Сергей ХОТИМСКИЙ, первый заместитель председателя правления, Совкомбанк

«Думаю, мы уложимся в диапазон 11–12%»

В интервью Cbonds Review первый заместитель председателя правления Совкомбанка Сергей Хотимский рассказывает о том, почему ориентация на аудиторию пенсионеров является выигрышной для банка, работающего в сегменте розничного кредитования, какого роста этого рынка можно ожидать в 2013 году, почему банк решился-таки дебютировать на рынке облигаций, чем бумаги Совкомбанка интересны его конкурентам и готов ли он сам покупать себе в портфель бумаги других розничных игроков.

– Как бы вы определили долгосрочную стратегию развития Совкомбанка?

– Ключевая стратегия банка — это развитие розничного кредитования. Несмотря на то что у нас остается небольшой портфель корпоративных кредитов и мы достаточно активно свободные средства вкладываем в облигации, ключом стратегии является именно розница. Для этого у банка есть более 1800 точек в стране, где клиенты могут получить наши кредиты. В основном это кредиты наличными. Мы одними из первых на рынке начали развивать формат мини-офиса. Он позволяет нам иметь соотношение cost-to-income на уровне чуть ниже среднего по конкурентам и фактически добиваться одного из самых высоких в отрасли показателей возврата на капитал. За 2011 год он составил больше 50%, за 2012 год — больше 40%. В любом случае бизнес-модель, ориентированная на малые города, позволяет нам находиться в более разряженных нишах, с низкой конкуренцией, где может быть более высокая маржа. Притом что интенсивность бизнеса в малых городах ниже, возможность полноценно окупать его реализуется как раз за счет формата небольших точек продаж.

Вторая особенность, отличающая нас от других банков, активно работающих в сегменте розничного кредитования, — это ориентация на пенсионеров. Банк очень комфортно чувствует себя в этой нише. Мы для себя выбрали ее как основную, стратегическую еще в 2008 году и полностью поддерживаем развитие в данном направлении. На сегодняшний день мы оцениваем свою долю на рынке кредитования пенсионеров в регионах, где работает Совкомбанк, на уровне 20%. В целом по России — около 10–12%.

– Этот рынок большой?

– Пенсионеры только в последние годы начали активно интересоваться кредитами. Тем не менее это хорошо растущий рынок по трем причинам. Во-первых, пенсионеры — это одна из двух (кроме детей до 12 лет) демографически растущих аудиторий. Во-вторых, изменяются привычки пенсионеров. Если раньше уровень проникновения кредитов в этом сегменте был очень низким, в том числе из-за низкой доступности, то сейчас он активно растет. Третий фактор — активно увеличивающиеся доходы пенсионеров. Особенно быстро растет свободный располагаемый доход. Это создает для банков хорошие возможности по кредитованию в данном сегменте. Поэтому, несмотря на то что мы

ожидаем некоторого замедления роста розничного кредитования в целом в 2012 году, в нашем сегменте мы прогнозируем продолжение достаточно активного роста как объемов в целом, так и нашей доли.

– С чем связано ожидаемое замедление рынка розничных кредитов?

– Это связано с двумя процессами, которые взаимно влияют друг на друга. С одной стороны, в течение прошлого года, особенно в первой его половине, банки увидели определенный рост просрочки. Соответственно, некоторые крупные игроки отреагировали на эту тенденцию более жесткой политикой одобрения кредитов. Поэтому рост в сегменте будет более медленным. Кроме того, согласно распоряжению Центрального банка, с 1 июля следующего года вводятся повышенные требования к капиталу по кредитам с высокими ставками, что, в свою очередь, тоже будет ограничивать рост в сегменте.

– Какого роста вы ждете в 2013 году?

– Мы ожидаем, что в сегменте работающего населения рост составит порядка 30%, а в сегменте пенсионеров — около 60–65%.

– Пенсионеры – это более или менее рискованная категория заемщиков?

– Когда мне задают этот вопрос, я всегда привожу очень показательный пример: во всех банках очень большую долю в сбережениях занимают средства пенсионеров. Мы видим, что размер этих средств растет из года в год. Это означает, что структура доходов и расходов пенсионеров сегодня позволяет им иметь свободно располагаемый доход, который, в частности, можно положить на депозит. Если есть свободно располагаемый доход, значит, человек может получать кредит. Поэтому в целом группа, безусловно, платежеспособна. Приятно то, что в этом сегменте повышенная кредитная культура. Так, в нашем портфеле потери по этому сегменту в два раза ниже, чем по сегменту работающих. Что немаловажно: маркетинг и стратегия банка ориентированы на пенсионеров. Они, безусловно, позволяют нам иметь лучшие показатели, чем у наших конкурентов. Причина очень простая: всегда потери, которые банк получает, определяются не количеством плохих, а количеством хороших клиентов. Чем более банк привлекателен для определенной группы, тем больше клиентов из нее приходит к нам за услугой, соответственно, доля плохих клиентов снижается. Чем более сильное маркетинговое предложение в определенном сегменте, тем ниже ваши потери. Возможно, у кого-то из наших конкурентов в этом сегменте дела идут не настолько хорошо. Мы чувствуем себя в этой нише более чем комфортно.

НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ МЫ ОЦЕНИВАЕМ СВОЮ ДОЛЮ НА РЫНКЕ КРЕДИТОВАНИЯ ПЕНСИОНЕРОВ В РЕГИОНАХ, ГДЕ РАБОТАЕТ СОВКОМБАНК, НА УРОВНЕ 20%. В ЦЕЛОМ ПО РОССИИ — ОКОЛО 10–12%

– А если говорить в цифрах — каковы потери?

– Примерно 4%.

– Каков общий объем портфеля и уровень просрочки?

– На конец 2012 года объем портфеля потребительских кредитов составлял около 45 млрд руб. Уровень просрочки по нему — порядка 6%. В принципе, на фоне достаточно высоких ставок по кредитам это нормальный, стабильный показатель.

– Какова сейчас структура фондирования банка?

– Порядка 70% в общем объеме привлеченных средств составляют вклады населения. В принципе, мы комфортно себя чувствуем с этой долей, мы всегда отдавали некоторое предпочтение привлечению средств от клиентов по сравнению с рыночным фондированием, поскольку это укрепляет связи с определенными клиентами и влияет на долгосрочную капитализацию банка. Это для нас основной источник пассивов. С другой стороны, средства юридических лиц тоже составляют некую долю. Кроме того, мы, как и вся банковская система, периодически прибегаем к фондированию Центрального банка через операции РЕПО.

В НАШЕМ ПОРТФЕЛЕ ПОТЕРИ ПО СЕГМЕНТУ ПЕНСИОНЕРОВ В ДВА РАЗА НИЖЕ, ЧЕМ ПО СЕГМЕНТУ РАБОТАЮЩИХ

– Какую задачу вы в первую очередь хотите решить, выходя на облигационный рынок?

– Поскольку, согласно нашим прогнозам, рост на активной стороне будет не столь высокий, мы решаем для себя проблему снижения стоимости общего пассива. И в этом смысле облигации, естественно, не будут для нас дешевле, чем средства по вкладам. Но, диверсифицируя свою базу, мы можем позволить себе медленнее расти по вкладам, предлагая более низкие ставки, и получать очень хороший эффект экономии по всему портфелю. Поэтому в текущем году мы поставили перед собой задачу диверсифицировать источники привлечения, несколько снизить долю вкладов на фоне снижения наших издержек по процентному расходу.

– Речь идет о полноценно облигационной программе или вы планируете ограничиться дебютным выпуском?

– В настоящий момент в банке очень большая избыточная ликвидность, поэтому в этом году иных выпусков, кроме трехлетнего займа на 2 млрд руб., мы не планировали. Но в среднесрочной перспективе мы действительно собираемся наращивать объем заимствований по облигациям, довести его примерно до 10% валюты баланса.

– Насколько сложно сегодня дебютировать на облигационном рынке банку, ориентированному на достаточно рискованный сектор потребительского кредитования?

– Мы очень оптимистично смотрим на предстоящее размещение. Сейчас ставки по облигациям сильно упали, новых интересных выпусков на рынке не так много. Поскольку мы говорим о дебютном выпуске, то, естественно, подразумеваем наличие некой премии в ставке. Здоровых идей с невысоким кредитным риском, но премиальной доходностью очень мало. На этом фоне мы будем выглядеть достойно и сможем без проблем выпуск разместить.

– Чем обусловлен выбор банка «ОТКРЫТИЕ» в качестве организатора займа?

– Мы считаем, что за последний период в сегменте второго-третьего эшелона банк «ОТКРЫТИЕ» выглядит наиболее убедительно и с точки зрения работы с эмитентом, и с точки зрения того набора клиентов, которых организатор может привести в это размещение.

– И с точки зрения тарифов, конечно, тоже?

– На самом деле у нас складываются длительные отношения с той же «Тройкой Диалог», тарифы вполне сопоставимы. Может быть, в связи со слиянием или по другим причинам «Тройка» сейчас сильно ориентирована на первый эшелон. Для нас более комфортным оказался выбор «ОТКРЫТИЯ».

– На какую ставку рассчитываете?

– Ставка зависит, конечно, не только от наших желаний. Думаю, мы уложимся в диапазон 11–12%. Хотелось бы разместиться по нижней границе, но мы понимаем, что наши бумаги должны быть интересны инвесторам, они и определят итоговую премию.

НА КОНЕЦ 2012 ГОДА ОБЪЕМ ПОРТФЕЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ СОСТАВЛЯЛ ОКОЛО 45 МЛРД РУБ. УРОВЕНЬ ПРОСРОЧКИ ПО НЕМУ — ПОРЯДКА 6%

– Как думаете, ваши бумаги могли бы быть потенциально интересны частным инвесторам — физлицам?

– На сегодняшний день рынка активных покупателей — физических лиц практически нет. Это очень экзотическая история. Дело не в том, что мы как эмитент не интересны. Скорее, дело в том, что, сравнивая вклады и облигации, клиент в 90% случаев выберет первый инструмент. Гарантий больше, ставки сравнимые, операционно инструмент гораздо легче, и, самое главное, нет подоходного налога. Поэтому сегодня для физических лиц конкурировать с вкладами облигации не могут.

– Если законодатель решится уравнять налоги по депозитам, акциям и облигациям для физлиц, это как-то изменит ситуацию?

– Мы считаем, что это вызовет большой бум на облигационном рынке. Правда, на сегодняшний день речь идет о том, что облигации будут освобождены, а вклады будут по-прежнему освобождены от налога. По моему глубокому убеждению, вклады должны быть обложены налогом, как это везде в мире существует.

– Почему?

– Дело в том, что по вкладам государство и так дает очень большие преференции: страхование, преференциальные выплаты при ликвидации, возможность отозвать вклады в любой момент. Созданы очень комфортные условия. В такой ситуации иным видам экономической активности, будь то облигации, собственно предпринимательство, вложение денег в акции, очень тяжело конкурировать с вкладами. В этом смысле налогообложение вкладов сделало бы эту ситуацию более сбалансированной. Нелогично, что государство стимулирует налоговым образом тот сегмент, который и так по сравнению с другими инвестиционными инструментами получает колоссальные преференции. Экономика нуждается в длинных стабильных деньгах. Но получается, что способы привлечения длинных денег, такие как размещение публичного долга, существенно проигрывают вкладам.

ЗДОРОВЫХ ИДЕЙ С НЕВЫСОКИМ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ, НО ПРЕМИАЛЬНОЙ ДОХОДНОСТЬЮ ОЧЕНЬ МАЛО. НА ЭТОМ ФОНЕ МЫ БУДЕМ ВЫГЛЯДЕТЬ ДОСТОЙНО И СМОЖЕМ БЕЗ ПРОБЛЕМ РАЗМЕСТИТЬ ВЫПУСК

– В 2012 году объем и количество банковских выпусков третьего эшелона значительно выросло. Как вы оцениваете перспективы рынка банковских облигаций? Как повлияют на этот сектор последние изменения к требованиям по достаточности капитала банков?

– Я не думаю, что интерес к банковскому сектору иссякнет. Самое главное, что привлекает инвестора в банковском сегменте, это самая высокая степень прозрачности и регулирования по сравнению с другими секторами. В этом плане Центральный банк добился колоссальных успехов. Предсказуемость кредитного риска и возможность анализа сектора значительно выше, чем в других отраслях. Кроме того, с 2008 года ландшафт банковской отрасли существенно изменился. Центробанк последовательно повышает требования к капиталу банков, расчищая сомнительные активы на их балансах. Надежность отрасли очень сильно повысилась. Введение разнообразных инструментов рефинансирования после кризиса 2008 года также повысило надежность банковской системы с точки зрения ликвидности. Поэтому, в нашем понимании, сегодня банковская отрасль в целом представляет собой очень надежный сегмент по сравнению с другими отраслями. Я твердо убежден, что

при одинаковом рейтинге банки на сегодняшний день в России существенно надежнее, чем эмитенты корпоративного сектора.

– Сколько банков нужно российской банковской системе?

– Проблема не в количестве, а в качестве. К сожалению, Россия — страна, в которой бизнесмены наиболее безболезненно выводят активы. Бороться нужно за надежность каждого конкретного банка. В этом смысле очень многое Центральным банком уже сделано. Как только у нас будет нулевая толерантность к банкам с недостоверными активами, с завышенными капиталами, проблема решится сама собой. Все мы знаем, что минимум половина банков в стране существует с фиктивными капиталами. Пока такая ситуация будет сохраняться, очень сложно говорить о том, много или мало у нас банков. В стране есть некоторое количество банков и некоторое количество конгломератов, кредитующих своих собственников, свои проекты, стройки, заводы, пароходы. Они к банкам не имеют никакого отношения. Классических банков, которые занимаются рыночным бизнесом, в стране не так много. Наверное, количество рыночных игроков адекватно отражает и потребность в этих институтах. На самом деле профессионалам все хорошо известно: какой банк реально представляет из себя бизнес, основная идея существования которого — получение прибыли от банковских операций, а какой бизнес занимается финансированием собственника либо отмыванием денег.

> ГЛАВНОЕ, ЧТО ПРИВЛЕКАЕТ ИНВЕСТОРА В БАНКОВСКОМ СЕГМЕНТЕ, ЭТО САМАЯ ВЫСОКАЯ СТЕПЕНЬ ПРОЗРАЧНОСТИ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ПО СРАВНЕНИЮ С ДРУГИМИ СЕКТОРАМИ

– Каков объем собственного портфеля облигаций банка и чего вы ожидаете от этого рынка в ближайшее время?

– У нас достаточно большой портфель облигаций, его объем составляет около 30 млрд руб., 30% наших активов, поэтому для нас этот сектор очень важен. Во-первых, мы ожидаем снижения ставки рефинансирования в течение года. Монетарные факторы инфляции на сегодняшний день имеют очень малый вес. С другой стороны, очевидное замедление экономического роста все-таки вынудит Центральный банк снизить ставки. При этом мы полагаем, что инфляция в этом году, скорее всего, замедлится опять же в силу скромных показателей по экономическому росту. Есть сегменты, где спреды между корпоративными бумагами и ОФЗ находятся на абсолютных исторических максимумах. Такая ситуация не может сохраняться долго, последует некая балансировка. Мы не считаем, что ОФЗ упадут, но корпоративные облигации сейчас имеют очень хороший потенциал роста.

– Какова структура вашего портфеля?

– На 97% — это Ломбардный список. Мы для себя выделяем три сегмента в портфеле. Во-первых, это крупнейшие предприятия с наивысшими рейтингами и федеральной поддержкой, субфедералы и квазисуверенные заемщики. Второй блок — это крупнейшие коммерческие банки, которые в силу своей системности представляют собой, как нам кажется, очень надежных эмитентов. Третья часть — это банки — специалисты по потребительскому кредитованию. Нам хорошо видно, что происходит в этой отрасли. Мы все время отслеживаем всех своих конкурентов. В этом смысле мы можем быстрее рынка оценить перспективы или риски в том или ином эмитенте.

– То есть бумаги конкурентов вы покупаете?

– Да, и достаточно активно. Мы считаем, что это одна из лучших идей на рынке. Конечно, здесь мы как покупатель находимся в несколько более выигрышном положении, нежели управляющие портфелями, которые не имеют собственного глубокого опыта в потребительском кредитовании, потому что оценить правильно какие-то тенденции рынка или в потоке информации различать реально негативные новости — это достаточно сложно. Например, сейчас общая идея на рынке сводится к тому, что новые требования ЦБ ухудшают положение банков в потребительском секторе. Хотя на самом деле для банков, которые обладают достаточным запасом капитала, ситуация улучшается: новых входов в сегмент будет существенно меньше, так как он теряет свою привлекательность. С другой стороны, наверняка это остановит падение ставок на рынке, поскольку конкуренция будет в целом более разряженная.

Данные отчетности Совкомбанка по МСФО на 1 января 2013 г.

Активы	95 млрд руб.
Капитал	9.1 млрд руб.
Прибыль	3.3 млрд руб.

– А конкуренты вашими бумагами интересуются?

– В том, что среди покупателей наших облигаций будут банки-конкуренты, я ни на секунду не сомневаюсь.

– Международные инструменты вам сегодня доступны?

– Нам доступно все, это всего лишь вопрос ценообразования. На сегодняшний день это точно не имеет никакого смысла. При нынешней стоимости свопа рублевые бумаги гораздо интереснее. Мы бережливо относимся к собственным затратам. Мы даже российские бумаги долгое время не размещали, поскольку они были для нас менее интересны, чем вклады. Но мы уж точно не готовы переплачивать за выход на Запад. Рынок не любит «экзотики». На сегодняшний день еврооблигации банков второго эшелона в России стали «экзотикой», а это автоматически означает низкую ликвидность инструмента, сомнительную привлекательность для инвесторов и завышенные ставки.

Беседовала
Антонина ТЕР-АСТВАЦАТУРОВА