

Объем кредитования населения российскими банками по итогам 2011 года увеличился на 35,9% по сравнению с 2010 годом. В 2010 году кредитование физических лиц выросло на 14,3%. В этом году Центробанк прогнозирует более умеренный рост кредитования: в рознице если и будет повторен 2011 год, то вряд ли он будет перекрыт. По словам экспертов, наибольшим спросом будут пользоваться рублевые необеспеченные потребительские кредиты и кредитные карты. Рынок вырастет приблизительно на 20%, считают банкиры. Тенденции изменятся в зависимости от фондирования банков — длинные деньги станут еще менее доступными и концентрация госбанков возрастет, а, следовательно, частные банки и монолайнеры еще более сфокусируются на коротких кредитах наличными или на кредитных картах.

Бум потребления

Население в 2011 году «распробовало» кредиты

кредитование физлиц

В течение 2011 года потребительское кредитование было одним из приоритетных направлений развития розничного бизнеса банков. В Санкт-Петербурге среди крупных банков в 2011 году быстрее всех наращивал портфель потребкредитов банк ВТБ24. Так, банку удалось увеличить портфель кредитов частным лицам более чем в 3,5 раза — до 47 млрд рублей. По словам вице-президента, управляющего филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге Михаила Иоффе, прошлый год стал для филиала ВТБ24 самым успешным за всю историю его работы. На начало прошлого года объем портфеля потребительских кредитов составлял 12,5 млрд рублей, а на 1 января 2012 портфель кредитов физическим лицам вырос до 47 млрд рублей. «За последние три года в розничном кредитовании наблюдаются хорошие темпы прироста. В 2011 году сильно вырос спрос именно на потребительские нецелевые кредиты и кредитные карты. Так, Северо-Западный Сбербанк в 2011 году нарастил портфель кредитных карт более чем в два раза», — говорит Ульяна Степанова, директор управления обслуживания и продаж Северо-Западного банка Сбербанка России. Розничный кредитный портфель Сбербанка в Северо-Западном регионе по итогам 2011 года увеличился на 38% и на 1 января 2012 года превысил 123 млрд рублей. «Это очень хороший показатель, который свидетельствует о том, что сейчас в России высокая потребительская активность и население готово тратить средства», — считает госпожа Степанова.

В прошлом году портфель кредитов физическим лицам банка «Хоум Кредит» вырос на 42,5%, до 125,7 млрд рублей. «Весь год банк „Хоум Кредит“ активно развивал систему диверсифицированных каналов продаж. Основой дистрибуции банка остается сеть отделений, которая превысила показатель в 1000 банковских офисов различного формата. Банк активно привлекает брокеров, наращивает сеть партнеров и агентов, а также использует корпоративные



Банки стали активнее бороться за клиентов. Одной из важных тенденций прошлого года можно назвать действия госрегуляторов по отмене комиссии за выдачу кредита и отмене моратория на досрочное погашение

продажи, телемаркетинг, интернет-продвижение», — рассказывает Юрий Андреев, заместитель председателя правления. По его словам, численность агентов банка уже превышает 16 тыс. человек, а кредитные продукты доступны более чем в 55 тыс. точек продаж. В 2011 году банк «Петрокоммерц» объявил о новой стратегии развития банка до 2015 года и об увеличении доли розницы в совокупном кредитном портфеле с 10 до 20%. В связи с этим банк нарастил розничный кредитный портфель в 2011 году на 66% — до 12 млрд рублей. В петербургском филиале Банка Москвы при-

рост кредитного портфеля по физическим лицам за вторую половину 2011 года составил 11%, и портфель вырос до 1,9 млрд рублей. «Потребительское кредитование — это своего рода индикатор экономической ситуации в стране. В прошлом году все было относительно стабильно, поэтому спрос на кредиты был соответствующим», — считает Александр Волков, директор петербургского филиала Банка Москвы. Лариса Сергеева, вице-президент Балтийского банка, рассказывает, что в 2011 году Балтийский банк активно развивал беззалоговое кредитование клиентов, и портфель беззалоговых

кредитов и кредитных карт за год вырос на 35% — до 5,5 млрд рублей. Илья Злуницын, директор Северо-Западного филиала Росбанка, рассказывает, что для банка потребительское кредитование в прошлом году стало приоритетным. Банку удалось нарастить портфель кредитов на 12%, до 5,6 млрд рублей. «С целью привлечения клиентов мы проводили различные маркетинговые акции и модифицировали сам продукт. В частности, была увеличена максимальная сумма кредита для всех категорий заемщиков», — говорит банкир. Прошлый год был успешным для развития потре-

бительского кредитования и для Ситибанка в Санкт-Петербурге: объем портфеля вырос на 8,2% по сравнению с 2010 годом. Причина этого роста в первую очередь в стабильном экономическом развитии страны. Процентные ставки по кредитным продуктам были существенно снижены как для новых клиентов банка, так и для существующих, говорит Руслан Беляев, управляющий филиалом Ситибанка в Санкт-Петербурге. «Рынок потребительского кредитования прирастает все большими темпами. Рост связан с восстановлением экономики после кризиса, ростом размера доходов населения и, конечно, изменением подхода банков к кредитованию как в части оценки платежеспособности клиентов, так и в части продуктового предложения для различных клиентских сегментов. Потребительское кредитование является одним из приоритетных направлений в банковском розничном бизнесе. Особое внимание банки уделяют своей клиентской базе, то есть клиентам, которые уже пользуются какими-либо услугами банка, формируя для них специально созданные предложения продуктов и услуг, которые отличаются от стандартных по цене и процессу получения продукта», — говорит Иван Пятков, директор департамента розничных продуктов и технологий Промсвязьбанка.

По словам участников рынка, в 2011 году многие банки отказались от комиссий за предоставление и сопровождение кредитов, сняли ограничения на частичное или досрочное погашение кредитов, в течение года наблюдалась устойчивая тенденция снижения процентных ставок на заемные средства. 2011

год ознаменовался окончательным восстановлением и относительно высокими темпами рынка потребительского кредитования. Причины, по словам Юрия Андреева, во-первых, в потребителях, которые окончательно оправились от кризиса и снова начали брать кредиты. Теперь клиенты банков более взвешенно и ответственно подходят к кредитованию. Второй тенденцией прошедшего года банкир называет обострившуюся в данном сегменте конкуренцию. «Банки стали активнее бороться за клиентов. Банки пошли клиентам навстречу. Во-первых, это выразилось в активном развитии сети офисов в шаговой доступности. Во-вторых, изменились банковские продукты, которые стали более простыми и доступными. В-третьих, в течение года банки вкладывали значительные средства в совершенствование клиентского сервиса и качество обслуживания», — говорит банкир. Одной из важных тенденций прошлого года можно назвать действия государственных регуляторов по отмене комиссии за выдачу кредита и отмене моратория на досрочное погашение. Несмотря на то что коммерческие банки потеряли в связи с этим часть своих доходов, для клиентов в целом условия получения и погашения кредитов стали более удобными, полагает господин Злуницын. Кроме того, по его словам, процентные ставки в 2011 году существенно не менялись, большинство банков держали их на уровне 17–24% годовых, не допуская ни сильного снижения, ни сильного повышения, боясь выйти из конкурентоспособного диапазона. «Этому способствовала и конъюнктура рынка — стоимость

межбанковских кредитов и доходность депозитов были на довольно низком уровне на протяжении первых трех кварталов 2011 года», — говорит банкир. «В 2011 году клиенты активно использовали имеющиеся сбережения и заемные средства для реализации отложенного спроса. Условия по кредитам упростились, требования к заемщикам были смягчены, а ставки по кредитам практически достигли докризисного уровня», — говорит Олег Швецов, вице-президент банка «Петрокоммерц». Михаил Иоффе считает, что рост спроса на потребительские кредиты несколько замедлился. Однако многие петербуржцы, опасаясь ухудшения условий кредитования на фоне событий, разворачивающихся вокруг ситуации на финансовых рынках Европы, при планировании крупных покупок и трат по-прежнему стремятся как можно раньше оформить кредит, а не копить деньги. Очевидно, что параллельно с ростом ставок по депозитам будет происходить и аналогичный рост ставок по потребительским кредитам, полагает господин Иоффе. При этом некоторые коммерческие банки, как и в 2009 году, будут вынуждены ужесточить требования к заемщикам, что позволит крупным игрокам увеличить свою долю присутствия на рынке. Развитие рынка в дальнейшем напрямую зависит от ситуации в экономике. В условиях отсутствия уверенности населения в долгосрочной финансовой стабильности в кризисный и посткризисный периоды перспективы развития рынка и роста кредитования будут во многом зависеть от макроэкономической ситуации, в частности, от результатов урегулирования долгового конфликта в еврозоне, темпов развития экономики и уровня инфляции в России на протяжении всего года, стоимости фондирования для банков, считает Олег Швецов. «В настоящее время наметилась очевидная тенденция роста ставок по депозитам. Видимо, уже весной возможен рост ставок по низкомаржинальным кредитам, однако не стоит ожидать серьезного скачка, который мог бы повлиять на спрос в направлении стагнации», — говорит господин Злуницын. Планируется продолжить наращивание кредитного портфеля и увеличить объем выдачи нецелевых кредитов в 2012 году не менее чем на 10% к объемам прошлого года. «Революции на рынке потребительского кредитования в 2012 году не ждите. Важно понимать, что сами по себе кредиты никому не нужны, если население будет готово потреблять кредиты, то мы увидим рост. Скорее, этот рост будет не "в разы", а "на процент". Мы по-прежнему ожидаем увеличения спроса на кредитные карты и краткосрочное необеспеченное кредитование», — считает Александр Коньшков, директор регионального центра «Северо-Западный» ЗАО «Райффайзенбанк».

По мнению господина Швецова, наибольшим спросом будут пользоваться рублевые необеспеченные потребительские кредиты и кредитные карты, при этом доля проникновения кредитных карт среди кредитов населению продолжит расти.

18

страница

«Нашему бренду-необходимо придать чуть больше динамичности»

Интервью Владимира Скатина

19

страница

Корпоративная разница

Самым рискованным сектором для банков остается девелопмент

19

страница

В борьбе за средства — хороши все средства

Низкая ликвидность заставляет банки активнее привлекать депозиты клиентов и повышать по ним ставки

19

страница

Не время переезда

Спрос банков на недвижимость зависит от Европы

20

страница

Банковское постоянство

Прошлый год сложился для петербургских банков успешно

«Рынок вырастет приблизительно на 20 процентов. Тенденции будут двигаться ситуацией с фондированием — длинные деньги станут еще менее доступными и концентрация госбанков возрастет, а следовательно, частные банки и монолайнеры еще более сфокусируются на коротких кредитах наличными или кредитных картах», — рассуждает Эдуард Иссапов, член правления Юникредит-банка. Впрочем, клиенту уже не так интересны кредиты в торговых точках на товары потребления, сегодня более востребованы наличные на «свободные цели». Спрос на них будет расти и распространяться в более массовый сегмент, а значит, суммы кредитов будут меньше. Иван Пятков считает, что при положительном сценарии развития экономики в 2012 году рынок потребительского кредитования достигнет докризисных объемов выданных. Юрий Андреев, заместитель председателя правления банка «Хоум Кредит», уверен, что в 2012 году на фоне снижающейся инфляции и повышающихся ставок по депозитам, скорее всего, будут расти сберегательные настроения. «Бум на рынке потребительского кредитования произошел в прошлом году. В 2012 году мы вряд ли уже увидим аналогичную динамику роста всех показателей. В случае если на мировых финансовых рынках, а вслед за ними и в России, не будет происходить ничего сверхъестественного, рынок потребительского кредитования вырастет за год примерно на 20 процентов», — полагает Михаил Иоффе из ВТБ24. АНАСТАСИЯ ИВАНОВА



Банки пошли клиентам навстречу. Во-первых, это выразилось в активном развитии сети офисов в шаговой доступности. Во-вторых, изменились банковские продукты, которые стали более простыми и доступными. В-третьих, в течение года банки вкладывали значительные средства в совершенствование клиентского сервиса и качество обслуживания

банк

«Нашему бренду необходимо придать чуть больше динамичности»

интервью

Приставка «региональный» никогда не покидала банк «Санкт-Петербург». В 2007 году «Санкт-Петербург» стал первым региональным банком, который провел успешное IPO. А в 2009 году сумел получить десятилетний субординированный кредит ЕБРР на \$75 млн, когда даже столичные игроки с трудом могли привлечь фондирование. Недавно банк объявил о принятии новой стратегии, которая предполагает существенное расширение розницы и опять-таки не обещает экспансии в другие регионы. В интервью «Ъ-Банк» первый заместитель председателя правления банка ВЛАДИМИР СКАТИН рассказал о планах по развитию в Петербурге.

— Как отразилась смена власти на бизнесе банка «Санкт-Петербург»?

— Никак. Банк развивается так же позитивно, как и ранее, клиентская база продолжает расти.

— Тем не менее принятие новой стратегии, которая направлена на расширение розничной составляющей, наводит на мысль, что со сменой руководства города банк ищет новые алгоритмы работы.

— О новой стратегии мы задумались еще в начале 2010 года, то есть около двух лет назад. Она была разработана в сотрудничестве с KPMG и начала планомерно внедряться с начала 2011 года. У нас достаточно широкая клиентская база — более 1 млн физических лиц и почти 40 тыс. корпоративных клиентов, и мы задумались о расширении розницы. Если посмотреть на структуру доходов банка, и прежде всего по кредитным операциям, то значительная часть доходов приходится на крупные компании, а проектов среднего размера было не так много, как нам бы хотелось. Безусловно, мы работали во всех направлениях, но приоритетом все же было привлечение ресурсов корпоративных клиентов и их активное кредитование. Взвесив все перспективы, мы решили обратиться к достаточно доходной нише, которая позволяет диверсифицировать риски, связанные с кредитованием, — средний и малый бизнес, а также розница. В результате было принято решение развиваться как универсальный банк. Это обеспечивает и необходимую стабильность, и хорошую доходность, и высокую стоимость бизнеса. При этом у нас есть все возможности для того, чтобы стать лидером среди городских банков по качеству сервиса. И мы уже проводим для этого все необходимые изменения. Например, внедряем новую IT-платформу.

— Каковы основные элементы стратегии?

— В рамках документа все основные структурные подразделения банка, прежде всего коммерческие, получили новые стратегические ориентиры, которые выражаются в конкретных цифрах и качественных изменениях. Мы собираемся расширять свои доли в основных рыночных сегментах и существенно улучшить сервис — предельная забота о клиенте на фоне активных кросс-продаж. Наша цель — уверенно закрепить за собой в долгосрочной перспективе долю рынка 10–15% по розничному и корпоративному сегментам.

— Насколько возрастет доля розницы в бизнесе банка? В его доходах?

— Сегодня доля средств физических лиц в совокупных



ЕВГЕНИЙ ЛАВРЕНКО

активах банка составляет 20%. До конца года мы планируем увеличить этот показатель до 23%. Мы сохраним темпы роста бизнеса, но при этом его структура претерпит изменения. Возрастет объем небольших кредитов, прирастет кредитование частных лиц, ипотеки, авто- и потребительских кредитов. Сегодня банком выпущено более 400 тыс. зарплатных карт, 146 тыс. клиентов пользуются нашим интернет-банком. Остальные клиенты держат в банке депозиты, счета, вносят через банк коммунальные платежи, и определить точную долю реальной розницы сложно. Если говорить о доходах, то розничный рынок сулит еще большую маржинальность, а поскольку инфраструктура у банка хорошо развита, то дополнительных операционных издержек усиление розничного блока не принесет.

— За счет чего вы будете конкурировать на столь тесном рынке?

— Сегодня технологии обслуживания в крупных банках развиты приблизительно на одном уровне. Поэтому остается конкурировать за счет качества: скорости принятия решений, уровня сервиса и условий.

— Вам потребуется для этого развивать сеть?

— У банка есть достаточно большая сеть. Основной упор нами будет сделан на развитии дистанционных каналов обслуживания. В этом году нам уже удалось значительно нарастить долю пользователей интернет-банка — 68 тыс. подключений. Мы уже предложили онлайн-депозиты, которые пользуются большим интересом у клиентов, и в

скором времени надеемся приступить к кредитованию удаленно, начав с наших зарплатников. Необходимо, чтобы клиенты банка могли получать любые услуги удобным для них способом. Сеть тоже получит развитие — в этом году планируем открыть три розничных офиса.

— Банк уже сообщил, что проведет ребрендинг стоимостью 40 млн рублей.

— Да, это тоже часть стратегии. Мы хотим, с одной стороны, подчеркнуть преемственность и стабильность нашего бизнеса, с другой — ввести элемент новизны, показав, что банк меняется. Наш логотип изменится не сильно, но будет расцвечен несколько иначе. Мы провели много исследований, в том числе на предмет узнаваемости бренда банка «Санкт-Петербург», и убедились, что ему нужно придать чуть больше современности, динамичности и яркости.

— Изменится ли HR-политика? Собираетесь ли вы менять менталитет сотрудников, как это делает Сбербанк?

— Банк «Санкт-Петербург» — один из крупнейших работодателей региона. Численность нашего персонала 2600 человек. Большие перемены в области HR-политики будут связаны с тем, каким именно образом мы будем становиться универсальным банком и как будем конкурировать с другими крупными игроками. Наше конкурентное преимущество будет строиться на качестве сервиса и клиентоориентированности. Соответственно, персонал должен будет глубже воспринять эти основные ценности, научиться еще более

квалифицированно общаться с клиентом, так, чтобы он с удовольствием оставался в банке и пользовался его услугами. Мы проводим достаточно много тренингов, связанных с выработкой именно таких навыков. Построили целую систему наставничества, когда руководитель практически в ежедневном режиме обучает своих подчиненных и тестирует их навыки общения с клиентом. Это одно направление, второе — мотивация сотрудников на достижение конкретных результатов в части обслуживания клиентов. Здесь ничего нового не придумано: сотрудник должен видеть прямую связь между заработной платой и тем, насколько хорошо он работает, успешно продает услуги банка. Другое дело, что на разных этапах деятельности банка мы делаем упор на разные продукты, и схема материального стимулирования гибко подстраивается под текущие задачи банка. Ну и потом, мотивация состоит не только из материального стимулирования — человеку важно, чтобы его результаты видели, ценили. И мы проводим много локальных соревнований по продажам тех или иных продуктов.

— Уже в этом году вы собираетесь серьезно увеличивать продажи ипотеки и автокредитов. Каковы проектные показатели на год?

— Мы развивали ипотечное и автокредитование с 2007 года. А в период кризиса эти программы были практически свернуты. В прошлом году нам удалось достигнуть темпов 2008 года, и если до этого мы теряли долю на рынке, то с 2011 года смогли

ее удержать и теперь будем активно наращивать. Портфель ипотечного кредитования составил в банке по итогам года около 7,8 млрд рублей, автокредитов — порядка 1,3 млрд рублей. В планах увеличение этих показателей на 14–16%. По объемам и динамике мы устойчиво занимаем третье-четвертое место на рынке.

— Значит, вы не собираетесь избавляться от определения «региональный банк»?

— Любая стратегия предполагает этапы реализации. В перспективе десяти или пятнадцати лет взгляд может быть иным. Но сейчас мы говорим о ближайшей пятилетке и пока хотим наилучшим образом освоить Санкт-Петербург, для чего у банка есть все необходимое — знание региона, большая клиентская база и возможность развиваться в городе. Спустя какое-то время, возможно, мы задумаемся о более инверсивном развитии на Северо-Западе. Пока же, кроме Петербурга, банк работает в Ленинградской области и Калининграде, а за пределами СЗФО у нас есть филиалы в Москве и Нижнем Новгороде.

— Насколько прочно банк закрепился на рынке Москвы, где работает его филиал?

— Филиал очень успешен. Он ориентирован на корпоративный бизнес и на состоятельных частных лиц. Его кредитный портфель составляет почти 57 млрд рублей.

— Мы говорили о розничной части стратегии, а что предусматривает корпоративный блок?

— Прежде всего, мы будем делать больший акцент на

кредитовании малого и среднего бизнеса. При общем росте кредитного портфеля его доля существенно вырастет. Для этого будет расширен продуктовый ряд, появятся скоринговые модели. Со второго квартала мы уже начнем внедрять экспресс-кредиты для предприятий малого бизнеса и предпринимателей. Клиенты смогут получить у нас беззалоговые кредиты в сумме до 1 млн рублей по минимальному пакету документов в течение трех дней. При таком виде кредитования процессы, связанные с финансовым анализом и оценкой бизнеса клиента, будут проводиться в банке в особо короткие сроки, обеспечивая конкурентоспособность новой услуги и качество кредитного портфеля.

— Каковы планы банка по росту общего кредитного портфеля в 2012 году?

— Пока мы исходим из того, что рынок в этом году вырастет на 12–15%, и свои планы строим исходя из этих показателей.

— Собираетесь ли банк менять подходы к кредитованию ввиду текущей ситуации в экономике?

— Нет, не планируем. Наш подход к кредитованию в области риск-менеджмента мы считаем оптимальным. При этом мы постоянно следим за текущей ситуацией на рынке.

— А что будет с маржей банковского бизнеса? Есть мнение, что она сократится.

— Вообще, при долговременной стабильности маржа сокращается, и это как раз отражает хорошее состояние рынка. Этому надо радоваться. Банки должны более

активно заниматься операционными издержками, технологиями эффективности. Чистая процентная маржа банка «Санкт-Петербург» по итогам девяти месяцев 2011 года составила 5% (столько же по итогам 2010 года). По итогам этого года прогнозируемый показатель останется на этом же уровне.

— Как идет работа по возвращению просрочки?

— В спокойном и организованном русле — через суды и исполнительное производство...

— Как обстоят дела с плохими активами банка, о которых писали СМИ?

— Смотря что вкладывать в понятие «плохие активы». Возьмем, например, КД «Авиа». В этом проекте мы участвовали вместе с Внешэкономбанком. Началась банкротная процедура, и, казалось бы, все мы попали в достаточно сложную ситуацию. Однако аэропорт «Храброво» сегодня — очень хороший актив, который будет развиваться и имеет хорошее будущее. Другой пример — «Севкабель». На предприятии, которое мы кредитовали совместно со Сбербанком, сложилась непростая ситуация. Для того чтобы сохранить бизнес предприятий холдинга, нарабатанную годами контрактную базу и 5 тыс. сотрудников, была создана новая компания «ГК „Севкабель“», которую кредитует банк, а она, в свою очередь, обеспечивает загруженность производственных мощностей заводов. Их выручка за прошлый год превысила 10 млрд рублей. Несмотря на банкротные процедуры, предприятие развивается, и, что важно, сохраняются рабочие места в Петербурге

и Саранске, где ситуация стабильна.

— А как дела с господином Архангельским?

— Дела в суде (смеется). И мы очень оптимистично смотрим на судебные перспективы. Увы, банк столкнулся с человеком, который заранее планировал невозврат, построил бизнес по принципу кредитной пирамиды. Находясь за границей, он использует все возможные способы, чтобы перевести конфликт с банком в политическую плоскость и получить статус политического беженца. Банк выиграл все судебные процессы против ОМГ в России, имеет уже несколько положительных решений и в суде иностранной юрисдикции.

— В третьем квартале в банке существенно выросли отчисления в резервы — с 221 до 720,8 млн рублей. С чем это связано?

— При активах более 300 млрд рублей это не столь значительная сумма. Мы создаем резервы, учитывая общие ожидания ухудшения макроэкономической ситуации.

— Сейчас не всем банкам хватает ликвидности. А как обстоят дела у вас?

— У нас нет дефицита ликвидности. Если говорить о ситуации в целом, то серьезных опасений нет. Спрос на ресурсы увеличивается, но каких-то опасных тенденций мы не видим.

— Разговоры о продаже банка «Санкт-Петербург» банку «Россия» — всего лишь домыслы или под ними есть реальная почва?

— Нет. Мы не ведем никаких переговоров ни с банком «Россия», ни с другими банками. Мы сосредоточены на реализации своей стратегии.

БИОГРАФИЯ

Владимир Скатин родился в 1956 году. Окончил Ленинградский политехнический институт и Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. Трудовой путь начал на ПО «Кировский завод»: мастер, начальник цеха, с 1989 года — заместитель генерального директора по экономике и финансам. В 1995 году пришел в Промышленно-строительный банк Санкт-Петербурга на должность заместителя председателя правления. В 2001 году назначен первым заместителем председателя правления, с 2006 по 2007 год — председатель правления банка. С 2008 года — заместитель председателя правления банка «Санкт-Петербург», первый заместитель председателя правления с 2009 года. **Анастасия Иванова**

О БАНКЕ

По итогам третьего квартала 2011 года банк «Санкт-Петербург» занимал 16-е место по размеру активов (300,8 млрд руб.) и 17-е место по размеру капитала (28,99 млрд руб.). Контроль в банке (52,94%) принадлежит топ-менеджерам, включая Александра Савельева, занимающего пост председателя правления и являющегося мажоритарным акционером с долей 28,06%.

Еще 3,6% акций банка господин Савельев контролирует через компанию «Малевист Инвестментс Лимитед» (ей принадлежит 18,17% акций банка). Долей в 6,17% владеет ЕБРР. В свободном обращении на рынке находится 26,22% акций банка. Остальная часть распределена среди четырех акционеров, доля каждого из которых не более 7,5%.

Чистая прибыль «Санкт-Петербурга» за девять месяцев 2011 года составила 5,6 млрд руб., свидетельствует отчетность банка по международным стандартам (МСФО), опубликованная в пятницу.

В настоящее время банк обслуживает 952 600 частных лиц и 34 600 компаний в 35 филиалах и офисах в Петербурге, Москве, Калининграде и Нижнем Новгороде. **Вероника Маслова**

банк

Корпоративная разница

Самым рисковым сектором для банков
остается девелопмент

тенденции



Условия кредитования различаются по отраслям, однако гораздо больше они зависят от финансового состояния заемщика, устойчивости его бизнеса, и, наконец, команды менеджмента, способной реализовать эти планы, достичь необходимого результата

Банки кредитуют своих корпоративных клиентов под разные ставки, в зависимости не только от благонадежности заемщика, но и от его отраслевой принадлежности. Сегодня наиболее низкие ставки банки предлагают нефтегазовой отрасли, производством продуктов питания, ЖКХ, энергетике, телекоммуникациям, ритейлу. Максимальные ставки кредитные учреждения по-прежнему предлагают компаниям в сфере строительства и девелопмента, а также малому и среднему бизнесу.

Кредитные учреждения не привязывают условия кредитования и процентные ставки к отрасли, в которой работает потенциальный заемщик, в основном определяя их на основе кредитной истории и рентабельности. Однако опыт банков позволяет им выделять компании повышенного риска и более надежных клиентов. «Процентные ставки по кредитам банка определяются кредитным качеством заемщика и ликвидностью обеспечения. Отраслевая принадлежность учитывается при оценке кредитного качества, однако имеет не самый большой вес — банк считает, что в любой отрасли есть надежные и рискованные заемщики, —

говорит директор дирекции кредитных рисков банка „Санкт-Петербург“ Виктория Савина. — Ставки крупным заемщикам, как правило, на 1–1,5 процента ниже ставок малому бизнесу. Это определяется как кредитным риском, так и издержками по продуктам». При этом Виктория Савина считает, что у каждой отрасли есть свои факторы риска, поэтому оценка благонадежности заемщика должна проводиться с учетом отраслевой специфики. Наиболее высокая доля корпоративных кредитов у банка «Санкт-Петербург» в строительстве, судо- и авиастроении, машиностроении, оптовой и розничной торговле.

«Естественно, банки дифференцируют свои ставки в зависимости от отрасли, — говорит Василий Евдокименко, аналитик отдела рыночного анализа и консультаций брокерской компании „КИТ Финанс“. — При этом величина премии может зависеть как от прогнозов по отрасли, так и от структуры кредитного портфеля банков. Системы управления рисками требуют диверсифицировать портфель, выбирая заемщиков из разных отраслей». Он считает, что с теоретической точки зрения, при прочих равных

условиях, сегодня наиболее низких ставок по кредитам от банков могут добиваться заемщики из нециклических отраслей со стабильным денежным потоком — производство продуктов питания, ЖКХ, электроэнергетика, телекоммуникации, а также компании, обеспеченные государственными заказами. «Однако, помимо рисков, банки интересуют еще и доходность, что стимулирует кредиторов к поиску клиентов в более рискованных сегментах — таких как строительство и девелопмент, а также малый и средний бизнес», — полагает он.

Интересно, что сами представители бизнеса разделились на тех, кто уверен в зависимости ставки от отрасли заемщика, и тех, кто ее не видит. Генеральный директор ОАО «Звезда» Павел Плавник не замечает особой разницы в условиях кредитования, создаваемых для тяжелой промышленности и других отраслей. «Разницы я не вижу. Мы кредитуемся под 12 процентов годовых. Но в этом году ВТБ ужесточил ставку, подняв ее примерно до 15 процентов для беззалогового обеспечения. А это напрямую сказывается на нашей эффективности. Мы вынуждены думать о но-

вом порядке кредитования, о других источниках финансирования, так как мы находимся на экономическом подъеме и нуждаемся в оборотных средствах», — говорит Павел Плавник. Наталия Ковальчук, директор по экономике и финансам холдинга «Титан-2», утверждает, что кредитные ставки разнятся в зависимости от сферы, в которой работает заемщик: «Условия кредитования, конечно, различаются по отраслям, однако гораздо больше они зависят от финансового состояния заемщика, устойчивости его бизнеса, стратегических и операционных планов и, наконец, команды менеджмента, способного реализовать эти планы, достичь необходимого результата. Все вместе это составляет финансовый рейтинг заемщика, от которого и зависит условия кредитования. Отклонения от стандартных условий кредитования (индивидуальные условия) — это предмет торга, переговоров и взаимных компромиссов между банком и заемщиком. И все зависит, как и в обычной сделке, от умения вести эти переговоры и качественно аргументировать свою позицию.

(Окончание на стр. 20)

В борьбе за средства — хороши все средства

Низкая ликвидность заставляет банки активнее привлекать депозиты клиентов и повышать по ним ставки

вклады

В наступившем году банки продолжили повышать стоимость депозитов клиентов. О повышении ставок уже объявили несколько крупных игроков. В целом по итогам года рост может быть до 2%, полагают эксперты. Хотя если ЦБ расширит инструментарий предоставления ликвидности, депозиты могут и подешеветь. Объем частных банковских вкладов в 2012 году может вырасти примерно на 20%, а рост российского рынка привлеченных ресурсов корпоративных клиентов в 2011 году составит около 11%.

В начале 2012 года Сбербанк увеличил доходность депозитов в рублях в среднем на один процентный пункт и в долларах США на 0,5 процентных пункта, возросла доходность сберегательных сертификатов банка, а также векселей для физлиц. Теперь максимальная ставка банка по рублевым вкладам в Сбербанке составляет 8% годовых. При этом последний раз банк повышал ставки сравнительно недавно — в ноябре 2011 года, тогда максимальная ставка по рублевым вкладам поднялась до 7,25% годовых.

Росбанк 10 января повысил доходность розничных вкладов на 0,5–2%, а депозиты малого и среднего бизнеса подорожали на 0,06–1,3% в зависимости от вида и срока вклада, валюты и суммы. Повышение ставок по депозитам является адекватной реакцией на рыночную конъюнктуру и отвечает планам банка по наращиванию депозитного портфеля, говорит директор Северо-Западного филиала Росбанка Илья Злунищын. За 2011 год объем вкладов в филиале увеличился на 13% и достиг 4,4 млрд рублей. Замедление темпов роста депозитного портфеля господин Злунищын объясняет тем, что в прошлом году население стало больше потреблять нежели сберегать. «Быстрыми темпами росли продажи новых автомобилей, оживился рынок недвижимости, условия кредитования вернулись на докризисный уровень. Отсюда и снижение, но не потеря интереса к вкладам, как к единственному инвестиционному инструменту с гарантированной доходностью», — говорит банкир. Сегодня при сроке размещения от 91 дня до 1 года процентная ставка в банке варьируется в пределах 7,5–8,5% годовых для вкладов в рублях, 2,5–4,5% — в долларах, 2,5–4% — в евро. Предпочтения клиентов Росбанка относительно валюты депозита остались неизменными — 75% вкладов оформляются в рублях. Сред-

ний срок размещения депозита — 6–12 месяцев.

ВТБ24 последний раз повышал ставки в декабре прошлого года — в среднем на 1%. Максимальная ставка по вкладам в рублях на начало года составила в банке 8,6% годовых, а по вкладам в долларах — 5,25% годовых. Средства частных лиц были и остаются ключевым источником фондирования ВТБ24, хотя банк не испытывает недостатка или острой потребности в дополнительной ликвидности, отмечает вице-президент, управляющий филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге Михаил Иоффе. По итогам года объем средств, привлеченных филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге только от частных лиц превысил 93 млрд рублей, увеличившись за 2011 года почти на 18 млрд рублей. «Очевидно, что многим нашим конкурентам в начале года либо уже пришлось увеличить проценты по вкладам, либо придется сделать это в ближайшие недели. Наши дальнейшие шаги на рынке привлечения розничных вкладов будут зависеть от развития в ближайшие месяцы макроэкономической ситуации как в целом в мире, так и в России», — говорит Михаил Иоффе.

Нужны инструменты

В условиях низкой ликвидности банки продолжают повышать ставки. Максимальные ставки на сегодняшний день выросли до уровня 12,5–13%, минимум находится около отметки 5%, обращает внимание аналитик «Инвесткафэ» Никита Игнатенко. Сегодня за счет депозитов привлекается до 70% ликвидности, и чтобы эффективно снижать стоимость этих денег, а также снижать долю привлечения за счет срочных вкладов, ЦБ необходимо расширять инструментарий предоставления ликвидности, добавляет аналитик. Вместе с этим будут снижаться ставки по депозитам и кредитам. К середине года он прогнозирует снижение ставок по депозитам на 2–3%, а по кредитам в среднем на 1–1,5%. «Банки продолжают все активнее привлекать средства частных клиентов, поскольку внешние рынки замкнутый вновь оказались под серьезным давлением долговых проблем Европы. Рост ставок на рынке вкладов также продолжится, однако никакого кардинального повышения ждать не стоит. Если ставки в ближайшее время и вырастут, то в пределах одного процента», — считает Михаил Иоффе. В целом по рынку объем банковских депозитов в 2012 году вырастет примерно на 20%, а ВТБ24 рассчитывает

увеличить объем депозитов частных лиц на 25%, отмечает господин Иоффе.

При негативном сценарии — усугублении долговых проблем в еврозоне и глобальной рецессии — ставки по депозитам продолжат оставаться высокими, а скорее всего еще подрастут в пределах 0,5–2%, так как арсенал привлечения ликвидности для наших банков будет оставаться довольно ограниченным, продолжает Эмиль Юсупов, руководитель розничного направления ФГ БКС. Прирост вкладов населения в банках РФ в 2012 году, по его мнению, может замедлиться до 16–18% (после 20% в прошлом году). Это закономерно: чем больше растёт депозитная база, тем ниже темпы прироста.

Компании сокращают сроки

На фоне обозначенных проблем банки продолжают активную борьбу и за средства корпоративных клиентов, которые являются для них основным источником фондирования. Согласно данным ЦБ, если на начало года депозиты юридических лиц в банках, работающих в Петербурге, составляли 383 млрд рублей, то на 1 ноября они сократились до 378,39 млрд рублей.

Средняя продолжительность размещения депозитов корпоративных клиентов в 2011 году колебалась в пределах двух недель — шести месяцев, но в четвертом квартале 2011 года период размещения сократился до трех месяцев, обращает внимание Илья Злунищын. Доходность депозитов колеблется в Росбанке в пределах 5,68–9,17% годовых для вкладов в рублях и 1,21–4,43% для вкладов в долларах.

Доля привлеченных ресурсов корпоративных клиентов в пассивной базе Северо-Западного регионального центра ВТБ составляет около 60%, рассказывает руководитель дирекции бизнес-развития и координации Северо-Западного регионального центра ОАО «Банк ВТБ» Елена Зулина. Ставки по рублевым депозитам варьируются от 6–7% для месячного депозита и до 9% для годового. Наиболее востребованными также являются депозиты со сроком размещения до трех месяцев. Их доля в привлеченных ресурсах составляет около 58%. Доля средств, размещенных сроком от 3 до 12 месяцев, — 34%, 8% пассивной базы юридических лиц составляют средства, привлеченные на срок более 1 года.

«Средства клиентов, в первую очередь корпоративных,

являются для банка БФА одним из основных источников формирования ресурсов для проведения активных операций», — рассказывает Дмитрий Саберзянов, вице-президент банка БФА. — На данный момент все проекты, которые банк планирует реализовать в первом квартале 2012 года, обеспечены необходимой ликвидностью. В дальнейшем с учетом планов на активное развитие и наращивание кредитного портфеля банк будет нуждаться в дополнительной ликвидности». По итогам 2012 года БФА планирует увеличить объем ресурсов корпоративных клиентов на 40–50%. Ставки по корпоративным депозитам в банке зависят не только от сроков, но и от суммы депозита, дополнительных условий и льгот при размещении. Максимально возможные ставки достигают 9–9,5% годовых.

«На примере прошлого 2011 года можно сказать, что юридические лица предпочитают открывать депозиты на срок от шести месяцев до года, предпочтительно в рублях. В зависимости от сферы деятельности предприятий сезонность притока денежных средств варьируется — это и конец финансового года, и начало весенней активности, и летне-осенний период», — говорит Галина Ванчикова, председатель правления СИАБ.

По прогнозам ВТБ, рост российского рынка привлеченных ресурсов корпоративных клиентов в 2011 году составит около 11%. Динамика ставок по депозитам юридических лиц будет определяться общей ситуацией с ликвидностью в банковском секторе, считает госпожа Зулина. В настоящее время ставки по депозитам основных участников рынка существенно превышают уровень ставок на начало четвертого квартала 2011 года. Конкуренция между банками за средства компаний будет возрастать. Большое внимание будет уделяться удобству инструмента размещения, в том числе возможности использования систем дистанционного банковского обслуживания. На поведение банков по привлечению средств корпоративных клиентов будет влиять не только макроэкономическая ситуация, но и их внутренняя политика. Например, возможность предложить специальные продукты с повышенными процентными ставками по депозитам при условии расширенного использования других продуктов банка — корпоративных карт, РКО, услуг эквайринга, инкассации, отмечает госпожа Ванчикова.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Не время переезда

Спрос банков на недвижимость зависит от Европы

тренд

Кризисное настроение в Европе сказывается не только на российском банковском секторе, но и на рынке коммерческой недвижимости. Петербургские специалисты сферы недвижимости наблюдают отток арендаторов в лице дочерних структур европейских банков, которые сокращают свои филиальные сети или вообще закрывают офисы в Петербурге. Впрочем, особого спроса на коммерческие помещения эксперты не ожидают в этом году и от российских банков.

Недавний кризис дал банкам возможность оптимизации своих сетей. Тогда стоимость аренды коммерческих помещений снизилась как минимум на 20–30%, предложение на рынке значительно увеличилось за счет участников рынка. «Свернувших» свою деятельность, в том числе появилась возможность выбора более ликвидных и рентабельных точек для развития филиальной сети. Особый энтузиазм наблюдался у российских представительств западных банков, которые считали кризисное время удачным моментом для открытия офиса или выхода на рынок. Серьезные планы по развитию



Доля банков как арендаторов коммерческих помещений несколько увеличилась в 2011 году по сравнению с 2009–2010 годами, чему способствовала активизация предложения финансовых продуктов для частных лиц — потребительского и автокредитования, ипотеки

филиальных сетей имели и российские банки.

Ожидания участников рынка оправдались. Но не у всех. По мнению экспертов рынка недвижимости, доля банков как арендаторов коммерческих помещений несколько увеличилась в 2011 году по сравнению с 2009–2010 годами, чему способствовала активизация предложения финансовых продуктов для частных лиц — потребительского и автокредитования, ипотеки. «На сегодняшний день банковские структуры занимают значительную часть сделок, заключаемых

в сегменте стрит-ритейла Петербурга, — комментирует Сергей Федоров, директор по развитию бизнеса Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге. — Если говорить об итогах 2011 года, то наибольшее количество сделок было заключено с российскими игроками банковского сектора. Связано это с тем, что часть иностранных банков откажутся от своего развития в России». Так, британский банк HSBC отказался от развития розницы в России. Также постепенно сворачивает ее и французский банк BNP Paribas. По мнению эксперта, эта тен-

денция будет усиливаться по мере нарастания кризисных явлений в Европе. «С другой стороны, такие помещения будут арендоваться российскими банками, в том числе банками с государственным участием, что происходило и ранее, в 2008–2010 годах», — добавляет Сергей Федоров.

С ним согласен Константин Меркель, старший консультант отдела офисной недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург», который отмечает, что уже в прошлом году особый спрос наблюдался со стороны российских региональных и столичных банков, которые открыли свои филиалы в Петербурге, а также со стороны уже присутствующих на местном рынке банков, которые увеличивают свои сети отделений в целях повышения доступности своих услуг для клиентов.

Впрочем, постепенное «сворачивание» деятельности некоторых западных банков на петербургском рынке пока не влияет на объем предложения. По словам экспертов, как и ранее, на помещения банковского профиля у собственников имеется, как правило, сразу несколько заявок еще до истечения договора с текущим арендатором. «Если становится известно об уходе с рынка банка с разви-

той филиальной сетью, как, например, BNP Paribas, предложения от альтернативных арендаторов-банков собственников помещений начинают получать значительно ранее», — говорит Сергей Федоров.

В борьбе за помещения с удачной локацией банки конкурируют с ритейлом, но являются в настоящее время наиболее платежеспособным арендатором как в плане стабильности, так и величины арендной ставки, продолжают специалисты рынка недвижимости. «Но ставки аренды в сегменте стрит-ритейла и для банков, и для магазинов примерно одинаковые и могут доходить до 7 тыс. рублей за квадратный метр в месяц, — говорит Константин Меркель. — Арендую помещение в стрит-ритейле, банки одновременно обеспечивают и удобство для целевого посетителя, и великолепную рекламу. Поэтому по ликвидным помещениям спрос пока превышает предложение». В свою очередь, исполняющий обязанности директора департамента брокериджа NAI Besag в Санкт-Петербурге Михаил Кретов добавляет, что в зависимости от локации и состояния объекта недвижимости арендные ставки могут варьироваться от 1 до 5 тыс. руб. за квадратный метр в

месяц. В частности, иногда размещение банковских бэк-офисов в бизнес-центрах, отдельно от клиентских офисов, обходится им значительно дешевле стрит-ритейла.

Практика покупки коммерческих помещений фактически не используется. Иностранным банкам, как правило, запрещено приобретать непрофильные активы в виде коммерческой недвижимости, что связано с их корпоративной политикой. Российские банки также охотнее арендуют помещения. «Это позволяет нам быть мобильными на рынке: закрывать нерентабельные отделения и открывать новые в довольно сжатые сроки», — поясняет Илья Злунищын, директор Северо-Западного филиала Росбанка. Но некоторые из российских банков могут приобретать здания под размещение центральных офисов. «К примеру, банк „Санкт-Петербург“ построил свой собственный банковский центр, но это нехарактерно для этого сектора», — рассказывает Сергей Федоров. — Ведь это непрофильная деятельность и вызвана по большей части необходимостью консолидации всех структур банка в одном месте и отсутствием подходящих предложений на рынке».

Как правило, площадь стандартного банковского филиала составляет от 150 до 300 кв. м, отмечает Михаил Кретов. В то же время банк ВТБ24 расматривает помещения площадью 500–600 кв. м, добавляет Сергей Федоров. Требования банков к коммерческим помещениям достаточно высокие: к примеру, Росбанк при подборе помещения для открытия нового отделения ориентируется на следующие критерии: первый этаж коммерческого помещения на главных магистралях города с высоким транспортным и пешеходным потоком, с автомобильной парковкой, рядом с остановкой общественного транспорта. «Расматриваются помещения как в центре города, так и в спальных районах», — поясняет Константин Меркель. — Будущее отделение должно хорошо просматриваться с улицы и иметь витрины». Кроме того, по его словам, имеются технические требования, предъявляемые к помещениям: электрические мощности, работающие вентилиция и кондиционирование, городские телефонные линии, определенная толщина стен и перекрытий (в частности, допустимые нагрузки на перекрытия должны быть не менее 450 кг на квадратный метр), материалы, из которых

эти стены сделаны, параметры проходов, количество выходов, бронированные стекла кассовых кабин, возможность установки системы автономного электропитания, оптоволоконного кабеля связи и многое другое.

В прогнозах на 2012 год все эксперты не спешили рисовать точные сценарии. «В 2012 году спрос со стороны банковского сектора не вырастет по сравнению с 2011 годом, скорее останется стабильным, — считает Сергей Федоров. — Это связано с ситуацией на мировых финансовых рынках, с невозможностью фондирования для российских банков на Западе и с тяжелой ситуацией, в которой находятся материнские компании западных банков. В этом контексте агрессивного развития розницы вряд ли можно ожидать, однако и исхода банков с ранее достигнутых рубежей тоже ждать не стоит».

«В 2012 году мы прогнозируем, что, если экономическая ситуация останется стабильной, то объемы депозитов и розничного кредитования будут увеличиваться, что, безусловно, приведет и к увеличению спроса на помещения для размещения отделений и филиалов банков», — заключил Константин Меркель.

ВАРВАРА ГОЛИКОВА

