

Б

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Банк

Понедельник 25 марта 2019 №51/П (6531 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

22

Топ- 10 банков с наилучшими и наихудшими показателями прироста активов и капитала

26

Какими будут ставки к концу года

26

Все российские банки. Их становится меньше

28

Что безопаснее для дистанционного управления счетом — радужная оболочка глаза, голос или рисунок вен

2018 год для российской банковской системы можно признать успешным. Главные его итоги — стремительный рост розничного кредитования, рекордная прибыль кредитных учреждений и ускоренное сокращение их популяции, эпоха ведомственных банков уходит в прошлое.

Спрос на рост и потребление

— рейтинг —

Скрытое замедление

Суммарные активы российских банков, согласно статистике Банка России, за 2018 год выросли в номинальном выражении на 10,4% — с 85,2 трлн руб. до 94,1 трлн руб. (по итогам 2017 года рост составил 6,4%, по итогам 2016-го было падение на 3,5%). При этом, правда, стоит иметь в виду влияние фактора валютной переоценки. Доля валютных активов отечественных банков находится на уровне 22,4%, а доллар за прошлый год подорожал относительно рубля на 20,6%, тогда как в 2017-м подешевел на 5%. С учетом этого рост активов действующих банков за прошлый год Банк России оценивает в 6,9%, что ниже показателя 2017 года (+9,0%).

Электоральное ускорение

Ударными темпами в прошлом году росло кредитование физических лиц: соответствующие портфели банков увеличились на 22,4% (с учетом валютной переоценки рост примерно такой же — 22,8%, поскольку валютные кредиты частные лица практически не берут). Это гораздо выше показателя прошлого года (12,7%), хотя и ниже пиковых значений 2011–2013 годов, когда розничное кредитование росло на 30–40% в год. Быстрее всего росли сегменты необеспеченных потребительских ссуд и ипотеки, на которые, по оценкам экспертов, приходится больше 80% портфеля кредитов физлицам.

По мнению аналитиков Банка России, ускорение темпов роста розничного кредитования «про-



исходило в условиях постепенного перехода домашних хозяйств от сберегательной модели поведения к увеличению потребления», росту также способствовало снижение процентных ставок (подробнее о динамике ставок по кредитам и депозитам физических лиц в 2018 году и прогнозам ставок на 2019-й см. материал «Подъем пере-

воротом» на стр. ???). «В 2018 году на розничном рынке сложилась благоприятная ситуация: ставки по кредитам находились на историческом минимуме сразу в нескольких сегментах, население активно реализовывало отложенный спрос», — соглашаются эксперты ВТБ.

Ускоренный рост кредитного портфеля связан, во-первых, со зна-

чительным снижением ставок, которое сделало кредиты более доступными, а во-вторых, с электрoральным циклом, который повысил платежеспособность части населения благодаря повышению зарплат, считает главный экономист Альфа-банка Наталия Орлова.

Главный аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин среди главных драйверов роста рынка розничного кредитования выделяет улучшение кредитных условий (снижение ставок, увеличение сроков кредитования, повышение лимитов на одного заемщика) и реализацию отложенного спроса на инвестиционные товары на фоне подъема в экономике: «Дополнительным фактором повышения доступности ипотеки стал рост среднего уровня зарплаты в 2018 году на 9,9%, тогда как средние темпы роста цен на недвижимость за последние три года находятся около нуля».

Безналичное общество

— инструменты —

Банк России затеял цифровую революцию в сфере денежных переводов. Клиенты банков (физлица) получили сервис, с помощью которого можно совершить моментальный платеж по номеру телефона. Летом им станут доступны переводы по QR-коду в пользу юрлиц. Использование нового сервиса в перспективе полностью изменит ландшафт национальной платежной системы и расклад сил на рынке переводов. Впрочем, будущее проекта зависит от того, как быстро к нему присоединятся крупнейшие банки. В первую очередь Сбербанк, который пока игнорирует проект.

Друг другу деньги

В России запущена промышленную эксплуатацию Система быстрых платежей (СБП). Ее оператором и расчетным центром является Центрбанк, а операционным платежным клиринговым центром — Национальная система платежных карт. Первыми к проекту подключились одиннадцать кредитных организаций («Ак Барс», Альфа-банк, ВТБ, Газпромбанк, Киви-банк, Промсвязьбанк, Райффайзенбанк, Росбанк, СКБ-банк, Совкомбанк, «Тинькофф») и платежный оператор РНКО «Платежный центр» («Золотая корона»).

Их клиенты получили возможность моментально отправлять друг другу деньги, назвав номер мобильного телефона. Причем вне зависимости от банков, в которых находятся их счета. Отправлять деньги через СБП можно через мобильное приложение банка и в онлайн-банке. Максимальная сумма одной операции — 600 тыс. руб.

Первое время переводы в системе будут бесплатными, сохранить нулевой тариф для клиентов обещают

как минимум до лета. Действующие сейчас комиссии за переводы между счетами разных банков достигают 1–1,6% от суммы перевода, но при небольших суммах процент может оказаться гораздо выше. Тарифы, которые будут действовать по окончании льготного периода, банки пока только обсуждают.

С начала 2020 года комиссии будут установлены в размере от 0,5 до 3 руб. для каждого из двух банков (отправитель и получатель) в зависимости от суммы перевода. Что касается комиссий за переводы в СБП для самих клиентов, то банки будут их устанавливать самостоятельно.

Запуск системы происходит в два этапа. На первом этапе, с 28 февраля по 1 июня 2019 года, в СБП можно переводить деньги физлицам, имеющим счета в стороннем банке (P2P), пополнять собственные счета в других банках, например для погашения кредитов. На следующем этапе у клиентов банков появится возможность делать платежи в пользу юридических лиц с использованием QR-кодов. Тестирование сервиса начнется в торговых сетях в августе, сообщил президент Ассоциации компаний интернет-торговли Артем Соколов. В недалеком будущем расчеты с помощью телефона и QR-кода будут возможны и между юрлицами.

Проект Банка России по созданию СБП своевременен и актуален, полагает управляющий Санкт-Петербургским филиалом Ростгострах-банка Елена Веревокина. По ее мнению, ЦБ учел международный опыт создания подобных систем, таких как Faster Payments (Великобритания), SIC (Швейцария), Swish/BiR (Швеция), IBPS (Китай), SCT (еврозона).

Сейчас в мире действует больше 20 СБП, созданных под руководством национальных финансовых регуляторов или коммерческих структур.

ПАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.09.2015 г.

реклама

Лучший корпоративный банк — 2018

по версии GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW

Банк Авангард в кратчайшие сроки открывает счета в российских рублях и иностранной валюте юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, резидентам и нерезидентам РФ в 75 городах России.

Как открыть расчетный счет

1

Заполнить заявление online

2

Загрузить необходимые документы

3

Прийти в банк с оригиналами документов

0₽

За подключение и обслуживание интернет-банка плата не взимается

Лучший корпоративный банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью»

Лучший интернет-банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью»

БАНК АВАНГАРД

www.avangard.ru
8 (800) 555 99 93

банк тенденции

Отличный повод вырасти

Вот уже пять лет ипотека лидирует в сегменте розничного кредитования и потому вызывает все больше интереса даже у тех банков, кото-рые раньше развивали другие направления розницы. Так, в конце 2017 года Альфа-банк заявил о том, что ипотека станет одним из флагманских продуктов в его розничном портфеле. Банк намерен войти в пятерку ведущих банков ипотечного рынка и уже достиг очень заметных результатов в этом направлении.

— ипотека —

Долевое участие

Представляя свои результаты за 2018 год по международным стандартам, топ-менеджеры Альфа-банка заявили, что банк намерен расширять свою долю на ипотечном рынке. По словам руководителя блока «Розничный бизнес» Альфа-банка Майкла Тача, к 2022 году Альфа-банк намерен войти в топ-5 ипотечных банков. Примечательно, что до 2018 года Альфа-банк практически не развивал это направление, работая в том числе по агентской схеме. Однако за первый год активного развития ипотеки смог войти в десятку ипотечных банков. По словам господина Тача, на более высокие позиции Альфа-банк пока не претендует в силу ряда причин. «У нас нет цели обойти основные ипотечные государственные банки, которые всегда будут иметь необходимую подушку фондирования. Но с нашими ресурсами и сервисными возможностями мы уверены, что войдем в пятерку», — отметил он.

На 1 марта 2019 года размер ипотечного портфеля Альфа-банка составил 41,4 млрд руб. Около 24% всех выданных ипотеки составляют кредиты на первичное жилье, 35% — на вторичное, 41% портфеля — это рефинансированная ипотека. Средняя сумма ипотечного займа в портфеле Альфа-банка составляет 4 млн руб. (для сравнения: средний ипотечный кредит по стране, по данным ЦБ, — 2,4 млн руб.), а минимальная ставка — 10,19% годовых. При этом в банке не исключают возможности ее снижения, однако это напрямую зависит от динамики ключевой ставки, которую устанавливает ЦБ РФ.

На рынке ипотечного кредитования уже не первый год идет серьезная борьба банков за заемщика. Во-первых, это самые качественные заемщики в розничном кредитовании: на 1 января 2019 года доля ипотечных кредитов с задолженностью, просроченной больше чем на 90 дней, снизилась до своего исто-

рического минимума — 1,78%. Во-вторых, средний срок ипотечного кредита составляет семь лет, а значит, банк может активно предлагать клиенту и другие свои продукты. В-третьих, о поддержке развития ипотечного кредитования постоянно говорит президент, призывая создать все условия для того, чтобы процентные ставки были доступны для широкого круга заемщиков в стране.

Правительство рассчитывает на то, что количество предоставленных ипотечных кредитов к 2024 году вырастет вдвое — до 2,26 млн кредитов при базовом значении 1,1 млн. Ожидается, что в 2019-м число ипотечных кредитов составит 1,56 млн, в 2021-м — 1,6 млн, а к окончанию пятилетия на покупку недвижимости на первичном рынке будет выдаваться 1,1 млн ипотечных кредитов от общего числа. «По нашей оценке, в развитии ипотеки есть большой потенциал», — заявила в начале года глава ЦБ Эльвира Набиуллина. — Доля ипотеки в нашей стране, несмотря на высокие темпы роста, достаточно низкая. При этом доля ипотеки к ВВП — 6%, тогда как в странах, сопоставимых с нашей страной, это 20–25%, в развитых странах — 50–60% к ВВП». В 2018 году, по данным ЦБ, банки выдали около 1,5 млн ипотечных кредитов на сумму более 3 трлн руб. Для сравнения: в 2017 года банки выдали чуть больше 1 млн ипотечных кредитов на сумму 2,02 трлн руб.

«С одной стороны, рынок ипотеки достигает исторических максимумов по объему. С другой стороны, мы видим исторические минимумы по уровню просрочки и процентной ставки», — отметил руководитель Службы по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг Банка России Михаил Мамута. — Это будет правильно и замечательно, если этот рынок продолжит расти». В 2019 году при отсутствии новых стрессов в экономике рынок ипотеки ждет продолжение роста, прогнозирует агентство «Дом.РФ». Ди-



В Альфа-банке уверены: чтобы завоевать свое место на рынке ипотеки, не стоит заманивать клиентов низкими ставками. Поэтому банк сразу сделал акцент на разработку удобных, простых и быстрых сервисов для заемщиков

намика ипотечных ставок будет определяться длительностью периода повышенной волатильности на финансовых рынках. При благоприятном развитии событий во втором полугодии 2019 года возможно снижение ставок до уровня 10% годовых и ниже. «Ключевой фактор — это спрос населения. На текущий момент спрос на ипотечные кредиты остается на высоком уровне. Если макроэкономические показатели не ухудшатся и ключевая ставка сохранится на прежнем уровне, то возможна небольшая корректировка в сторону понижения. Тем более что сейчас банки активно работают над оптимизацией и удешевлением процесса выдачи, эффект от которых, скорее всего, будет отражаться в том числе и на ставке», — комментирует Майкл Тач.

Экономика выдачи

Чтобы завоевать свое место на рынке ипотеки, не стоит заманивать клиентов низкими ставками, уверены в Альфа-банке. «Ипотека — продукт на годы, и человеку важно иметь дело с технологичным и удобным банком», — поясняет Майкл Тач. — Наши приоритеты в обслуживании клиента — просто-

та, внимание к деталям, скорость процесса оформления и удобство в дальнейшем обслуживании». Поэтому, начав активно действовать на рынке ипотеки, Альфа-банк сразу сделал акцент на разработку удобных сервисов для заемщиков.

В феврале на сайте Альфа-банка появился личный кабинет ипотечного заемщика, в котором клиенты банка могут оформить ипотеку онлайн с единственным визитом в отделение при заключении сделки. В личном кабинете можно заполнить и загрузить анкету, заказать оценку недвижимости с возможностью выбора оценочной компании и получить отчет об оценке онлайн. Также в личном кабинете можно автоматически сформировать пакет документов для страховой компании и мгновенно получить тариф и размер страховой премии. Банк будет развивать сервис и добавлять новые опции для клиентов.

Еще одна актуальная опция для ипотечных заемщиков — электронная регистрация сделок с недвижимостью. Это современный сервис, позволяющий оперативно, без посещения МФЦ и Росреестра зарегистрировать право требования по договору участия в долевом строительстве и залог в пользу Альфа-банка. Все документы подаются сторонами сделки через личный кабинет, тем самым устраняется «территориальное препятствие» при приобретении недвижимости. Кроме

того, клиент существенно выиграет по времени: срок оформления сокращается с 10–12 до 2–3 дней.

Напомним, что, согласно целевым показателям национального проекта «Жилье и городская среда», рынок ипотечных кредитов в России будет переведен в электронный вид до конца 2022 года. По оценкам агентства «Дом.РФ», внедрение цифровых технологий в процесс ипотечного кредитования позволит сократить время на покупку жилья с использованием ипотеки с нескольких недель до одного-трех дней и создаст условия для снижения ставки по кредиту на 0,1—0,3 процентного пункта.

Экономия времени для ипотечного заемщика — это задача, которую Альфа-банк решает сразу в нескольких направлениях. Так, банк автоматизировал распознавание анкет и основных документов ипотечных заемщиков, что позволило сократить время и финансовые затраты на формирование ипотечной заявки. Автоматический сервис распознает поля документов, проверяет их на соответствие стандартам, а также определяет по ряду признаков мошеннические заявки. «Реализация данных сервисов позволит войти в число основных и ключевых технологичных ипотечных игроков на рынке, создать лучшее предложение на рынке и сформировать положительное клиентское впечатление», — уверен Майкл

Тач. — Именно такой подход позволит нам выполнить амбициозные задачи, которые стоят перед ипотечным бизнесом и банком в целом.

Благодаря качественному сервису Альфа-банк смог показать наилучшие результаты по росту портфеля «с нуля». По подсчетам агентства «Эксперт РА», в первом полугодии 2018 года Альфа-банк стал абсолютным чемпионом по темпу прироста ипотечных выданных (+16 895%). В исследовании отмечается, что взрывной рост произошел в первые же месяцы после заявления Альфа-банка о том, что ипотека станет для кредитной организации приоритетным направлением. «Для наращивания ипотечного портфеля Альфа-банк активно развивает партнерский канал продаж, а также digital-сервисы», — поясняет Майкл Тач. — Наша цель — предоставить заемщику максимально удобный и логичный сервис».

Наращивание портфеля происходило как за счет собственных выданных, так и за счет рефинансирования ипотеки других банков. Для этого Альфа-банк запустил программу «Легкое рефинансирование», в рамках которой клиент максимально просто и быстро мог перейти на обслуживание в Альфа-банк. Банк не требовал документов, подтверждающих доход, если по кредиту не было просрочек, а срок займа превышал один год. Сама процедура тоже проходила максимально быстро и просто. Клиенту нужно было лишь один раз посетить офис — всю работу по оформлению документов делали сотрудники банка.

Призовые ставки

В Альфа-банке можно получить ипотеку на покупку строящегося жилья по ставке от 10,49% годовых, на покупку готового жилья — по ставке от 10,79%. В рамках программ рефинансирования банк предлагает процентную ставку от 10,29% годовых. Для зарплатных клиентов предусмотрен дисконт к ставке в размере 0,3 п. п. Минимальный первоначальный взнос заемщика «с улицы» составляет 20% от стоимости недвижимости, зарплатного клиента — 15% (при взносе менее 20% применяется надбавка к ставке в размере 0,5 п. п.).

Также заемщик может оформить ипотеку по двум документам при увеличении ставки на 0,5 п. п. Правда, первоначальный взнос должен составить не менее 40% от стоимости жилья. При рефинансировании максимальное соотношение кредит/залог составляет 85%. Срок ипотечного кредита в Альфа-банке — от 3 до 30 лет.

Ольга Иванова

«Мы хотим быть лучшими по качеству продукта и сервиса»

— тактика —

С тех пор как Альфа-банк активно занялся ипотечным кредитованием, прошло меньше двух лет. За это время он сумел войти в топ-10 ипотечных банков. О том, как конкурировать с госбанками за долю рынка, какие сервисы сегодня востребованы у ипотечных клиентов и за счет чего банк намерен войти в пятерку лидеров, „Ъ“ рассказал руководитель блока «Розничный бизнес» Альфа-банка Майкл Тач.

— До 2017 года Альфа-банк практически не развивал ипотечное кредитование, а развернул активность на пике роста рынка. Почему было принято такое решение?

— Мы выдавали ипотеку, а также работали по агентской схеме, но портфель действительно был незначительным. Однако мы внимательно наблюдали за этим направлением, так как это долгосрочные залоговые кредиты с минимальным риском. В 2017 году мы начали активно развивать розничный бизнес и пересмотрели приоритеты в кредитовании физлиц: решили нарастить долю на ипотечном рынке и поставили перед собой амбициозную цель — занять на ипотечном рынке значительную долю.

За полтора года наш ипотечный портфель продемонстрировал стремительный рост, и Альфа-банк уверенно закрепил свои позиции в десятке крупнейших игроков. Наша доля рынка по итогам 2018 года достигла 1,5%. К 2022 году Альфа-банк намерен войти в пятерку лидеров.

— И все же на первом этапе вы росли не только органически: банк активно покупал ипотечные портфели у конкурентов.

— Мы используем все возможности, и одна из них — купить качественный ипотечный портфель. В целом мы растем органически, а к покупкам относимся тактически. Если есть интересное предложение по качеству и цене, то мы готовы его рассмотреть.

— Какой объем ипотеки вы уже купили?

— На данный момент мы успешно закрыли сделку с коммерческим банком из топ-10 на 4 млрд руб. Наша задача — наращивание качественного портфеля ипотеки и органический рост. Это долгая история.



Майкл Тач отмечает, что тактика Альфа-банка в том, чтобы расти собственными силами и покупать хорошие портфели у других игроков

Наша тактика — расти собственными силами и покупать хорошие портфели у других игроков. Тем более что на рынке сейчас есть действительно интересные предложения. Мы получили и сейчас получаем много предложений.

— Качество ипотечных портфелей действительно очень высокое, но когда вы выходили на этот рынок, процентные ставки были самыми низкими в истории. За счет чего вы получаете маржу на этом продукте?

— Да, ставки по ипотеке были низкими, но и стоимость фондирования была очень привлекательной. Кроме того, ипотека — это хорошая возможность развивать кросс-продажи и предлагать клиенту другие продукты банка. В прошлом году розничное кредитование в целом показало очень высокие темпы роста: объем по системе вырос на 22%. Население активно брало кредиты в первую очередь потому, что они действительно были доступными из-за существенного снижения процентных ставок.

— Вы хотите войти в топ-5 ипотечных банков, однако в пятерке лидеров уже четыре госбанка и туда втиснется еще один — ДОМ.РФ. Как коммерческий банк сможет обойти государственного игрока?

— Примерно три четверти ипотечного рынка занимают всего два госбанка. А разница в первой десятке остальных игроков уже не такая существенная, чтобы мы не смогли отвоевать свою долю. Наши преимущества — сильный бренд, высокое качество обслуживания и передовые цифровые технологии.

Наша идея совсем не в том, чтобы конкурировать по цене, и поэтому госбанки нас не пугают. Мы не будем самым дешевым ипотечным банком — это очевидно. Это вообще не наш путь. Альфа-банк избегает ценовых войн. Мы хотим быть лучшими по качеству продукта и сервиса. Ипотека — продукт на годы, и человеку важно иметь дело с технологичным и удобным банком. Наши приоритеты в обслуживании клиента — просто-та, внимание к деталям, скорость процесса оформления и удобство в дальнейшем обслуживании.

— Для банков сейчас на первый план выходит качественный сервис. В чем Альфа-банк превосходит конкурентов в сегменте ипотеки?

— У нас одни из самых продвинутых сервисов как для клиентов, так и для партнеров-застройщиков. В 2018 году у нас появился ряд удобных цифровых сервисов для ипотечных клиентов. Мы запустили личный кабинет ипотечного заемщика, где клиент проходит весь процесс одобрения ипотеки онлайн, включая заказ оценки и страховки, и уже сейчас получаем до 40% заявок онлайн. Кроме того, мы разработали и внедрили удобный и технологичный процесс передачи заявки и документов наших партнеров напрямую в систему банка, без ручной обработки сотрудником. Это важное ноу-хау, так как не только сокращает расходы банка, но и полностью исключает возможность ошибок. Время от отправки заявки партнером до попадания в кредитный конвейер сократилось до 15 минут. В 2019-м наша цель — закрепить статус Альфа-банка как ключевого и технологичного участника рынка ипотеки.

— Есть ли у вас сервисы помощи в оформлении сделки, возможно, консалтинговые услуги для ипотечных заемщиков?

— В нашем личном кабинете заемщика, запущенном в конце 2018 года, уже реализована возможность направления заявки

клиентом в страховую компанию и дистанционного оформления страховки.

В конце 2018 года в Альфа-банке были проведены первые сделки с использованием электронной регистрации документов в Росреестре. Такого рода сервисы значительно сокращают сроки от момента подачи клиентом анкеты в банк до покупки недвижимости и регистрации документов. Благодаря этому Альфа-банк сможет войти в число основных и ключевых технологичных ипотечных игроков на рынке, создать лучшее предложение на рынке и сформировать положительное клиентское впечатление. Именно такой подход позволит нам выполнить амбициозные задачи, которые стоят перед ипотечным бизнесом и банком в целом.

— Осенью на рынке ипотеки намечился разворот процентных ставок, сейчас мы наблюдаем уже вторую волну их повышения. Насколько долгосрочным будет этот тренд, на ваш взгляд?

— Ценообразование на этом рынке диктуют первые два банка, и оба они в этом году подняли ставки. Мы всегда внимательно следим за ситуацией. Наши ставки сейчас начинаются от 10,19% и остаются одними из самых привлекательных на рынке. Пока мы не видим серьезных предпосылок к дальнейшему росту ставок. Помимо политики лидеров рынка надо оценивать такой фактор, как стоимость фондирования. Сейчас ставки по вкладам немного подросли, однако вряд ли они сильно вырастут в ближайшей перспективе. Мы продолжаем внимательно наблюдать за происходящим на рынке и макроэкономическими показателями, а также реакцией наших конкурентов — ключевых ипотечных игроков.

— Помимо серьезной конкуренции на рынке ипотеки есть еще одна проблема: кого кредитовать. Участники рынка признают, что все сливки уже сняты, основной доходный сегмент в ипотеке освоен. Готовы ли вы к смягчению требований или у вас другой рецепт роста?

— На мой взгляд, у рынка есть еще большой потенциал для роста. Рынок будет расти на 10–15% в год.

— Какие планы роста у Альфа-банка?

— На этапе внедрения ипотечных программ нашей главной целью было удовлет-

ворение потребностей в ипотеке действующих клиентов банка. В наших планах — активно привлекать и других клиентов, в частности через партнерские каналы продаж, в том числе крупных и известных застройщиков. В планах на 2019 год — рост в два с половиной раза по сравнению с предыдущим годом.

— Альфа-банк не только покупает ипотечные портфели, но и активно рефинансирует ипотеку других банков. Какова доля ипотечных клиентов, пришедших к вам за счет этого?

— Рефинансирование ипотеки было крайне популярно в 2017–2018 годах, потому что заемщики видели, что ставки упали существенно, а экономия на таком долгом сроке даже за счет снижения ставки на 1,5–2 п. п. дает ощутимую выгоду. Конечно, мы воспользовались этим трендом и предложили программы рефинансирования. В 2018 году доля рефинансирования в выдачах ипотеки у Альфа-банка достигла около 70%. Более 41% нашего ипотечного портфеля сформировано за счет перехода к нам клиентов из других банков.

— Рост цен на первичном рынке недвижимости, особенно в крупных городах, повлияет на темпы роста ипотечного рынка и подход банков к оценке заемщиков?

— Средний срок ипотеки сейчас составляет семь лет. В западных странах он гораздо больше. На мой взгляд, рост цен на недвижимость в пределах 10–15% не окажет существенного влияния на спрос. Людям нужно свое жилье, они будут брать кредит на более длительный срок. Для многих ипотека — это реальная возможность купить жилье «здесь и сейчас». Стоимость недвижимости довольно высока, и далеко не каждый в нашей стране может накопить на полную стоимость квартиры.

— У банков популярны партнерские программы с застройщиками, где клиенты получают ставки ниже среднерыночных. Есть ли такие в Альфа-банке?

— У нас есть скидки для заемщиков, покупающих недвижимость у наших партнеров-застройщиков. Но, как я уже говорил, мы хотим удерживать клиента на низкой цене, а высоким сервисом.

Записала Ольга Иванова

банк тенденции

«За год у нас произошел заметный скачок по объему банковского сопровождения бизнеса»

Год назад Абсолют-банк анонсировал новую стратегию развития, которая предполагает, что особое внимание будет уделяться залоговому кредитованию в рознице, обслуживанию МСБ и гарантийному бизнесу. О том, какие новые проекты в рамках этой стратегии планируются запустить в ближайшее время, как это увеличит прибыльность и устойчивость банка, «Ъ» рассказала председатель правления Абсолют-банка **Татьяна Ушкова**.

— стратегия —

— В рамках новой стратегии Абсолют-банк объявил в том числе о том, что будет развивать сервисную модель — часть залоговых кредитов продавать другим банкам. Почему было принято это решение?

— Во-первых, изменился ландшафт ипотечного рынка: в прошлом году в этот сегмент вышли сразу несколько крупных банков, в том числе государственных. Это значит, что ценообразование в этой бизнес-нише принципиально другое, поскольку фондирование у госбанков дешевле. Конечно, мы не хотим работать себе в убыток, поэтому решили развивать сервисную модель. Самое время для этого: новые игроки хотят расти быстрее рынка и потому готовы покупать по хорошей цене качественные ипотечные портфели.

— Какой-то объем кредитов будет оставаться у вас на балансе?

— Да, и значительный. Мы планируем продавать примерно 40% выдаваемого объема, а 60% оставлять у себя на балансе. Таким образом банк может выдавать 10–12 млрд руб. ипотечных кредитов ежедневно.

— Какие у вас есть гарантии, что партнеры купят необходимый объем, то есть соотношение 40% на 60% будет выдерживаться?

— Мы хотим подписать публичные меморандумы с банками-партнерами под конкретные объемы выдач. По аналогичной схеме мы будем работать и по автокредитованию.

— Такая модель выбрана, в том числе чтобы не перегружать капитал банка?

— Вся наша стратегия построена таким образом, чтобы, не перегружая капитал, работать эффективно там, где мы умеем работать технологично и качественно. Задачи агрессивно наращивать бизнес у банка точно нет. Есть задачи максимизировать прибыль и сохранить наши компетенции на выбранных направлениях. За короткое время мы показали, что классический банк наших размеров способен очень быстро адаптироваться к изменениям на рынке.

Мы показали высокие темпы модернизации всех процессов в уже реализованных нами проектах в

«цифре», в частности в авто, ипотеке, банковских гарантиях.

— В этом году Абсолют-банк ожидает увеличения капитала?

— Да, акционеры уже выкупили эмиссию на 6 млрд руб., в апреле средства поступят в капитал банка, и с учетом наших бизнес-планов нам этого достаточно. В прошлом году мы сформировали резервы по проблемным кредитам. Это было важно сделать вовремя. И процесс этот еще не закончился.

Поэтому я благодарна нашему акционеру, который позволил нам вовремя создать резервы в достаточном объеме. Времена меняются: теперь надежный банк не тот, что показывает красивую прибыль, а тот, что создает адекватные резервы на возможные потери. Даже если они не реализуются в дальнейшем. Я напомню, что у всех банков, в том числе крупных, которые в итоге пришлось спасать, была прибыль и по МСФО, и по РСБУ. Так что лучше хорошие резервы, чем хорошая миша при плохой игре. Да, я всегда показываю, что до резервов у банка очень хорошие результаты. Но это не мешает нам создавать подушку безопасности — с учетом новых реалий рынка она нужна практически всем.

— 2019 год вы планируете завершить с прибылью?

— Да, мы рассчитываем на положительный финансовый результат. Но признаюсь, что одновременно трансформировать бизнес-стратегию и максимизировать прибыль действительно сложно. В 2018 году мы должны были качественно решить обе эти задачи.

— Насколько новые акционеры НПФ «Благосостояние» активно влияют на управление Абсолют-банком?

— У самого Абсолют-банка акционер не поменялся, но с появлением новых акционеров на уровне НПФ «Благосостояние» наш авторитет укрепился: нам больше доверяют и новые, и старые клиенты.

Такое обновление, конечно, расширяет перспективы для наших партнеров. О том, что к банку относятся серьезно, свидетельствует и присутствие в его совете директоров сразу двух представителей РЖД.

Важен этот момент и для наших премиальных клиентов: как вы знае-



ЛАДМИР ЛЕВЧЕНКО

те, в фокусе нашей стратегии частное банковское обслуживание остается в приоритете. Поэтому мы много внимания уделяем сервису на этом направлении, для чего ввели единые стандарты обслуживания во всей сети офисов «Абсолют Частный банк».

— Абсолют-банк активно развивает ипотеку и автокредиты. Нет ли у вас планов выйти в другие сегменты розницы?

— В беззалоговое кредитование точно идти не хотим. Наш акционер всегда требовал, чтобы все активы банка были ликвидными. В отношении рынка кредитных карт мы заняли выжидательную позицию. На мой взгляд, сейчас этот рынок переживает существенную трансформацию: классический пластик уходит в прошлое. Поэтому сейчас заходить в эту историю бессмысленно. Посмотрим, куда пойдет рынок.

В залоговом кредитовании мы пока работаем с другим сегментом клиентов.

В ипотеку заходят люди, чьи доходы стабильны или даже растут. Но тут надо учесть, и, главное, сегодня, а не завтра, что большинство самых надежных клиентов уже взяли ипотечные кредиты. И как раз для всех банков важно здесь и сейчас посмотреть риск-модель: мы переходим к следующему кругу клиентов, и наша оценка должна быть более детальной. Поэтому мы делаем более глубокий анализ новых заемщиков.

— Есть ли у вас планы по изменению структуры фондирования?

— Да, это один из ключевых проектов, согласованный с акционером. Мы нацелены на рост транзакционного бизнеса, поэтому нам важно, чтобы компании акционера, в

частности предприятия РЖД, были на нашем банковском сопровождении. И у нас уже много сделано в этом направлении. В настоящее время на сопровождении находятся контракты общей стоимостью более 200 млрд руб. в рамках инвестпрограммы ОАО РЖД. За год у нас произошел заметный скачок по количеству клиентов, которые обслуживаются в рамках банковского сопровождения бизнеса. Главное, что это взаимовыгодный проект: для банка это хорошая возможность получить остатки на расчетных счетах юрлиц, а для клиентов — первоклассный сервис.

— Почему, имея такого мощного акционера, Абсолют-банк раньше активно не использовал это преимущество и не привлекал дешевое фондирование от структур РЖД?

— В конце 2013 года у НПФ «Благосостояние» была идея развивать универсальный банк. Сейчас ситуация принципиально иная, поскольку кардинально изменился сам банковский рынок. Но, кстати, 50% клиентов на банковское обслуживание мы и сейчас привлекаем с рынка. Что касается холдинга РЖД, то наше партнерство теперь это встречный процесс — и со стороны банка, и со стороны холдинга РЖД, который хочет диверсифицировать систему финансового обслуживания, то есть обслуживаться в нескольких банках, в том числе в Абсолют-банке.

— Этот проект позволит Абсолют-банку существенно удешевить стоимость пассивов?

— Несомненно. Сейчас у нас действительно дорогое фондирование: все наши ресурсы платные, бесплатные остатки на счетах у нас не бо-

лее 20%. Задача этого проекта — удешевить стоимость пассивов. Все понимают, как на 100% удержать пассивы физлиц: им надо переплачивать — «физик» смотрит только на ставку и при первой возможности бежит за более выгодным предложением, поскольку система страхования вкладов работает стабильно. Но никому не выгодно переплачивать, даже госбанкам. Корпоративный клиент — другое дело: получив качественное расчетно-кассовое обслуживание, он крайне редко меняет банк.

— Какой объем фондирования вы хотите привлечь от компаний акционера?

— Мы поставили перед собой амбициозную задачу — чтобы около 30% наших пассивов от корпоративных клиентов приходилось на компании РЖД. Это даст нам серьезное увеличение прибыли — по нашим оценкам, около 15% уже в этом году. Но главное — сделать структуру пассивов банка более сбалансированной.

Если хочешь, чтобы банк был устойчивым, стоял, условно говоря, не на трех ногах, а на тысяче ног, то делать ставку надо на большее число клиентов-юрлиц с меньшими суммами депозитов. Тогда и риски нивелируются.

— Какие еще проекты Абсолют-банк планирует запустить для диверсификации клиентской базы?

— Мы запускаем программу «Гарантия = клиент банка». Гарантийный бизнес для нас важен, мы добились здесь очень хороших результатов: входим в топ-3 по онлайн-гарантиям в рамках госаказа. Хотя еще полтора года назад смотрели на него только как на источник комиссионного дохода. Клиенты видят, что наш сервис

— один из лучших на рынке, и наша задача, чтобы они получали у нас не только одну услугу в виде гарантии, а чтобы обращались и за другими.

— Кстати, о сервисе. Сейчас все банки говорят о диджитализации, о том, что офисы в таком количестве — это пережиток прошлого. Абсолют-банк сокращает сеть?

— Это не настолько линейный процесс, как может показаться, пока серьезно в него не погрузишься. Даже у банков, позиционирующих себя как банки без офисов, в штате тысячи сотрудников. И это не просто так. В этом есть точный расчет. Я убеждена, что первое общение с клиентом должно быть онлайн: в чате, на сайте, в контакт-центре. Но в залоговом кредитовании или расчетно-кассовом сопровождении все равно необходим личный контакт, так что это никакой не пережиток. Поэтому мы оставляем офлайн-офисы как консультативные. Что не мешает нам внедрять новые технологии: все стандартные операции скоро будет совершать робот, но при этом потребность в людях остается высокой — нестандартных операций все больше. Клиентам требуются новые услуги и сервисы, которые раньше банки не предлагали.

Не менее важна цифровизация во взаимодействии с органами власти: ЦБ, налоговыми органами. Хорошо, что запрос от государства на эту тему есть и уже появляются первые интересные проекты. Банки готовы в этом помогать, для нас это важно.

— Банки активно участвуют и в финтех-ассоциациях, развивая инфраструктурные проекты. За чем это надо Абсолют-банку и другим?

— Это системные проекты и для банков, и для клиентов. Например, из последних выделило Систему быстрых платежей. Еще один поворотный для рынка старт — цифровая электронная гарантия. Кстати, Абсолют-банк был первым, кто выпустил такую гарантию. Совсем готовы участвовать в проекте маркетплейс по ипотеке, что позволит клиенту в одном месте получать оценку недвижимости по лучшей для него цене, страховые и консалтинговые услуги. То есть он будет избавлен от лишних движений, сможет сэкономить и время, и деньги.

Технологический переворот на самом деле уже произошел, теперь надо менять законодательство, для того чтобы все инновации заработали в полную силу.

И тут важно не наблюдать, а участвовать в нем, причём участвовать активно. Вот поэтому представители Абсолют-банка возглавляют несколько профильных комитетов в ассоциации «Россия», входят в рабочие группы по ипотеке, недвижимости и банковским гарантиям. Важно и конкурентно сохранить, и риски при этом не увеличивать.

Записала Ольга Иванова

Безналичное общество

— инструменты —

С21 > Столько же находится на стадии подготовки и запуска. Самую большую по объему систему создали в Китае (в мессенджере WeChat платежи осуществляются по номеру телефона, карты или QR-коду).

Низкие тарифы движения

Как пояснили в ЦБ, главная задача СБП — упростить и ускорить межбанковские переводы. И уже первые недели полноценной работы системы показали, что регулятор движется в правильном направлении. Но помимо декларируемых задач у регулятора, возможно, есть и другие, которые не афишируются.

«Я думаю, что настоящей целью этого проекта — подтолкнуть граждан, и особенно руководителей предприятий, к более широкому использованию при расчетах безналичных платежей», — сказал доцент кафедры финансовых рынков РАНХиГС Сергей Хестанов. — А как лучше всего популяризировать идею? Нужно существенно снизить стоимость услуги. Неслучайно ЦБ неоднократно подчеркивает, что в СБП очень низкие тарифы. Все остальные участники, если они хотят остаться на рынке, вынуждены будут снизить комиссии за транзакции. Широкий оборот безналичных платежей выгоден ЦБ: ему проще контролировать финансовые потоки, создавать базы данных для борьбы с уклоняющимися от регистрации самозанятыми и многое другое».

Борьба с монополией

Действительно, упрощение, удешевление и ускорение Р2Р-переводов в новой системе может в несколько раз увеличить долю безналичных платежей в расчетах населения и малого бизнеса. В Швеции, например, национальная СБП помогла существенно снизить оборот наличных и стала одним из основных инструментов перехода к «безналичному обществу».



Будущее национальной платежной системы зависит от того, как быстро к ней присоединятся крупнейшие банки. В первую очередь Сбербанк, который пока игнорирует проект. Или саботирует

«Банк России, создавая СБП, решает сразу две задачи: борьба с монополией международных платежных систем и построение важной инфраструктурной платежной системы. Кроме того, информация из этой системы наверняка будет полезна многим госорганам, например ФНС», — отметил младший директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Вячеслав Путиловский. Кроме ЦБ, по его мнению, выиграли банки-контрагенты, в том числе небольшие, получившие альтернативу услугам Сбербанка с его высокими тарифами, а также обычные пользователи — из-за фактической отмены монополии Сбербанка.

В перспективе внедренная ЦБ система снизит издержки предприятий, добавила

Елена Веревоchkina. «После того как физлица смогут переводить средства на счета юрлиц, широкие возможности откроются у брокерских компаний. Их клиенты в режиме онлайн быстро и почти бесплатно будут пополнять торговые счета», — заметил председатель правления банка «Финам» Андрей Шульга.

В выигрыше будет и государство: благодаря СБП зависимость от международных платежных систем Visa и MasterCard снизится, что особенно ценно в свете возможного ужесточения санкций США и ЕС в отношении РФ. «Сейчас обсуждаются возможности использования СБП для реализации других проектов, в том числе для решения проблемы зарплатного рабства, снижения

тарифов на эквайринг», — подчеркнула председатель правления Абсолют-банка Татьяна Ушкова.

Кто проиграет

Будущее проекта зависит от того, как быстро к нему присоединятся крупнейшие банки. И в первую очередь Сбербанк. На словах он готов присоединиться к СБП, но на деле его игнорирует. Поскольку СБП напрямую угрожает его монополии на рынке переводов между физлицами. Напомним, ранее госбанк по этой же причине поначалу торпедировал другие инициативы регулятора: платежную систему «Мир» и Единую биометрическую систему.

Понять госбанк можно, ведь на кону стоят миллиарды рублей. Сейчас комиссия в системе «Сбербанк Онлайн» порой достигает до 2,5% от перевода, а в системе ЦБ максимальная комиссия — 3 руб. за транзакцию. Поэтому, когда летом прошлого года ЦБ объявил о запуске СБП, Сбербанк принял ответные меры: допустил в свою систему переводов по номеру телефона другие банки («Тинькофф», Совкомбанк) и платежные сервисы (WebMoney), а недавно отменил комиссию при межрегиональных переводах.

Понятно, что Сбербанк не горит желанием поддержать Банк России. Не нравится ему и идея обязательного подключения к СБП (соответствующий законопроект находится в Госдуме). «Нам никто не подарил систему. Мы, собственно, изобрели ее и первыми внедрили. Мне не кажется оптимальной такая искусственная квазиконкуренция с помощью регулятора, но мы готовы к любому варианту», — говорил глава Сбербанка Герман Греф.

Конфликт между крупнейшим банком страны и его основным акционером вышел на самый высокий уровень. В конце февраля Владимир Путин поручил ЦБ и правительству РФ до 30 апреля подготовить предложения о снижении комиссии за безна-

личные денежные переводы, в том числе с использованием банковских карт. В Сбербанке обещали отменить комиссии внутри банка, отметив, что «процесс будет длительным и тяжелым».

«Если подключение будет обязательным для всех участников рынка, то это приведет к тому, что размер тарифов снизится и комиссионные доходы игроков, имеющих собственные альтернативные системы, сократятся», — отметила Татьяна Ушкова. Но, по ее мнению, доля Сбербанка на рынке платежей вряд ли изменится. Ведь клиентами госбанка является примерно половина взрослого населения, прежде всего пенсионеры, работники бюджетной сферы, которые совершают платежи со своих зарплатных и пенсионных карт. Зато госбанк получит мощный стимул для развития.

Транзакции десятилетия

«В течение двух лет больших подвижек на рынке платежей ждать не стоит. Пока позициям Сбербанка ничто не угрожает: привычки потребителей финансовых услуг, особенно старшего поколения, меняются очень медленно. А вот на горизонте пяти-десяти лет СБП может значительно изменить платежный ландшафт в России», — считает Сергей Хестанов.

Перспективность проекта ЦБ очевидна. Не случайно подключиться к СБП до конца текущего года планируют еще 100 кредитных организаций. Интерес к ней проявили и крупные электронные платежные сервисы (электронные кошельки) «Яндекс.Деньги», WebMoney и «МТС Деньги». Последний готов подключиться к системе моментальных платежей в третьем квартале текущего года.

СБП ускорит «выход на пенсию» картонного бизнеса. «На горизонте пяти-семи лет Р2Р-платежи окончательно победят картонные транзакции», — заключила первый зампред Банка России Ольга Скоробогатова.

Сергей Артемов

банк тенденции

Ключевая ставка пакибытия

Во второй половине 2018 — начале 2019 годов динамика ставок на рынке кредитов и депозитов физлицам развернулась: от снижения они перешли к росту. Прогноз на текущий год: средние ставки по валютным вкладам в 2–3% годовых, по рублевым — 7,5–8,0%.

— розница —

Отправная точка стоимости денег

В течение 2018 года в российской экономике наблюдался рост инфляционного давления, отмечает аналитик банка «Хоум Кредит» Станислав Дужинский. По его мнению, это было связано с колебаниями обменного курса, ростом цен на бензин, негативными ожиданиями от повышения ставки НДС, геополитической нестабильностью. По итогам 2018 года прирост индекса потребительских цен составил 4,3%, в то время как год назад он был равен 2,5%. Такая ситуация вынудила Банк России перейти к более жесткой денежно-кредитной политике, ключевая ставка была повышена до 7,75%. Поскольку этот показатель является отправной точкой стоимости денег в экономике, то повышение ключевой ставки ни могло не сказаться на динамике кредитных и депозитных ставок в российских банках.

Действительно, в 2018 году после практически перманентного трехлетнего падения стабилизировались ставки по кредитам банков физическим лицам, а в конце года — даже выросли.

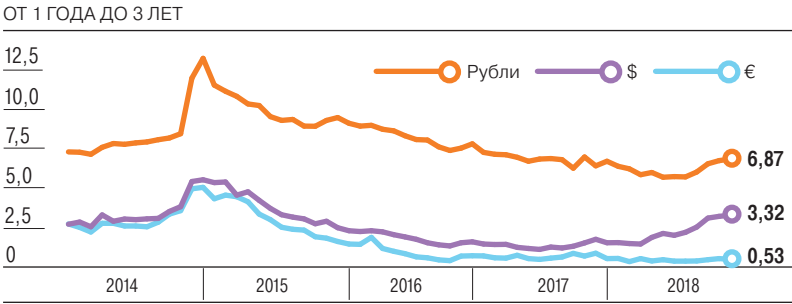
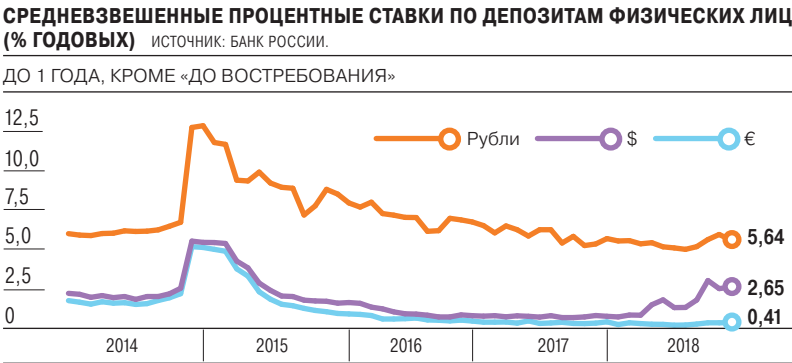
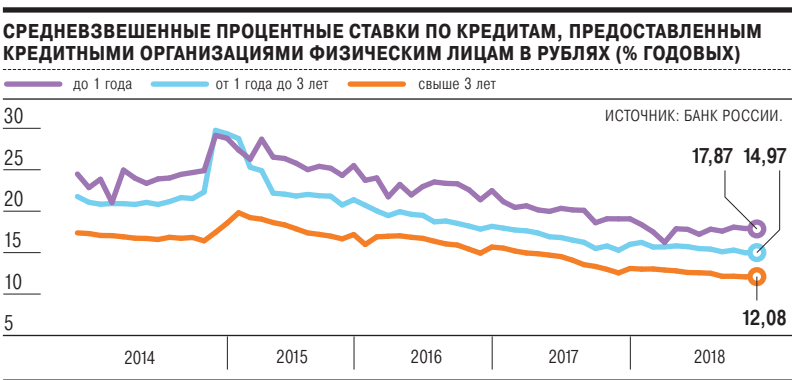
Если в начале 2015 года средние ставки по краткосрочным (до года) рублевым кредитам (в основном это необеспеченные потребительские ссуды) в российских банках были на уровне

28–29% годовых, то в апреле 2018-го они снизились до 16% годовых, однако к концу прошлого года вновь выросли — почти до 18% годовых.

25 пунктов

Вместе с тем эксперты полагают, что в 2019 году подъем ставок если и продолжится, то не столь быстро. Не последнюю роль в замедлении играет конкуренция банков за заемщиков. «Мы ожидаем, что в первой половине 2019 года ставки по кредитам и вкладам если и будут расти, то плавно и незначительно», — прогнозирует вице-президент, директор по развитию розничного бизнеса Почта-банка Григорий Бабаджанян. По его мнению, банки будут предлагать особые условия по кредитам и вкладам для клиентов, демонстрирующих хорошую платежную дисциплину или высокую транзакционную активность. Скажем, клиентам могут снизить ставки по кредитам или предоставить надбавки к ставкам по вкладам при условии совершения транзакций по дебетовым и кредитным картам на суммы не ниже определенных среднемесячных значений.

«Мы не ожидаем серьезного изменения ставок по кредитам в ближайшее время, ведь ключевая ставка выросла незначительно — на 25 базисных пунктов. На ставках в большей степени сказывается конкурентная среда», — говорит директор депар-



тамента операций на финансовых рынках банка «Русский стандарт» Максим Тимошенко.

В сегменте долгосрочных (свыше трех лет) кредитов, большая часть которых приходится на ипотеку, ситуация в принципе схожая, но развивается с некоторой задержкой. В начале 2015 года ставки были в районе 17–

18% годовых, в первом квартале 2018-го — 13%, в четвертом квартале 2018-го стабилизировались на уровне 12%.

Управление риском

Однако уже в январе нынешнего года два крупнейших игрока — Сбербанк и ВТБ — объявили о поднят

там. Сбербанк с 14 января 2019 года повысил на 1–1,2 процентного пункта ставки по ипотечным кредитам по всем продуктам и программам, за исключением «Военной ипотеки» и «Ипотеки с господдержкой для семей с детьми». У ВТБ размер январского повышения был несколько меньше — около 0,6 п. п.

Ипотечный рынок наиболее чувствителен к изменению ставок, поясняет первый зампред правления Совкомбанка Сергей Хотимский, в связи с чем корректировка ключевой ставки 2018 года, безусловно, будет сказываться на стоимости ипотечных кредитов в первом полугодии 2019-го: «Если ожидания по ключевой ставке сместятся в пользу роста, то ипотечные кредиты отреагируют первыми. Ведь в таких кредитах ставка фиксируется на длительный срок и банкам приходится управлять процентным риском. Более устойчивы к изменению конъюнктуры кредиты с короткой дюрацией, в том числе за счет более высокой марки».

Максимальная процентная ставка

На рынке рублевых депозитов ситуация во многом аналогична ситуации на рынке рублевых кредитов — правда, там смена тренда наметилась еще в середине прошлого года (см. «Ъ-Банк» от 25 сентября 2018 года).

В начале 2015 года ставки по самым популярным, на срок до года, рублевым депозитам были в районе 13% годовых, после чего непрерывно падали до середины прошлого года, опустившись примерно до 5% годовых. Однако потом начался рост, и к концу прошлого года банкиры были готовы платить вкладчикам по коротким депозитам уже под 6% годовых. При этом, по данным ЦБ РФ, в первой декаде января 2019 года мак-

симальная процентная ставка по рублевым вкладам физлиц (по десяти кредитным организациям, привлекающим наибольший объем депозитов) достигла максимального значения за последние полтора года.

«Ставки по вкладам населения росли активнее кредитных, которые в отдельные периоды даже демонстрировали снижение», — говорит Станислав Дужинский. — Это связано с тем, что регулятор два раза за прошлый год повышал коэффициенты, применяемые для расчета достаточности капиталов, и банки не могут так активно повышать свои кредитные ставки». По его мнению, в первом полугодии 2019 года эти тенденции не изменятся. Инфляция с начала года по 11 февраля выросла на 1,2% (0,5% год назад), при этом проинфляционный эффект от повышения НДС пока реализовался не в полной мере. Кроме того, сохраняющаяся волатильность курса рубля стимулирует инфляционные ожидания. По предварительным оценкам, в течение текущего года ключевая ставка ЦБ РФ может быть повышена до 8,25% годовых, полагает аналитик, и на этом фоне будет наблюдаться продолжение плавного роста ставок по вкладам при относительно стабильной динамике кредитных ставок.

Максим Тимошенко придерживается иной точки зрения. «Если рассматривать весь 2019 год — говорит он, — то в базовом сценарии мы предполагаем, что средние ставки по валютным вкладам будут в диапазоне 2–3% годовых, по рублевым — 7,5–8,0%». Он отмечает, что на фоне замедления инфляции в январе 2019 года и незначительного роста инфляционных ожиданий Банк России не стал на последнем заседании повышать ключевую ставку.

Петр Рупайло

Банки России* (Окончание на стр. 28)

Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЭА» специально для «Ъ».

№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Нераспределенная прибыль (млн руб.)	Средства физлиц (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	Изм. (%)
1	Сбербанк России	Москва	26968138,1	16,1	3826009,9	13,2	81103,7	1269962	9,3	18315662	17,1	6169593,4	25,3
2	ВТБ	Санкт-Петербург	13657059,5	42,4	1583665,5	13,6	256606,1	3829966	528,9	9471506	68,1	2572804,8	881,4
3	Газпромбанк	Москва	6143297,5	16,7	515833,7	-1,7	21579,3	949189	17,9	4014451	10,3	480503,0	31,9
4	Россельхозбанк	Москва	3314328,6	8,5	285361,5	7,6	2581,0	1022742	21,2	2026879	15,3	421797,7	17,2
5	Альфа-банк	Москва	3200122,6	28,9	360454,3	34,0	110768,2	1067166	32,1	1917231	28,6	454425,9	56,0
6	Московский кредитный банк	Москва	2130928,6	16,6	119308,1	6,6	11941,4	366822	29,3	1721316	14,9	108622,5	14,4
7	«ФК Открытие»	Москва	1384021,5	-21,6	277844,1	28,8	7745,5	448534	8,6	517313	9,0	136351,8	28,5
8	Юникредит-банк	Москва	1351273,6	15,4	194126,0	6,0	20385,0	242605	12,6	834535	29,1	154380,3	16,9
9	Промсвязьбанк	Москва	1247970,7	27,5	145938,9	—	-14066,8	305763	-12,3	530050	10,3	118131,2	28,2
10	Райффайзенбанк	Москва	1113409,7	33,9	137897,7	25,4	26915,4	455851	19,0	660851	22,9	268657,5	21,9
11	Росбанк	Москва	1080457,4	17,3	129910,4	10,1	11401,8	273685	14,6	416291	10,4	142175,2	5,5
12	«Россия»	Санкт-Петербург	1075658,0	20,3	52859,5	-2,6	3824,4	110625	26,8	427960	7,1	18828,0	49,5
13	Совкомбанк	Кострома	959675,4	45,0	81204,0	36,8	13428,4	391475	36,0	371682	56,5	201733,5	50,3
14	«Траст»	Москва	706653,3	81,1	-746834,9	—	-155530,3	12018	-88,3	281144	46,5	53247,3	-35,7
15	ВБРР	Москва	671162,3	32,0	115390,8	7,7	10581,1	81257	-2,2	329215	52,8	49874,4	244,6
16	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	651678,1	9,6	59653,8	11,0	6048,3	232680	20,2	327563	6,8	81717,3	10,2
17	Ситибанк	Москва	549884,9	17,4	59841,7	-4,8	12758,2	150190	19,5	157096	13,1	48048,4	-1,2
18	«Уралсиб»	Москва	525980,7	10,8	59928,9	7,2	8228,5	161584	-2,1	230209	15,0	132333,0	16,7
19	«Ак Барс»	Казань	495505,4	14,4	64285,1	-0,4	2707,4	112532	4,0	190566	9,6	63296,4	26,9
20	СМП	Москва	487571,1	36,4	34230,3	21,6	6087,2	152297	5,9	154760	24,0	31347,0	91,2
21	БМ-банк	Москва	422711,8	6,2	47410,9	24,4	8461,2	0	—	10244	-61,8	0,0	—
22	Новикомбанк	Москва	407436,1	29,0	32479,9	18,9	1097,3	25491	9,2	243702	53,5	1867,8	38,5
23	Мособлбанк	Москва	399356,7	7,7	-96532,9	—	-11616,7	101259	-2,2	123357	2,0	3736,2	-18,9
24	Тинькофф-банк	Москва	378082,4	40,1	55950,8	32,8	16960,9	234533	52,9	210878	49,2	223437,9	45,1
25	Почта-банк	Москва	364944,6	49,9	39687,3	49,4	10190,1	307576	85,5	275171	58,2	304459,7	52,1
26	«Русский стандарт»	Москва	331850,5	-3,0	43337,0	-6,4	465,0	174315	6,8	103944	6,1	119614,6	-5,1
27	Связь-банк	Москва	318042,7	22,4	35027,2	31,7	-7584,8	114894	77,8	154563	-1,9	93042,6	5,7
28	«Пересвет»	Москва	298160,8	21,6	8319,8	-22,3	391,4	3716	-16,0	21921	26,3	4284,5	-5,5
29	МН-Б	Москва	297848,4	2,1	21257,6	0,2	-2981,0	204058	8,3	183616	-4,0	14329,8	15,7
30	УБРР	Екатеринбург	269850,0	2,3	17299,3	4,1	403,1	160577	-0,6	80519	-10,5	17438,3	-12,2
31	ХФБ-банк	Москва	264884,4	3,6	43815,5	16,3	9818,8	192751	10,5	193826	11,3	201359,2	13,5
32	«Возрождение»	Москва	252809,6	3,2	24638,7	0,4	507,2	156661	-2,8	165393	5,4	74791,9	31,7
33	«Восточный»	Благовещенск	249717,7	8,5	33528,2	-4,8	2306,8	166761	5,6	117407	6,1	112307,8	-5,1
34	Абсолют-банк	Москва	245482,2	-3,4	18497,1	-13,5	-8192,8	105974	19,5	12447	1,9	80166,6	39,4
35	«Зенит»	Москва	245457,7	8,1	30752,1	-6,3	178,3	82825	16,9	129829	5,1	31719,0	2,1
36	Сургутнефтегазбанк	Сургут	237926,3	2,8	11824,2	12,9	1813,0	37634	9,2	40560	2,6	28846,5	13,3
37	ДОМ.РФ	Москва	214297,3	-37,1	54147,7	-2,3	10862,1	84146	-37,4	75452	-51,7	52217,8	49,3
38	«Дельтакредит»	Москва	198812,6	15,8	17115,4	14,4	2123,9	3735	25,8	174880	15,4	164762,6	18,1
39	«Экспресс-Волга»	Кострома	182445,8	-5,5	14882,1	14,8	6049,6	852	-71,0	3354	-33,2	4384,6	-40,9
40	РН-Б	Симферополь	178199,8	23,6	44219,1	19,8	69975	69975	24,7	116619	73,2	26631,8	78,0
41	ИНГ-банк (Евразия)	Москва	169333,1	1,4	33539,4	-2,5	2174,7	2381	-3,4	25014	-37,6	8,2	-62,1
42	Инвесторбанк	Москва	160598,5	32,7	-12014,2	—	-6157,1	60795	11,1	70660	35,9	6218,5	-0,8
43	Транскапиталбанк	Москва	159894,6	-25,6	13387,2	-12,3	-765,9	61101	15,3	86740	-38,5	20496,4	-40,9
44	«Ренессанс Кредит»	Москва	156558,6	24,5	26254,1	30,4	6579,2	120260	27,0	124946	21,9	141613,3	25,5
45	МТС-банк	Москва	151432,5	9,2	23217,7	11,9	4078,8	72010	1,4	73880	34,6	54480,5	37,1
46	«Аверс»	Казань	138526,8	0,8	23291,1	1,7	2076,5	27438	-4,8	15939	-67,5	4941,5	6,0
47	ОТП-банк	Москва	135544,4	11,0	26931,8	5,6	1721,5	65576	9,2	84274	14,6	79849,4	7,3
48	Кредит Европа Банк	Москва	134526,3	24,6	19114,3	3,7	881,6	75686	40,2	108042	31,2	75072,5	38,8
49	Сетелем-банк	Москва	126557,2	2,3	17747,4	20,1	3042,9	5044	-1,5	122235	5,8	124327,2	7,6
50	Нордвэ-банк	Москва	126338,9	-25,9	22913,1	-18,2	2467,5	3107	-58,0	67788	-31,0	0,0	—
51	Запсибкомбанк	Тюмень	126038,4	7,3	15228,9	8,4	1901,9	73894	4,1	75953	6,3	52895,1	8,3
52	«Финсервис»	Москва	124173,4	8,5	6939,8	55,5	1089,4	10372	11,9	24812	7,2	4401,4	43,1
53	Росси́мбанк	Москва	122466,3	32,9	22747,8	10,8	2083,0	0	—	61395	29,4	0,0	—
54	Русфинанс-банк	Самара	121921,5	12,4	19124,7	-1,5	-303,3	3912	33,9	116284	12,8	124308,8	9,7
55	«Авангард»	Москва	120394,6	2,8	23071,4	9,5	1632,2	38755	-0,7	31973	-13,7	3888,2	-17,1
56	«Таврический»	Санкт-Петербург	115704,6	15,4	1938,8	56,6	889,8	37449	22,8	52568	6,7	767,5	-0,9
57	«Центр-Инвест»	Ростов-на-Дону	110899,7	8,5	11870,9	-3,0	1226,3	75359	7,7	86381	9,4	54906,4	11,9
58	СКБ-банк	Екатеринбург	98849,1	-10,7	9163,6	-30,2	1370,0	60229	-12,8	40433	-32,2	44568,8	-28,0
59	МСП-банк	Москва	98794,6	7,8	17562,5	0,7	216,8	0	—	28416	2,9	0,0	—
60	Металлинвестбанк	Москва	95979,7	33,7	9424,6	7,4	1178,2	41784	25,3	44216	13,4	17181,4	-0,8
61	ВУЗ-банк	Екатеринбург	95258,2	107,1	-5856,8	—	-3782,3	14823	-6,9	54742	91,3	4320,0	26,2
62	РН-банк	Москва	94435,3	18,5	19450,2	36,4	2434,4	2135	15,2	81627	17,8	52465,1	5,2
63	«Кубань Кредит»	Краснодар	94040,8	10,4	11318,4	9,8	1203,2	63692	12,4	56514	12,3	13345,0	26,3
64	Фондсервисбанк	Москва	93020,2	-8,7	6809,9	232,0	530,7	10664	-4,6	59786	14,3	936,0	-16,1
65	«Союз»	Москва	92691,4	23,0	9602,8	1,5	552,3	32831	15,0	48736	24,4	14776,6	6,0
66	Мир Бизнес Банк	Москва	90360,5	198,6	5652,7	16,3	749,9	8	—	783	106,4	7,2	1321,5
67	«Центрокредит»	Москва	86959,7	31,6	21856,6	-11,1	-2188,6	4204	1,7	12917	25,3	3662,9	-35,1
68	Дојче-банк	Москва	84530,9	15,6	16101,3	5,5	984,7	0	—	10677	17,5	0,0	—
69	Мидзухо Банко (Москва)	Москва	84456,8	62,6	16847,2	6,0	947,4	86	-5,0	28743	36,4	0,2	-71,3
70	Аматско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	82804,6	-18,4	11955,1	-7,4	-9378,5	53596	-12,9	43706	-19,3	46784,7	-0,6
71	Эйч-Эс-Би-Си Банк (РР)	Москва	82413,3	3,6	13073,7	-0,4	1539,9	0	-98,7	9849	2,9	11,9	-69,8
72	Локо-банк	Москва	81842,7	-1,7	15558,2	8,8	1297,2	52523	12,3	52443	14,8	48312,3	39,7
73	Экспобанк	Москва	80512,1	33,6	14382,8	13,2	1685,5	34137	12,6	40269	85,3	13653,3	437,0
74	Росгосстрах-банк	Москва	76491,7	-31,7	6476,2	-52,4	-5689,7	49256	-32,2	5894	-37,6	6149,7	-43,5
75	Балтинвестбанк	Санкт-Петербург	69246,3	-14,7	-5162,0	—	-4647,7	8572	-61,8	25082	-10,8	11528,4	46,5
76	Эйч-Ю-Эф-Джи Банк (Евразия)	Москва	67993,2	41,7	19867,2	7,2	1481,6	0	—	25791	47,2	0,0	-100,0
77	Тойота-банк	Москва	67852,0	22,0	11750,4	11,7	1339,1	1143	31,1	61031	21,5	56478,5	25,8
78	Еврофинанс Моснарбанк	Москва	67032,0	34,8	10524,2	0,2	573,5	8909	64,3	6341	33,3	148,2	-22,3
79	СДМ-банк	Москва	66318,1	14,1	7430,9	-4,1	1110,8	37125	14,1	15465	-1,6	1926,8	20,3
80	Сумитомо Мицуби Рус Банк	Москва	65544,9	23,8	12509,2	2,9	385,1	0	—	16448	-22,0	0,0	—
81	Коммерцбанк (Евразия)	Москва	63786,6	69,8	11702,7	-4,2	1648,7	0	-11,1	23562	83,7	0,1	-98,4
82	АйСиБиСи Банк	Москва	63670,2	33,6	12339,4	-10,5	886,4	55	—	25010	41,6	0,2	-36,7

банк

тенденции

Банки России* (Окончание. Начало на стр.26)													Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЗА» специально для «Б».												
№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Нераспределенная прибыль (млн руб.)	Средства физлиц (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	Изм. (%)												
83	Меткомбанк	Каменск-Уральский	62168,6	0,1	18454,1	-10,6	1660,7	13175	-19,6	19892	48,4	1280,7	29,8												
84	БКС-банк	Москва	61579,6	15,8	3577,1	5,6	407,8	26323	47,6	3284	77,9	291,6	35,2												
85	Примсоцбанк	Владивосток	59471,6	11,8	7926,6	19,4	1611,3	33943	18,0	38589	15,9	14687,4	4,3												
86	«Креди Агриколь» КИБ	Санкт-Петербург	58273,2	23,5	5633,1	-3,1	35,8	0	—	17506	-15,2	0,0	—												
87	Балтийский банк	Санкт-Петербург	58182,4	-5,2	-569,9	—	-2602,3	909	-23,5	9714	-1,2	28,7	-72,1												
88	«Интеза»	Москва	57982,9	8,5	11031,8	0,6	349,5	11924	-29,1	34713	21,8	1889,9	-7,5												
89	«Левобережный»	Новосибирск	57730,7	17,9	7766,7	23,0	2005,4	33928	16,1	36530	24,0	21027,3	16,9												
90	ББР-банк	Москва	54153,5	-2,1	5877,9	31,4	-517,9	27872	-5,4	35567	-3,5	3636,1	62,9												
91	СГБ	Вологда	53645,4	3,5	3862,9	10,3	654,3	18723	14,6	18839	36,0	10468,3	28,5												
92	Киев-банк	Москва	53295,7	123,6	6581,1	67,5	2851,5	12120	—	5894	186,5	5922,6	239,0												
93	Крайинвестбанк	Краснодар	52889,4	-3,5	-863,1	—	126,4	21769	-7,1	25588	11,4	7678,5	26,2												
94	Тимер-банк	Казань	51652,0	-4,0	-4541,3	—	156,9	11078	-10,6	18633	64,5	827,3	-38,9												
95	Финансбизнесбанк	Москва	51262,7	51,4	2072,8	27,8	567,7	3399	49,7	45527	60,2	131,9	-20,3												
96	СЗБ-банк	Санкт-Петербург	51246,3	44,1	4745,0	10,4	463,0	2	-72,7	10781	25,6	108,0	-8,0												
97	Фора-банк	Москва	50298,0	8,3	5163,2	15,1	561,9	24971	2,5	29560	10,3	3388,7	-7,0												
98	Челиндбанк	Челябинск	49903,2	4,7	8786,0	4,4	883,1	29972	5,2	26891	14,1	12432,2	8,6												
99	«БНП Парижа»	Москва	48894,1	-6,3	8568,9	1,8	312,2	1	-31,5	5761	-18,4	0,0	—												
100	Энерготрансбанк	Калининград	47962,3	76,6	4598,8	1,4	266,2	7691	8,7	6147	10,1	1960,5	11,8												
101	Челябинвестбанк	Челябинск	46070,7	-0,2	8152,5	5,8	979,7	24246	1,5	17980	33,0	4342,1	7,5												
102	«Межфинансислужб»	Москва	45952,0	-3,1	6069,8	-8,9	-3021,0	19966	3,1	23243	-16,2	975,6	-15,6												
103	«Кредит Свисс» (Москва)	Москва	45859,3	155,2	15117,8	7,1	1054,5	0	-7,2	0	—	0,0	—												
104	Саровбизнесбанк	Саров	44833,9	3,7	6978,4	5,0	1415,1	25905	2,9	22223	4,8	3664,9	9,1												
105	«Объединенный капитал»	Санкт-Петербург	44297,9	18,1	4948,6	4,2	523,4	11188	28,3	4247	17,9	1115,6	18,4												
106	Фольксваген Банк Рус	Москва	42590,1	22,2	14773,4	4,4	833,9	0	—	33105	19,9	29961,9	24,3												
107	Генбанк	Симферополь	41077,9	93,7	-5796,1	—	282,0	19758	2,6	5210	-7,4	3652,4	21,4												
108	Газэнергобанк	Калуга	40360,4	-1,9	-86,6	—	51,0	19747	-0,8	21180	-9,1	3661,3	31,5												
109	БМВ-банк	Москва	39894,2	19,6	4909,4	4,1	244,1	0	—	30282	20,2	30576,1	21,5												
110	Банк оф Чайна	Москва	38672,3	29,7	6701,8	4,0	259,6	2697	11,3	9405	16,7	0,3	-94,9												
111	Интерпрогрессбанк	Москва	38114,0	-6,3	4114,7	17,5	795,2	17698	-12,0	20013	1,7	2065,0	16,5												
112	«Национальный стандарт»	Москва	36423,8	52,3	5229,8	11,6	252,3	12334	81,3	15834	55,3	410,7	79,2												
113	Быстробанк	Ижевск	35893,9	3,5	4065,7	16,4	1258,3	24139	-1,5	20569	-6,6	21939,3	-5,3												
114	Дж.П.Морган Банк Инт.	Москва	35664,4	66,2	28023,9	103,6	1120,0	0	—	0	—	0,0	—												
115	«Котляр Урала»	Екатеринбург	34606,1	10,0	3797,9	19,0	1029,4	18952	1,3	7983	21,0	5493,7	1,7												
116	Ланта-банк	Москва	33220,0	18,9	3134,0	-4,3	192,8	15182	0,1	7716	-0,7	1021,0	7,6												
117	Дальневосточный банк	Владивосток	33130,0	12,0	6111,4	7,1	499,0	12464	13,0	23620	20,1	7484,3	16,7												
118	НС-банк	Москва	32743,3	-7,0	4264,6	-1,7	-80,1	16916	4,6	13038	13,5	942,4	47,0												
119	«Приморье»	Владивосток	32555,3	12,5	3601,1	13,8	538,5	21033	3,3	6674	19,3	733,7	81,1												
120	«Солидарность»	Самара	32496,2	21,6	9657,3	-5,1	128,4	17038	59,6	8854	28,7	3545,5	10,6												
121	«Девон-кредит»	Альметьевск	32309,0	10,3	2332,8	12,4	281,4	21608	16,5	5255	-27,5	3483,2	71,0												
122	Кредит Урал банк	Магнитогорск	31310,5	-4,7	5368,3	3,5	430,4	20342	2,5	13537	20,6	9720,6	28,2												
123	Арсенбанк	Москва	30535,9	80,8	2875,9	4,9	251,0	9184	330,3	6017	-6,8	1942,6	8,0												
124	Плюс-банк	Москва	28895,7	-4,2	1785,2	-20,6	-455,6	17655	-1,2	17436	-4,7	18685,0	-4,2												
125	Интерпромбанк	Москва	28763,8	-5,8	7270,0	105,3	679,4	12378	13,9	20567	29,7	4846,0	120,1												
126	АвтоВАЗбанк	Тольятти	27944,1	-76,9	-341082,4	—	-337157,5	74	-41,9	11812	-86,5	422,9	-40,3												
127	ПСБ	Санкт-Петербург	27791,8	15,5	3183,5	7,0	453,7	7185	13,4	3782	-9,0	701,0	-20,0												
128	Алианцэриксбанк	Якутск	26599,0	1,1	3194,0	15,9	144,7	17031	-6,1	16222	-8,4	6865,1	-1,1												
129	Чайна Констракшн Банк	Москва	26023,0	-21,7	6270,8	6,2	352,3	233	25,0	4547	51,1	150,1	-11,8												
130	Башкомснаббанк	Уфа	25876,1	16,2	3385,4	49,8	890,7	17615	7,7	17201	19,7	921,2	5,4												
131	Алибанк	Набережные Челны	24679,9	-2,3	5034,9	3,4	159,6	13530	0,6	11085	-4,5	1500,5	-11,3												
132	Мерседес-Бенц Банк Рус	Москва	24614,6	10,9	4487,9	17,4	661,5	0	—	20581	11,8	22556,0	9,6												
133	ЦМР-банк	Москва	24524,2	8,6	1763,2	12,5	598,3	0	—	1075	-75,4	8,8	213,5												
134	«Уральский финансовый дом»	Пермь	23435,5	2,2	2930,3	3,5	147,6	15171	2,6	13322	13,0	7705,0	17,8												
135	Натиксис Bank	Москва	23040,0	42,8	2461,3	-1,2	-27,3	0	—	8434	68,4	0,0	—												

банк тенденции

Радужная оболочка вашего счета

Можно подвести предварительные итоги работы Единой биометрической системы (ЕБС), позволяющей предоставлять новые цифровые коммерческие и государственные услуги гражданам в любое время и в любом месте. Система создана по инициативе Центрального банка и Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. Она была запущена 30 июня 2018 года, и на текущий момент к ней присоединились многие крупные банки страны. Разработчиком и оператором ЕБС стал «Ростелеком». Главная проблема для банков — дороговизна подключения к системе.

— технологии —

Биометрия занимает все новые и новые ниши — сегодня «оцифровать» своих клиентов хотят буквально все: ритейлеры, страховщики и банкиры. Удаленная идентификация даст пользователям возможность совершать дистанционно множество операций, а также обеспечит принципиально новый уровень безопасности: подделать голос и радужную оболочку глаза пока сложнее, чем паспорт.

Для регистрации в ЕБС (цифровая платформа для определения в удаленном режиме биометрической идентификации) необходимо всего один раз прийти в банк и зарегистрироваться в Единой системе идентификации и аутентификации (ЕСИА). Затем сотрудник банка снимет ваши биометрические данные — изобра-

жение лица и запись голоса — и загрузит их в ЕБС. После регистрации в Единой биометрической системе вы сможете дистанционно получить услуги любого банка, работающего с системой. Кроме того, недавно появилась возможность удаленной идентификации и по рисунку вен ладони.

Система была запущена 30 июня 2018 года, и за это время к ней присоединились почти все крупные банки страны. «Совкомбанк одним из первых финансовых учреждений оборудовал свои отделения и предложил клиентам пройти регистрацию в ЕБС с помощью записи биометрических данных в июле 2018 года, — говорит заместитель председателя правления Совкомбанка Алексей Панферов. — Банк также запустил удаленную идентификацию для новых клиентов в середине ноября. Граждане получили



После прохождения процедуры регистрации сдачи биометрических образов физическим лицам станут дистанционно доступны сервисы любых банков — участников системы, а также и услуги в других сферах деятельности

возможность стать клиентами Совкомбанка из любой точки земного шара за несколько минут с непосредственным доступом к функционалу интернет-банка «Чатбанк». На данный мо-

мент после прохождения идентификации клиенты могут открыть вклад и получить виртуальную карту». В числе первых к ЕБС подключился и Газпромбанк (ГПБ). В настоящее время услуга доступна в 74 дополнительных офисах ГПБ по всей стране.

«После прохождения процедуры регистрации в ЕСИА и сдачи биометрических образов физическим лицам станут дистанционно доступны сервисы любых банков — участников

системы», — подчеркивает директор департамента технологий и сопровождения розничного бизнеса МКБ Виталий Поляков. Это удобно в первую очередь для проживающих в отдалении от финансовых центров, а также маломобильных людей и тех, кто просто не любит посещать офисы. Кроме того, биометрическая верификация открывает возможности использования для предоставления услуг в других сферах деятельности. Напри-

мер, телемедицина, идентификация в устройствах самообслуживания и контактных центрах, а также у различных регистраторов и операторов (удостоверяющие центры, каршеринг и т. п.), — пояснили в Газпромбанке.

Удаленная идентификация экономит массу сил и времени. Кроме того, биометрические данные сложнее подделать, чем паспорт, считают эксперты. Защита биометрических данных на технологических участках сбора, обработки и передачи в ЕБС, а также при удаленной идентификации регламентирована приказом Министерства цифрового развития связи и массовых коммуникаций №321 и указанием ЦБ РФ и ПАО «Ростелеком» №4859-У, в которых определены угрозы и способы защиты. Участники рынка высоко оценили надежность защиты биометрических данных в системе. «Защита данных будет осуществляться в строгом соответствии с требованиями регуляторов — Банка России, Роскомнадзора и ФСБ», — говорит Виталий Поляков.

Основной проблемой, по мнению многих экспертов, является высокая стоимость разработок и оборудования. Внедрение новых технологий — это колоссальные затраты, которые лягут на банки и, как следствие, могут вызвать удорожание услуг для клиентов. Например, перереформирование одного банкомата для распознавания рисунка вен клиентов будет стоить банкам до 1 млн руб. Но много пути нет. Эксперты уверены, что сервисы на базе биометрии — это будущее мирового банкинга.

Мария Рыбакова

Банки России* (Окончание. Начало на стр.26)

Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЗА» специально для «Б».

№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Нераспределенная прибыль (млн руб.)	Средства физлиц (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	Изм. (%)
223	СИАБ	Санкт-Петербург	6779,1	-3,5	1009,6	-9,2	-45,2	3006	5,3	2128	4,5	143,2	-48,2
224	Новобанк	Великий Новгород	6744,2	3,0	1506,5	6,6	123,7	3453	13,7	1197	-6,0	646,4	-6,9
225	Зирагаз-банк	Москва	6677,2	11,0	2728,6	8,6	264,7	508	8,9	4077	17,5	60,6	-31,7
226	«Финам»	Москва	6659,6	4,6	1664,6	10,8	217,5	3363	6,4	302	-26,9	377,3	-6,9
227	Форбанк	Москва	6535,7	-11,6	979,9	-7,3	-46,6	3621	3,9	2992	-19,1	458,6	-7,2
228	СКС	Москва	6479,7	-78,8	738,6	10,3	64,6	17	-42,0	5862	-80,4	0,0	—
229	«МБА-Москва»	Москва	6376,5	-57,5	3243,5	-0,3	-4,4	184	-97,9	150	-52,6	106,2	-29,8
230	Автоградбанк	Набережные Челны	6257,5	8,3	903,4	3,8	24,3	4136	2,8	3893	17,8	1233,1	15,2
231	Газтрансбанк	Краснодар	6219,1	-5,8	1768,0	2,8	46,4	4012	-8,4	3532	-11,2	220,5	-1,4
232	«Агросервис»	Саратов	6193,3	3,4	1072,7	2,9	67,4	3255	5,9	1434	-8,5	532,2	2,4
233	Земский банк	Сызрань	6177,0	4,5	752,0	4,0	31,2	4739	2,9	3507	-2,6	585,5	2,8
234	«Славян»	Москва	5993,4	-21,3	589,4	-13,1	-80,3	2408	-24,2	3163	-33,7	113,9	-58,9
235	Камчатпрофитбанк	Петропавловск-Камчатский	5958,6	-6,9	777,3	-17,5	-141,5	3661	-17,6	2169	-15,8	353,4	-4,5
236	«Оранжевый»	Санкт-Петербург	5956,2	8,2	675,1	13,5	67,8	4252	7,8	4268	28,4	3341,2	35,3
237	«Кузнецкий»	Пенза	5795,8	3,3	553,1	-20,8	42,6	2878	8,0	3524	2,3	931,2	24,4
238	«Развитие-Столица»	Москва	5765,6	-21,1	3347,7	10,2	317,0	412	-63,8	2164	-30,2	3063,2	52,1
239	«Русь»	Оренбург	5676,4	-10,7	981,6	-14,5	-168,3	4228	-10,5	3214	-1,7	2226,0	26,6
240	«Венец»	Ульяновск	5554,4	12,4	652,7	-17,9	-135,3	3405	14,1	4096	45,6	1006,7	41,0
241	Кубаньагробанк	Краснодар	5551,1	18,2	1207,2	5,7	63,5	3457	56,6	872	-9,6	154,8	-7,6
242	ЧБРР	Симферополь	5484,8	10,2	371,7	3,8	26,6	2479	29,4	573	28,7	113,7	6,6
243	Чувашкредитпромбанк	Чебоксары	5454,8	-9,4	451,4	-11,4	18,6	3100	-22,5	3102	-18,5	2121,7	-22,1
244	«Зенит Сочи»	Сочи	5445,6	13,8	1076,9	29,9	261,5	2600	15,0	2432	-7,4	1226,9	50,3
245	«Альба Альянс»	Москва	5237,3	-15,4	2315,9	1,2	-34,3	1891	-10,0	1282	-10,9	550,5	4,3
246	Севастопольский морской банк	Севастополь	5212,0	-1,3	248,4	0,9	-44,5	2664	12,8	1589	-12,6	176,5	-1,6
247	Крокус-банк	Москва	4771,5	35,5	1135,0	12,6	151,5	1610	91,8	898	3,5	284,5	-20,6
248	КИБ	Москва	4769,8	-32,5	1814,8	-14,0	-134,0	0	—	604	4,6	26,9	44,8
249	Роял Кредит Банк	Владивосток	4752,8	-0,4	661,3	15,9	6,6	3103	-7,6	3092	28,7	85,2	-47,7
250	Камский коммерческий банк	Набережные Челны	4726,2	-7,7	831,6	0,9	9,6	2407	-10,7	2717	-12,4	1907,0	-16,1
251	Населик-банк	Москва	4683,7	7,5	518,7	8,2	36,2	2078	-7,6	2611	-2,1	1836,5	20,8
252	«Долгинск»	Южно-Сахалинск	4666,1	4,5	398,6	6,4	32,2	1666	-6,9	863	19,3	289,1	41,4
253	«Москва-Сити»	Москва	4661,9	22,2	1154,9	4,3	54,6	1089	52,2	945	126,1	414,6	53,9
254	ВРБ	Москва	4611,5	—	374,6	3,9	15,2	0	—	0	—	0,0	—
255	Горбанк	Санкт-Петербург	4476,1	-12,6	3463,6	-9,1	32,6	569	-11,6	2115	-16,9	7,3	-92,3
256	Донкомбанк	Ростов-на-Дону	4468,5	-7,1	453,0	-12,9	-62,3	2995	-0,4	789	-32,7	261,7	-39,4
257	«Юнистрим»	Москва	4453,1	-22,0	1171,9	18,3	87,7	0	—	276	24,5	87,2	14,2
258	ИС-банк	Москва	4450,7	-17,2	923,8	6,5	49,6	0	—	2373	11,0	225,5	-6,9
259	Бест Эффортс Банк	Москва	4420,7	-36,7	1097,3	-16,3	66,5	35	-14,9	13	-77,7	13,4	-33,0
260	«Славянский кредит»	Москва	4179,7	-22,9	1757,2	-4,4	-58,0	1744	-32,2	2040	-24,4	649,7	-31,2
261	Икано-банк	Химки	4145,3	32,7	638,0	44,0	194,1	9	-24,6	3844	38,7	0,0	—
262	«Мегалполис»	Чебоксары	4085,8	1,8	423,2	1,0	5,9	2313	2,0	2775	8,0	934,2	15,3
263	Первый клиентский банк	Москва	4063,9	46,8	1221,7	36,9	313,2	0	—	1404	-2,4	544,6	-8,0
264	ВОКБанк	Нижний Новгород	3974,9	-12,6	-1470,9	—	182,4	3054	-19,0	2304	50,3	1011,9	26,1
265	ОРБанк	Москва	3829,7	-2,9	468,9	-1,7	4,9	826	-10,3	755	-29,3	160,9	-11,0
266	Москомбанк	Москва	3787,0	-17,7	1181,6	7,5	83,3	1275	-27,2	412	-5,3	69,2	-57,9
267	«Кремлевский»	Москва	3781,5	-0,3	1224,9	11,7	112,9	502	34,8	2102	-4,2	97,7	-58,8
268	«Воложанин»	Вологда	3778,0	-4,3	806,6	58,3	193,8	2363	-10,4	1335	-8,5	417,1	-13,2
269	Стройлесбанк	Тюмень	3711,0	-2,4	1321,3	0,0	111,0	1501	-8,2	2104	-6,7	460,8	-15,6
270	«Веста»	Москва	3709,9	56,8	759,6	-9,2	-72,2	1209	27,0	1086	186,6	26,5	-54,4
271	Братский АНКБ	Братск	3664,4	-8,8	450,0	5,9	40,2	2398	-6,3	1835	3,4	222,1	-15,0
272	Радистбанк	Нижний Новгород	3607,8	1,9	461,4	2,0	-148,9	2360	6,5	2778	36,2	503,4	-7,6
273	Уралпромбанк	Челябинск	3591,4	15,9	583,5	-1,5	11,9	1977	32,5	953	-31,3	263,8	-18,0
274	Мурдовпромстройбанк	Саранск	3557,4	-9,2	470,9	-17,9	-104,3	2483	-4,2	1963	10,1	125,8	75,4
275	Заурбел-банк	Санкт-Петербург	3552,0	43,6	1035,4	58,0	83,6	1120	94,1	1565	23,4	1494,6	30,9
276	Сити Инвест банк	Санкт-Петербург	3541,9	-13,3	960,7	-6,8	-68,3	328	25,4	1084	-37,4	1270,2	64,3
277	Оргбанк	Москва	3441,1	19,6	520,7	0,4	27,3	425	-17,3	104	15,4	86,2	18,1
278	«Уралфинанс»	Екатеринбург	3401,6	25,0	419,5	13,0	75,7	744	3,5	43	-29,7	56,9	-53,8
279	«Игуруп»	Южно-Сахалинск	3385,6	-22,8	1414,2	8,4	112,5	237	-38,7	57	-68,5	36,6	-15,5
280	Московско-парижский банк	Москва	3375,3	18,7	971,4	-1,1	-96,5	1136	-4,8	2507	96,7	83,5	-7,9
281	Алтайкапиталбанк	Барнаул	3371,5	16,3	566,5	6,0	78,7	1477	13,6	1573	-11,3	294,4	-35,0
282	«Банкоус Эриб»	Москва	3347,9	-25,2	851,0	5,4	43,5	1912	-23,4	129	-73,1	0,0	-100,0
283	Владбизнесбанк	Владимир	3312,8	23,7	1167,0	68,1	90,4	1281	1,6	1727	7,7	1060,3	1,3
284	Евразийский банк	Москва	3253,7	1,5	1246,4	-2,2	-24,3	978	21,1	910	-1,7	107,3	-10,2
285	«Бизнес-Сервис-Траст»	Новокузнецк	3243,5	5,2	849,6	23,3	17,0	1512	13,0	1209	3,4	640,7	-5,4
286	«Элита»	Калуга	3234,6	29,4	148,1	-42,0	-100,6	946	5,7	818	-19,9	365,3	68,0
287	Внешфинбанк	Краснодар	3214,7	16,9	637,7	-2,4	77,5	770	-7,6	775	5,4	6,4	-30,3
288	Витабанк	Санкт-Петербург	3214,5	-6,0	292,0	-11,4	-21,7	1625	-27,2	1027	-11,6	588,2	-22,4
289	«ПСА Финанс Рус»	Москва	3205,9	-8,3	3123,0	-2,1	235,3	0	—	3194	0,1	1900,7	-30,0
290	«Далена»	Москва	3173,6	10,8	720,9	13,0	37,4	845	-16,9	161	-23,1	30,7	-20,5
291	«Новоюби»	Новокузнецк	3140,5	-4,2	394,2	8,4	35,5	164	51,4	704	44,5	307,8	62,9
292	«Заречье»	Казань	3119,4	0,3	1300,2	1,3	17,0	1403	-5,8	1306	-19,9	18,7	66,1
293	Камчатомаргпромбанк	Петропавловск-Камчатский	3105,0	-5,6	605,5	-35,3	-292,0	1213	-5,5	1167	-7,8	380,0	273,7
294	ИТ-банк	Омск	3080,5	-7,6	582,8	-2,2	6,6	2037	-7,5	679	-30,5	91,4	-5,7
295	Фин-банк	Москва	2985,4	139,2	248,8	-4,4	12,4	2119	559,4	42	194,5	34,0	277,7
296	Живаго-банк	Рязань	2962,3	-14,1	360,6	-15,1	-51,4	1820	-14,0	1094	-32,7	392,4	-11,6
297	«Иваново»	Иваново	2933,6	-5,8	383,8	-11,6	-214,8	2178	-6,2	2117	-4,6	1117,1	2,6
298	Синко-банк	Москва	2927,4	1,2	747,2	3,3	23,6	442	-22,9	1101	20,9	463,3	-6,5
299	Проминвестбанк	Москва	2913,7	-14,9	1398,0	2,2	24,4	5	19,1	1680	-20,1	266,8	-39,0
300	Унифонбанк	Москва	2888,9	0,2	1599,8	6,9	83,5	0	33,3	708	-32,7	255,8	-18,9
301	«Евразьянс»	Иваново	2872,7	-0,3	449,0	0,6	19,8	1720	-6,6	910	-22,2	315,8	-2,1
302	Сельмашбанк	Ростов-на-Дону	2860,1	5,4	524,5	3,8	21,3	475	-31,7	128	-57,5	41,0	-17,7
303	ЮМК	Краснодар	2852,4	3,0	1186,3	8,9	86,1	0	—	2049	-2,9	55,8	-18,2
304	«Ермак»	Никоневаровск	2794,6	-12,0	865,3	-1,1	11,5	1000	-13,0	691	-29,0	130,1	-16,3
305	Америкэн Экспресс Банк	Москва	2783,1	15,0	1144,3	32,1	10,3	0	—	1496	11,2	0,0	—