



О перспективах безотзывных вкладов, требованиях «Базеля» и уровнях банковской системы, точках роста на российском банковском рынке и многом другом рассказал в интервью «Эксперт РА» исполнительный директор банка «Петрокоммерц» Павел НЕУМЫВАКИН.

- На рынке существует мнение, что госбанки, обладая дешевыми деньгами, искажают конкурентную среду. Если вы согласны с ним, скажите, нужно ли с этим бороться и каким образом?

- Безусловно, госбанки в значительной степени влияют на конкурентную среду, их доля неуклонно растет (сейчас она, по статистике ЦБ, составляет более 50% активов банковской системы). Здесь я с вами согласен. И в случае дальнейшего продолжения данной тенденции, их долю теоретически можно довести до запредельных высот, тогда остальные банки станут просто ненужными. Поэтому, на мой взгляд, нужно законодательно ограничить долю госбанков в структуре активов банковской системы. Никто не спорит, что госбанки нужны, но их доля на рынке должна быть законодательно ограничена.

- Возможно, позитивным шагом станет приватизация госбанков?

- Это перспектива не близкого будущего. Представить Сбербанк или ВТБ негосударственными, где доля частных инвесторов будет больше 50%, пока невозможно.

- Банк «Петрокоммерц» активно работает с корпоративными клиентами в плане привлечения их средств в пассивы. Имеет ли смысл распространять страхование вкладов на счета юридических лиц?

- В этом большого смысла нет. Страхование вкладов направлено на сохранение длительных пассивов со сроком от 1 года. Если говорить о средствах юридических лиц, то часто это остатки на счетах, которые можно вывести в любое время, которые в страховании не нуждаются. Депозиты юрлиц в большинстве банков - короткие, до 3-6 месяцев. Длинных денег юрлиц мало, они держат их в госбанках или крупных частных банках.

- В сфере вкладов физлиц активно обсуждается проблематика безотзывных вкладов как решение проблемы длинных пассивов. Каково ваше отношение к данному инструменту?

- Я полагаю, что внедрять такие вклады нужно. В данном проекте нет риска для граждан, сохраняется альтернативный вариант существования сегодняшних вкладов. Вопрос в цене. Если вклады станут реально безотзывными на 1 год, то там ставка будет больше, чем во вкладах с возможностью отзыва. Для вкладчика появится выбор. Дальше рынок будет диктовать структуру вкладов. Большая часть наших граждан все равно будет выбирать сегодняшние вклады, то есть с возможностью отзыва, но в то же время появится альтернатива. При этом появление безотзывных вкладов - это залог устойчивости банковской системы. Ни один банк в случае кризиса не выдержит, когда из него заберут 10% пассивов в течение 2-3 дней.

- А не случится ли так, что как только безотзывные вклады станут законными, банки будут поступать так, чтобы сделать отзывные вклады просто невыгодными для клиентов?

- Такого не случится. Банки действуют в условиях жесткой конкурентной среды, когда

идет речь о борьбе за вкладчика. В таких условиях подобные действия просто не будут иметь никакого эффекта, именно поэтому я полагаю, что доля безотзывных вкладов будет небольшой.

- Сегодня планка страхового покрытия сохраняется на уровне 700 000 рублей. Как вы считаете, назрела ли необходимость увеличения этой суммы?

- На мой взгляд, с учетом текущей макроэкономической ситуации, поднятие планки до 1 млн рублей соответствовало бы изменению стоимости рубля и покупательной способности населения.

- В последние несколько лет банк «Петрокоммерц» активизировал работу в направлении розничного кредитования. Какие направления банк определил для себя в качестве точек роста на данном рынке? И в какие сегменты вы точно не пойдете?

- Мы точно не рассматриваем экспресс-кредитование, так как подобное предложение требует моментального принятия решений. У нас два ключевых канала обслуживания физлиц, которые сложились исторически. Это работники предприятий - наших корпоративных клиентов, а также клиенты, находящиеся на обслуживании по зарплатным проектам.

Сейчас банк активизировался, идет работа с нашими вкладчиками и пользователями банковских продуктов, по которым накоплена определенная история. Также много клиентуры из других банков, которые не обслуживались у нас ранее.

Мы активно развиваем ипотечное кредитование. Банк ориентирован на увеличение уличного сегмента, но в основном только с теми клиентами, с которыми мы взаимодействуем в сфере ипотечных и риелторских компаний. Месяц назад банк запустил обновленную программу автокредитования.

- В ипотеке ориентируетесь на рефинансирование средств АИЖК или берете ее на

свой баланс?

- В этом году будет происходить наращивание ипотечного портфеля, в следующем году мы планируем часть кредитов рефинансировать.

- А планы по секьюритизации портфеля хотя бы в отдаленной перспективе рассматриваете?

- В банк пришла команда, у которой есть опыт секьюритизации. В этом году таких сделок, скорее всего, не будет. В 2013-2014 годах подобные сделки однозначно будут.

- Банк имеет несколько выпусков рублевых облигаций. Вы не видите проблем с рыночным фондированием сегодня?

- Весной у банка «Петрокоммерц» было размещение нового выпуска облигаций, спрос в 4 раза превысил наше предложение. Наш обновленный выход оказался удачным. Летом мы планируем зарегистрировать несколько новых выпусков облигаций, некоторые из которых мы можем разместить до конца года. Деньги на рынке есть.

- Сегмент синдицированного кредитования достаточно хорошо развит за рубежом, но слабо представлен в России. Почему так происходит, на ваш взгляд? Нужны ли действия государства, чтобы изменить такое положение вещей?

- Нам предлагали выступить участником синдикатов, организованных одним из госбанков. Мы изучали документы. Исходя из них, выгоду по данному проекту несет только организатор, потому что у него преимущества по залогу, возможности уступать долю в синдикации с получением прибыли для себя. Остальные банки, кроме процентного дохода, ничего не получают. Для каждого банка важен комплексный подход в обслуживании клиента, когда клиент принимает участие в расчетно-кассовом обслуживании и пользуется различными продуктами банка. При синдикации такого не происходит. По данной причине синдикация не получает широкого распространения на нашем банковском рынке.

Синдикация складывается, когда у банка есть пассивная составляющая, но существуют сложности с размещением (вследствие, например, жесткого риск-менеджмента банка), тогда банк смотрит на размещение в других местах. В этом случае синдикация интересна, банк идет под пул клиентов других крупных и уважаемых банков.

- Вы активно развиваете факторинговый бизнес. Сейчас мы наблюдаем на данном рынке высокие темпы роста. Насколько перспективным вы видите развитие данного сегмента в ближайшие 1-1,5 года?

- Данное направление мне представляется очень перспективным. До 2011 года этот рынок в нашем банке развивался только в Москве и Санкт-Петербурге, но сейчас спрос на факторинг в регионах стал больше. Динамика развития факторингового рынка будет опережать динамику кредитования в целом. В этом году мы планируем увеличить портфель в 1,5 раза.

- В сфере банковского риск-менеджмента сегодня достаточно рыночной саморегуляции, или требуется вмешательство государства?

- Все крупнейшие банки выводы после кризиса сделали. Банки уровня топ-50 свои системы оценки рисков существенно изменили. У нас сильный департамент контроля рисков. И мы заинтересованы, чтобы работа в этом направлении и дальше качественно повышалась.

- Внесение поправок в инструкцию 110-И (в отношении ужесточения оценки кредитных рисков) - это один из этапов перехода к Базелю II. Уже высказываются заявления Банка России относительно перехода к третьему Базелю. Насколько российский банковский сектор готов к требованиям Базеля сегодня? И вообще нуждаемся ли мы в подобном регулировании?

- Хотим мы этого или нет, но российское банковское общество движется к универсализации и зависимости от Запада. Двигаться в этом направлении надо, вопрос в скорости перехода. Я бы подошел к анализу того, как внедрена практика западных банков к отчетности по стандартам МСФО. Это фундамент, на котором должен держаться переход к Базелю.

У мелких и средних банков при переходе к Базелю будут значительные проблемы. Нужно сначала завершить все процессы у них, а затем двигаться к Базелю. Тут несколько завышенные ожидания со стороны ЦБ.

Банковским сообществом уже продвигалась идея о нескольких уровнях банковской системы. Простейший вариант: банки федерального уровня (на которые распространяются все требования Базеля) и региональные банки (находятся в регионах присутствия, куда федеральный банк не придет), которым Базель не нужен. При этом для региональных банков следует ввести ограничения: открывать точки только в регионе присутствия, запрет на работу на рынке ценных бумаг и т. д. Банки из топ-100 и банки после 500 - большая разница. Оценивать их одинаково нельзя, подходы должны быть разные. Нужна хотя бы двухуровневая система. Можно вспомнить опыт США, где есть федеральные банки и банки штатов, они ранжированы, работают все успешно. Однако поддержки со стороны ЦБ это предложение не нашло.

- В России радикальный подход - повышение минимальной планки капитала до 1 млрд рублей.

- Это фактически означает ликвидацию многих небольших региональных банков.

- Параллельно с ужесточением банковского регулирования активно развивается сегмент микрофинансовых организаций, для которого, наоборот, характерно крайне слабое регулирование и нормативная база. Как вы относитесь к такому положению дел?

- Не совсем понятна логика регуляторов. С одной стороны, говорится, что нужно усиливать контроль над банковскими организациями (хотя банки и так самые зарегулированные субъекты в России), с другой стороны, есть растущий рынок, который работает в похожем сегменте, но не контролируется никем, что не совсем правильно.

- Какие еще точки роста (для себя и для банков в целом) вы видите сегодня на рынке? Каково влияние европейского кризиса на российский банковский рынок?

- Наш банк делает ставку на кредитование МСБ. Мы в последнем квартале 2011 года запустили пилотный проект на базе Южного федерального округа, сейчас ввели его по всем регионам присутствия. За год мы выдадим около 1,5-2 млрд рублей кредитов. Это несущественная цифра в сравнении с банками-лидерами данного направления, но это только старт.

Влияние западного кризиса связано с нестабильными событиями на финансовых рынках. Если случится дефолт в Греции, это вызовет новый вал проблематики в еврозоне. На банковском рынке РФ это уже отражается в сфере рынка ценных бумаг, а также в связи с выводом капитала. Сегодня доля заимствования банками финансирования из-за рубежа ослабла. Еще одна зона риска - возможные проблемы у заемщиков, у которых валютные кредиты, а выручка преимущественно в рублях.

Банковская система сегодня в большей степени готова к кризису, чем в 2008 году. К тому же есть поддержка со стороны ЦБ, что очень важно. Но, на мой взгляд, у каждого банка должен быть готов антикризисный сценарий действий в случае серьезных ухудшений на Западе.

- Что включает в себя план такого сценария? Требование о досрочном погашении кредитов?

- Это неверное решение, которое приводит к возникновению проблемных задолженностей. Задача банка - поддержать клиента. Если он может обслуживать кредит, но возникают проблемы с погашением основного долга, лучше реструктурировать кредит, позволив клиенту пережить тяжелое время, связанное с неплатежами от контрагентов. Если банк действует в таком ключе, то через полгода или год все восстанавливается, клиент начинает нормально работать, а не заниматься процедурами банкротства. Клиентов нужно поддерживать за счет разумных запасов прочности самого банка, которые могут быть без ущерба использованы, и поддержки самих банков со стороны государства.