Флеминг, а во второстепенных снялись Джеки Чан, Арнольд Шварценеггер, Рутгер Хауэр и др. Его

производством с российской стороны занималось ООО «Корпорация РФГ», с китайской — China Film Group.

Конкурсный управляющий ООО РФГ в заявлении называет «Корпорацию РФГ» фактическим клоном обанкротившейся компании и требует передать в ООО РФГ часть прав на «Тайну печати дракона». Он также ссылается на закон «О банкротстве», требуя привлечь к субсидиарной ответственности лиц, извлекавших выгоду из действий должника, то есть China Film Group и актеров фильма. Сумма требований к ним составляет 216,6 млн руб.

В China Film Group вчера не ответили на запрос «Ъ», связаться с актерами не удалось. Продюсер «Корпорации РФГ» Алексей Петрухин не ответил на звонок «Ъ». Ранее другие инвесторы «Вия 3D» требовали личного банкротства Алексея Петрухина («Ъ» сообщал об этом 7 февраля 2017 года). Адвокат одного из кредиторов Кирилл Бельский заявил, что было принято решение о реструктуризации долга продюсера, который выплачивает по \$20 тыс. в месяц. Заявление конкурсного управляющего ООО РФГ господин Бельский называет «довольно эксцентричным», хотя полагает, что решение привлечь к делу Джеки Чана и Арнольда Шварценеггера могло бы дать рекламу новому фильму «Тайна печати дракона». Пока он проваливается в китайском прокате, за первый уикенд собрав лишь \$2,1 млн. Максим Доценко подтвердил «Ъ», что конечная цель — скорее привлечение внимания к проблеме долгов Алексея Петрухина, нежели реальные претензии к актерам и китайской компании.

«Мы надеемся повлиять на Алексея Петрухина авторитетом лиц, указанных в иске. Никаких агрессивных намерений против них мы не имеем», — отметил он.

Требование о привлечении к субсидиарной ответственности может стать своевременной и эффективной мерой, полагает арбитражный управляющий Иван Вышегородцев. Это ненадлежащий способ защиты, возражает юрист Forward Legal Федор Закабуня. Он считает, что лица, которых предлагается привлечь к субсидиарной ответственности, определены спорно, еще более спорно само обоснование такого привлечения. «Из излагаемых фактов не следует очевидной связи между описанными событиями и лицами, которых представитель управляющего требует привлечь к ответственности, поэтому шансы, что суд согласится с его позицией, можно оценить как

невысокие», — согласен партнер юридической компании «Нафко» Павел Иккерт. ■

Интервью

Совладелец Совкомбанка: «Почти все банкиры хотят продать свой банк, а мы нет»

Сергей Хотимский объясняет, почему брать кредиты в своем банке – плохо, рассуждает о конкуренции капиталов и об ответственности Сбербанка как монополиста

После масштабного отзыва лицензий Центробанком, начатого в 2013 г., а также крупнейших санаций 2017 г. частного бизнеса в секторе осталось не так много. Рынок изменился: одни игроки покинули его, другие, наоборот, в разы нарастили бизнес. Совкомбанк существенно вырос как раз в период «новой банковской истории»: если в 2013 г. его баланс был чуть менее 100 млрд руб., то сегодня это уже более 1 трлн руб. Росли с той скоростью, с которой зарабатывали, объясняет Сергей Хотимский и говорит, что с утра до ночи работает в банке с братом (Дмитрием Хотимским, совладельцем бизнеса), больше ничего не умеет и ни на что не претендует.

В интервью «Ведомостям» Хотимский рассказывает, как складывается конкуренция на рынке, и говорит, что сейчас лучшее время для банков с частным капиталом – при условии, что этот капитал у них есть. Хотя... «Есть Сбербанк – будем называть лопату лопатой, – который мог бы выдавить с рынка всех без исключения».

– Когда я готовилась к интервью, провела эксперимент: попросила коллег назвать три крупных частных банка, которые им первыми придут на ум. Поучаствовала практически вся редакция. Абсолютным чемпионом оказался Альфа-банк, его назвали 19 раз. Второе место занял «Тинькофф банк» – 11 раз, следующим шел Московский кредитный банк (МКБ), за ним – «дочки» иностранных банков. Совкомбанк назвали всего четыре раза. Как вы думаете, почему?

– По поводу Альфа-банка – справедливо. По поводу Совкомбанка – сложно сказать. Может быть, люди думают, что это государственный банк, либо считают нас небольшим банком. Но если, по сути, то единственный банк, который меньше нас, но который называли чаще, – это

«Тинькофф». А здесь ситуация простая: «Тинькофф» больше нас по числу розничных клиентов, и он не занимается корпоративным бизнесом. Среди населения он более узнаваемый. Потом, мы тратим на рекламу около 2 млрд руб. в год, а «Тинькофф» тратит 4 млрд. Это важный момент, который влияет на умы людей. Ну и еще момент: если бы вы доехали до Сибири, там ответы были бы совсем другими. Там бы МКБ никто не назвал, наверное. Ваша выборка – московская розница, и тут все логично.

– Но не обидно ли быть в 2 раза больше и иметь узнаваемость в 2 раза ниже?

– Нет. Мы вообще не про это, мы про то, кто сколько зарабатывает.

– «Тинькофф» хорошо зарабатывает.

– Да. Иногда они меньше нас зарабатывают, а когда мы меньше – мы не расстраиваемся. В чужой огород не смотрим. Если они зарабатывают – и хорошо, значит, в стране все хорошо, значит, и мы свое заработаем. У нас, знаете, черное и белое: есть хорошие и плохие банки. «Тинькофф» – это хороший банк, наш единомышленник. Мы с ним делаем одно общее дело: улучшаем банковскую систему, повышаем качество услуг. А к плохим банкам мы плохо относимся. Вот если бы в вашем списке прозвучал какой-нибудь дырявый банк, я бы действительно расстроился. А так меня радует, что сотрудники «Ведомостей» перечислили очень хорошие банки.

– Опять же, когда готовилась, посмотрела баланс Совкомбанка на январь 2013 г. Тогда у банка были активы 97,7 млрд руб. На сегодня это более 1 трлн руб. Фактически рост пришелся на новейшую историю российского банковского сектора. Извините за такое нелестное сравнение, но мы в последние годы видели не один банк с негативными историями, взлет которых как раз пришелся на период с 2013 г. Почему у Совкомбанка активный рост как раз в это время?

– Мы с партнерами купили банк в 2002 г., тогда у него активы были \$300 000. Мы всегда росли с той скоростью, с которой зарабатывали. По сути, весь капитал Совкомбанка сформирован за счет прибыли – чистой, после налогов. Когда мы зарабатывали больше, чем могли органически расти по активам, мы делали какие-то приобретения. На те приобретения, что мы делали, мы привлекали, кстати, не так много

внешних денег и всегда из прозрачных источников. Так что у нас история простая.

А теперь давайте посмотрим, откуда взялся капитал у крупнейших банков с отозванными лицензиями или санированных. Никто толком не зарабатывал, это факт. Но владельцы брали откуда-то деньги и вкладывали их в капитал. В итоге рынку не было понятно, откуда эти деньги. Но было известно, что все эти люди владели самыми разнообразными и закредитованными проектами. Мы ничем другим не занимаемся, у нас другого бизнеса, кроме банковского, нет. Ни у меня, ни у брата. С утра до вечера работаем в банке, больше ничего не умеем, ни на что не претендуем.

– Нет соблазна пойти и заняться каким-нибудь другим бизнесом, например связанным с недвижимостью?

– Даже в теории мыслей таких нет. Мы с удовольствием дадим кредит людям, у которых есть нормальная бизнес-история и капитал. А для себя я знаю точно, что на своем капитале в банке заработаю больше, чем в каком-то стороннем проекте. Мы 10 лет подряд зарабатываем очень высокую отдачу на капитал. Зачем мне вкладывать в заводы, в пароходы, в недвижимость, если я умею зарабатывать на этом бизнесе? В недвижимость банкиры когда идут? Когда в собственном бизнесе эффективность не устраивает или вообще заработать не могут – вот тогда начинают из банка вытягивать деньги. А когда люди берут деньги сами у себя в банке, это значит, что кредит плохой – иначе его можно было бы взять в любом другом банке на рыночных условиях. А когда акционер начинает что-то где-то себе выдавать, это видит менеджмент, и дальше банк начинает прогнывать сверху донизу...

– ...у себя в кармане взять проще.

– А вторая реальная проблема начинается, когда идет процесс взыскания. Будешь ли ты сам у себя жестко, со всеми санкциями взыскивать кредит? Вряд ли. Опасно совмещать банковскую деятельность с другим бизнесом. Позитивных примеров почти нет в мире. У нас есть Альфа-банк, но там другая история вопроса. Бизнесы, которыми занимаются акционеры Альфа-банка, мечтают прокредитовать все – банки стоят в очереди. Если мы возьмем основные компании – «Вымпелком», X5 Retail Group. Но в целом банковский бизнес надо строить так, чтобы можно было все продать, весь баланс: мой розничный

портфель у меня с руками оторвут, да еще и премию заплатят к балансовой цене. Корпоративные кредиты тоже все понятные, за них соревнуются крупнейшие банки. Бумаги – абсолютно рыночные, их можно в любой момент продать. То есть я взял клиентские деньги, и я их вложил в ликвидные активы, за которые можно получить деньги на рыночных условиях. Кредиты самому себе – это в 99% случаев неликвид.

Проблема реального капитала

– Как себя сейчас чувствуют банки с частным капиталом с учетом того, что за последние годы сектор достаточно сильно развернулся в сторону государства?

– Прекрасный вопрос, потому что вы меня спросили не о том, как себя чувствуют частные банки, а как себя чувствуют именно банки с частным капиталом. То есть речь о банках, у которых этот капитал есть. Так вот, они себя чувствуют прекрасно! Эффективность у них на исторических максимумах, но таких банков немного. А дальше начинаются банки, у которых нет никакого капитала. Не в смысле инструкции ЦБ. Я считаю, что любой актив, который есть и который нельзя продать по цене, что написана в балансе, – это дырка.

– ЦБ подходит так же.

– Нет, не так же. ЦБ подходит мягче.

– Я про ликвидационный баланс говорю. Любая недоказанная строчка – будет стоять напротив нее ноль.

– Это когда уже Агентство по страхованию вкладов приходит. Это намного более жесткий подход – подход ликвидационной стоимости. Поэтому банки, у которых по ликвидационной стоимости есть капитал, прекрасно себя чувствуют. И государственные, и частные. Деньги зарабатывать можно, потому что реальная конкуренция не такая уж жесткая, поскольку состоит только из банков, у которых есть капитал.

– Подождите. Когда конкурируешь за клиентский пассив, вопрос, есть у тебя капитал или нет у тебя капитала, – важный. Потому что это вопрос, будет чем платить или нет. Но когда выдаешь кредит – все, на что смотрит клиент, это сумма, ставка и срок. Может быть, еще на какой-нибудь дополнительный бонус.

– У банков, у которых нет капитала, голова занята все время тем, как что-нибудь нахимичить, а не как конкурировать за реального рыночного клиента.

– У нас за последние два года было несколько крупных частных банков, которые, как оказалось, работали без капитала. Теперь они под крылом государства, которое этот капитал им дало и выпустило их на рынок работать...

– Хотите научу определять за минуту, хороший перед вами банк или отстой? Заходите на его официальный сайт в раздел «Новости» и смотрите на ленту за последнее время. У нормального банка начнется новостной поток: выдал такой компании, выдал другой компании, увеличил выдачу таких кредитов. А если в банке какой-то схематоз, то вы ничего в новостях не увидите.

– Вы уверены, что ваша система не перекошена? Я могу так зайти на сайт Россельхозбанка. И у РСХБ достаточно много рыночных кредитов, но тем не менее за банком давно тянется шлейф проблемных долгов.

– Давайте про частные банки. Работать, ну или, по крайней мере, расти без живого капитала сейчас невозможно. ЦБ создал ситуацию, в которой любой рост возможен только на основе реального капитала. И конкуренция сейчас – это не конкуренция активов и пассивов, это конкуренция капиталов...

– Ответьте на вопрос: вот я – клиент, я хочу кредит. Мне какая разница, есть у вас капитал или нет?

– Выдать этот кредит может только тот, у кого есть реальный капитал. Тем частным банкам, у кого проблемы с капиталом, ЦБ расти сейчас не дает.

– Самая порочная бизнес-модель: собирать денег вкладчиков и вложить половину в свои проекты – это еще в лучшем случае...

– А вот это очень важно. У вас тут некоторая иллюзия. Насобирать вкладов можно только по очень высоким ставкам. Дальше, если они половину вложили в свои проекты, куда они понесут оставшееся? Они будут искать какие-то проекты, на которых можно будет отбить дорогое привлечение. Нам это все не интересно. Совкомбанк конкурирует за тех клиентов, к которым банк плохой в принципе не пойдет: не те ставки. Мы ни разу в конкуренции за клиентов не сталкивались с банками, которые

потом санировал ФКБС [Фонд консолидации банковского сектора]. Им такие кредиты были не нужны. Мы сталкиваемся с ними сегодня, когда там реальный капитал, а еще с иностранцами, с госбанками, с Альфа-банком. А с остальными не сталкиваемся. Потому что, когда ты работаешь не ради схем – ты не пойдешь в рискованные проекты.

– Банковский бизнес – априори рискованная история, это работа с заемными деньгами.

– Конечно, рискованная. Но можно работать с рыночными активами – например, покупать и продавать облигации, выдавать розничные кредиты или кредиты ведущим компаниям. Ты свои деньги инвестируешь в понятные рыночные истории. А если ты свои деньги выдал в какую-то тмутаракань... Продать такой долг ты никому не сможешь.

– Вы все время говорите «свои деньги», но опять же банк занимается размещением не своих денег, а привлеченных. Это деньги вкладчиков. Ваша ответственность заканчивается величиной капитала.

– Так я о том и говорю: на свои деньги можешь разминаться как угодно, а если ты работаешь с чужими деньгами, то активы должны быть понятными и ликвидными.

– Тогда получается, что вы конкурируете за самого качественного заемщика. А корпоративный бизнес низкомаржинальный.

– В Совкомбанке розница отбивает всю себестоимость, хотя у нас и фондирование подороже, и маржа в корпоративном бизнесе ниже. Но розницей мы все окупаем: все, что мы заработали на корпоративном бизнесе, – это уже наша прибыль. Мы можем себе позволить работать в корпоративном бизнесе на тонкой марже.

– Ситуация, которая сейчас складывается в рознице, выглядит как дорога к перегреву рынка.

– Да, могут быть неприятные сценарии.

– Как зарабатывать в рознице, чтобы не ходить в перегретый сегмент?

– Когда был предыдущий кризис в потребсекторе, Fitch тогда признало Совкомбанк в какой-то момент почти единственным прибыльным розничным банком. Практически все ушли в убытки, мы продолжали нормально зарабатывать – у нас потери по cost of risk были в 2 раза ниже.

Потому что мы ориентировались на надежный сегмент: кредитовали пенсионеров. Когда на рынок вышел «Почта банк», мы поняли, что он будет очень серьезным конкурентом в этой нише. Кроме того, нам стало тесновато: капитала много, а этот сегмент небольшой. Тогда мы приняли стратегию превратить розничный банк в универсальный. И также провели работу по диверсификации внутри самой розницы.

Какой клиент лучше

– В 2014 г. вы говорили, что 60% клиентов банка – это люди в возрасте 45+. Сейчас как?

– Сейчас это примерно 40%. Мы смещаемся к более привычной аудитории банковских услуг, к средней демографии заемщика по стране.

– А вы не считаете, что это шаг к более рискованному сегменту?

– Мы провели огромную работу по диверсификации. Более двух третей активов – это залоговое кредитование. У нас сегодня ипотека и автокредиты по объему активов – основные. Мы начали разговор с того, что у нас триллионный баланс. Из него 6–7% находится в необеспеченном кредитовании. То, что для монолайнеров смерть, для нас – рыночная возможность нарастить свою долю. Кризис потребов – welcome вообще. Начнет вымывать игроков, которые не диверсифицировались, – прекрасно, мы будем только рады. Да, мы где-то будем меньше зарабатывать в течение двух-трех лет, но для нас это огромная возможность нарастить бизнес. Мы к кризису в необеспеченном потребкредитовании готовы полностью. Сейчас все росли в беззалоговом потребкредитовании, а мы не росли. Мы переключались в обеспеченные кредиты. Мы очень консервативны. Да, мы теряем долю рынка в беззалогах, когда на нем условно все хорошо, но мы успеем ее нарастить, когда станет плохо. Может, мы ошибаемся и упускаем рынок сейчас, а может быть, ошибаются те, кто быстро растет. Время покажет.

– По необеспеченным потребительским кредитам средний чек дорос примерно до 200 000 руб.

– А у нас около 100 000 руб. Поэтому, когда будет кризис, мы будем терять меньше. А в рамках нашего большого баланса мы это вообще не заметим.

– Ипотеку много кто выдает...

–А автокредитованием занимается всего четыре банка, если исключить специализированные банки.

– Давайте так: почему я пойду брать ипотеку в Совкомбанке, а не в Сбербанке?

– С ипотекой у нас не такая ситуация, как с автокредитованием. В автокредитовании мы боремся за 3–4-е место, т. е. Совкомбанк – один из лидеров. В ипотеке ситуация другая: доминирование государственных банков. Но мы все равно находим свою нишу. Например, мы работаем в небольших городах. В Москве и Санкт-Петербурге очень большая конкуренция. А в городке на 300 000 населения многие игроки уже думают, что квартиры не очень ликвидные, возникают опасения. Но если ты ориентируешься на качество самого заемщика и даешь в кредит небольшой процент от стоимости, то работать можно. Мы ориентируемся прежде всего на человека, а не на залог – как в ипотеке, так и в авто. Для нас залог – просто возможность дать кредит длиннее. С другой стороны, необеспеченный длинный кредит – это ужас, страх и кошмар. Изобретение российского рынка и при этом крайне рискованное. А когда есть обеспечение и складывается ситуация, что, например, потерял человек работу, – можно спокойно дать рассрочку.

– Пенсионеры – одна из самых надежных категорий, в том числе в силу психологических факторов. Почему решили отойти от этой аудитории и идти к другому клиенту?

– В этом сегменте конкуренция сейчас тяжелая: возник «Почта банк». А для пенсионера почта – это все. Раньше банка для пенсионеров, кроме Совкомбанка, не существовало, и нам было очень легко отстраивать свою позицию. На почте часто бываете?

– Была недавно несколько раз.

– Поздравляю. Какая там аудитория была?

– Ни одного человека там не было.

– Ну, вот либо так, либо это пенсионеры. В 2013 г. на вопрос «Знаете банк для пенсионеров?» все отвечали: «Совкомбанк». А теперь этого нет, мы же проводим опросы и видим.

– Так «Почта банк», насколько я понимаю, тоже пытается расширить клиентский сегмент. Они

недавно запустили рекламу, ориентированную на молодежную аудиторию. Актера известного пригласили.

– Логично. У них встроенное конкурентное преимущество: бренд и сеть отделений. Сначала нужно было рассказать, что на почте в принципе появился банк. Вот они рассказали, объяснили – эта аудитория уже с ними. Теперь надо расширять аудиторию. Я бы на их месте делал то же самое.

Виды на IPO

– В 2014 г. вы в интервью говорили, что все лучшие банки мира – публичные. И тогда же вы анонсировали, что Совкомбанк пойдет на IPO. Где IPO?

– Хороший вопрос. Но надо посмотреть, сколько IPO с того года в принципе прошло. IPO сейчас затруднены. Причины известны. Правильное IPO всегда международное. А локальные IPO – это, как правило, схемы. Без большого круга международных фондов реальное IPO состояться практически не может. А сегодня лимиты на Россию очень скромные. Разместиться непросто, надо давать совсем какие-то демпинговые цены, а такого желания нет.

Мы пошли другим путем. И в прошлом году привлекли в акционерный капитал консорциум иностранных инвесторов. Консорциум организован Российским фондом прямых инвестиций (РФПИ). Уникальная сделка по составу фондов: Китай, Япония, почти все ключевые страны Персидского залива. Без личного участия в продвижении банка Кирилла Дмитриева такого успеха мы бы не добились. Польза от сделки для международного бизнеса Совкомбанка огромная, а РФПИ – отличный партнер.

– У вас в капитале действительно появилось много международных инвесторов. Зачем это нужно?

– Для нас это знак качества. Когда мы общаемся с инвесторами по долговым инструментам, например, для людей очень важно понимать, что это не какой-то междусобойчик. Есть институциональные инвесторы, которые находятся в банке, смотрят, как он работает, участвуют в процессе. Это первое. А второе – не буду скрывать – РФПИ является все-таки хоть и очень рыночным, но государственным акционером. В нашей стране еще никому не мешало такое участие в капитале. Для клиентов

это важно: банк частный, но все-таки небольшое участие государства в капитале есть.

– В процессе беседы у меня создалось ощущение, что вы, банк, как будто выстраиваете линию защиты: есть система, в которой вы закрываете с одной стороны какой-то вопрос, с другой. Здесь не идете в рисковую розницу, здесь государство немножко привлекли в капитал, там репутацию немножко подчистили.

– Мне не нравится слово «защита». Банк – это про управление рисками. Это не только кредитный риск, это еще валютный риск, риск ликвидности, а также технологический, юридический. И да, конечно, управление репутационными рисками – часть работы банкира. Мы должны диверсифицироваться, хеджироваться. Мы управляем рисками, принимая любые решения.

– Так IPO в планах или нет?

– IPO будет, когда будут рыночные условия.

– По вашим ощущениям, когда они будут?

– Мы сейчас ближе, чем когда-либо начиная с 2014 г. Есть разрядка санкционной риторики, это раз. И появилась уже привычка к текущей ситуации – в том числе на Западе уже привыкли. Шока нет. Если США и Китай о чем-то договорятся, то мы близки к окошку. Есть еще такой момент: санация трех крупнейших частных банков, конечно, очень больно прошла для западных рынков. Людей волнует, чем мы отличаемся от этих банков. На IPO у тебя не всегда есть возможность подробно, глубоко объясняться. Есть фактор настроений. Но, слава богу, у рынков память короткая, а у нас очень привлекательный бизнес.

– На 2021 г. запланирована продажа доли «ФК Открытие». Наверное, было бы разумно успеть попасть в окошко до?

– Не факт. Иногда лучше после. Если это будет успешное IPO, то лучше после – на волне. Новое «Открытие» – очень интересный игрок и может хорошо выстрелить. Объясню еще: IPO можно проводить, когда деньги либо акционерам нужны, либо банку на развитие. Нам, как акционерам, деньги особо не нужны: мы мало тратим. У нас нет заводов, пароходов, самолетов. Деньги оставляем в бизнесе.

Работа ради ценностей, а не результата

– А почему тратите мало и деньги оставляете в бизнесе?

– Потому что нам это нравится. Основное удовольствие в жизни – работа. У всех свои способы получать от жизни удовольствие, у нас такой – мы банкиры от ушей и до хвоста.

– То есть вы зарабатываете деньги ради того, чтобы зарабатывать деньги? Чтобы быть в процессе?

– Иногда говорят, что человек должен работать, чтобы жить, а не жить, чтобы работать. Абсолютно дурацкая фраза! Я с ней в корне не согласен. Для меня нормальное состояние – жить, чтобы работать.

– Это трудоголизм. Определенная эмоциональная зависимость от работы.

– Если правильное определение такое, то тогда – да, я трудоголик. Я не работаю ради результата, я работаю ради своих ценностей. Нет цели стать крупнейшим или богатейшим. Мотивирует не то, что мы выросли в 10 раз. Идея вообще не в этом. Важно, что раз мы можем уверенно, надежно и прибыльно расти, значит, мы что-то правильно делаем.

– А какие у вас ценности?

– Ответственность. Мы хотим прививать ответственность нашим сотрудникам, нашим клиентам. Это где-то в кишках. Финансовая безответственность во всех ее проявлениях бесит. Некомпетентность, лень, обман, легкомыслие – хочется, чтобы этого было меньше в банке и в жизни.

– Банкиры, с этой точки зрения – за рамками нашего небольшого финансового мира, – уязвимая категория, есть же мнение, что это люди, которые делают деньги из денег. Банкир – это ростовщик. Правильно?

– Ростовщики хотят зарабатывать, не думая о пользе для клиентов. Банкир может быть ростовщиком, а может стараться сделать мир вокруг нас лучше. Зарабатывание денег – это не цель, это встроенная функция всех корпораций. Как человек не живет ради еды, воды, сна, так и бизнес не живет ради прибыли, хотя без нее и никак.

– Только корпорации – это реальный сектор, который что-то производит.

– Каждый человек хочет хранить свои деньги так, чтобы было надежно и чтобы они были под рукой.

По возможности человек хочет на них заработать. С другой стороны, есть корпорации, которым нужны деньги. Что бы они напроизводили, если бы не брали деньги в долг для развития?

– Это одна из функций банков: перераспределение денег в экономике.

– Да. Без банков вообще не существовала бы возможность ни хранить то, что заработал, ни производить что-то. Можно сказать, что банки не делают ничего. А я считаю, что банки делают все. Без нас ничего невозможно в этом мире. А не умеешь хорошо перераспределять деньги, значит, не умеешь хорошо работать, тогда уйди из индустрии, сдай лицензию.

– У вас нет желания продать банк?

– Мы чуть ли не единственные банкиры в России, которые не хотят продавать свой банк. Все, ну почти все хотят продать, а мы нет.

– А почему все хотят продать?

– Потому что это бизнес уязвимый. Потому что надо конкурировать с государством. Потому что ты можешь не справиться с теми внешними условиями, что есть.

– Не страшно быть в позиции «все умрут, а я останусь»?

– А я не считаю, что все умрут. Продать-то они, может, и хотят, но никто не покупает. Руководство ЦБ принципиально хочет, чтобы у нас было много частных банков. Огосударствление же произошло не потому, что кто-то хотел огосударствить сектор, а потому, что эти банки были не банками и капитала там не было. А когда капитала нет – это ничей банк. И государство должно приходить на помощь и банк забирать. А когда есть частные банки, которые хорошо работают, никто им не будет помогать уходить.

– До недавнего времени мы видели много покупок у Совкомбанка. Сейчас этот процесс затормозился. Последняя сделка, в которой вы потенциально могли участвовать, – продажа Азиатско-Тихоокеанского банка (АТБ). Но вы в сделку не пошли – почему?

– Мы к сделкам были всегда крайне избирательны. Мы в результате покупок заполнили все ниши: у нас все виды розницы, все виды корпоративных кредитов. Необходимости покупок для того, чтобы универсализироваться, сейчас нет. АТБ – банк небольшой, принципиально он нам ничего не добавит. По той

цене, по которой банк был предложен, у нас желания покупать не возникло.

– А по какой возникло бы?

– Раза в два ниже.

– Что с другими сделками?

– Я же говорил, что сейчас самое хорошее время. Сейчас банки с хорошими активами. А банки с хорошими активами зарабатывают много. Им кажется, что это будет всегда, что будет еще больше, будет Эльдorado. И вот когда начнутся проблемы, мы будем покупать. На волне оптимизма покупать смысла нет, лучше на волне пессимизма. Чтобы мы капитал Совкомбанка отвлекли на сделку, должно быть действительно что-то очень сладкое.

– Когда оптимизм закончится?

– Потребкредитование живет своей жизнью, оно с экономикой связано косвенно. В нем перегрев может наступить достаточно скоро: отношение долга к зарплате быстро растет. Когда это случится, точную дату предсказать сложно. Важно, что ЦБ активно действует. Охлаждать надо в любом случае, даже если это приведет к ускорению какой-то проблемы. Это лучше, чем откладывать. В ипотеке кризисных явлений мы не ждем. Кризис в корпоративном бизнесе, как правило, имеет одно происхождение – падение стоимости нефти. Когда это произойдет – тоже никто не знает.

Как росли активы банковского сектора и Совкомбанка



Сбербанк и остальные

– Прочитую вас снова из 2014 г. Вы тогда говорили, что у всех банков в стране – один конкурент и название его нет смысла повторять. А доли всех остальных банков, в том числе Совкомбанка, настолько малы, что реально говорить об острой конкуренции сложно.

– Есть Сбербанк – будем называть лопату лопатой, – который мог бы выдать с рынка всех

без исключения. Но в силу консенсуса у государства есть решение, что он не должен быть один. И это хорошо. Жалко, что в некоторых нишах ему все-таки дают большую долю, чем 50%. Но в целом мы не чувствуем, что у государства есть амбиция, чтобы у Сбербанка было, например, 80%. Таким образом, после него остается еще полрынка. И вот на этой половине мы готовы конкурировать с любым банком. У нас доля рынка 1%, и это комфортно: идей на 1% хватает, капитала больше, чем на 1%, нет. Если бы было 3–7%, было бы сложнее: идей на 3–7% могло бы уже и не хватать.

– Государство в последнее время как раз вмешивается в вопросы рыночной конкуренции и пытается ее немножко подкрутить. Чтобы тот же Сбербанк не наращивал позиции. Та же история с Системой быстрых платежей (СБП), тот же запрет называть себя государственным банком в рекламе. Как вы считаете, необходимо ли это вмешательство?

– Назовем вещи своими именами: Сбербанк – это монополист. В любой стране мира такая доля рынка называется монополией. А любой монополист должен быть ограничен. У нас его ограничивают очень мягкими способами. Что значит, что «Сбер» никого не пускает в свою систему переводов? Это значит, что каждому второму человеку в стране я не могу перевести деньги. Инициатива ЦБ с СБП уже привела к большому результату: Сбербанк открыл свою систему.

Но, например, с платежами по QR-кодам история другая. Тут не ограничение монополии и не поддержка рынка. Выглядит так, что ЦБ хочет заниматься новой услугой, которая могла бы рыночно развиваться. Но главное, чтобы ЦБ относился к своим сервисам строго. Чтобы не получилось, что был сначала один монополист, а потом возник другой монополист.

– Не хочу выступать адвокатом Сбербанка, но фактически он много за что заплатил – у Сбербанка есть возможность платить за технологические новинки. Это, в свою очередь, подталкивает рынок вперед, и за Сбербанком идти становится проще.

– Готов подписаться под каждым словом. Но бывает, когда ты пробуешь, вкладываешь деньги в продукт, работаешь, успех продукта становится таким колоссальным, что случается монополия. Сбербанк сделал очень много. Но

иногда эти прорывы и успехи превращаются в монополию. А когда у тебя такая доля рынка, ты становишься ответственным перед обществом: сначала эти переводы были хайпом, а теперь вся страна в это вовлечена. К этому нельзя больше относиться как к успеху, который можно ни с кем не делить.

Лондонский арбитраж всегда прав

– Как вы относитесь к истории вокруг банка «Восточный»? К аресту Майкла Калви позиции Артема Аветисяна.

– У меня отношение к этому очень простое. Я отношусь к этой ситуации так, как относится лондонский арбитраж. Их споры между собой относительно активов суд еще не рассмотрел, а по поводу акций суд сказал, что Аветисян прав.

– Корпоративный конфликт действительно должен решаться в суде – не важно, в каком. Здесь же корпоративный конфликт решается силовыми методами.

– В банковской сфере обращение в полицию, когда заемщики, сотрудники, контрагенты наносят банку ущерб, частая практика.

– Не считаете, что это портит инвестиционный климат, который в том числе – часть вашего возможного IPO?

– Есть плюсы, есть и минусы. На мой взгляд, проблема не в самом уголовном деле, а в мере пресечения. Мера пресечения вызывает у меня внутренний протест. Правоохранительные органы могут и должны вмешиваться в корпоративные конфликты, потому что некоторые из них – это преступления. Но посадки до суда мне не нравятся. По экономическим статьям не должно быть посадок до суда. В стране идет процесс очищения от неправильных действий, от вседозволенности. Из взаимных обвинений сторон ясно, что в банке происходили неправильные вещи. Думаю, что для инвестиционного климата важно, чтобы в банках в принципе не было нерыночных, неликвидных активов, тем более искусственно перешедших от акционеров банку. В будущем это уголовное дело заставит людей десять раз подумать: в серую зону всегда могут прийти с заведенным уголовным делом. Очень бы хотелось, чтобы стороны договорились, чтобы обошлось без долгих сроков для фигурантов. Поживем – увидим. ■
