

Перспективы развития региональных банков ЮФО

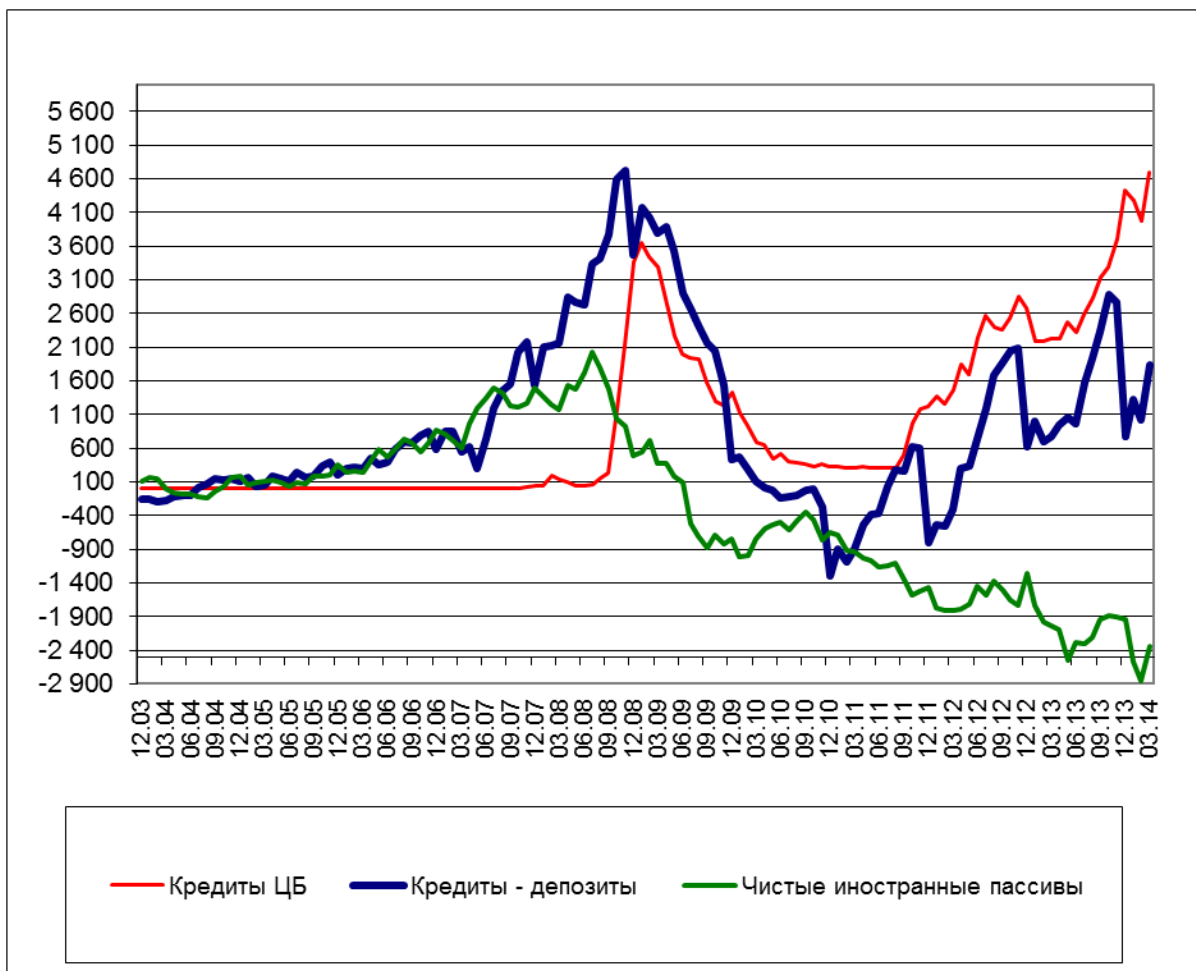
Ведев А.

Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара

Май 2014 г.

Сценарии развития банковской системы

Разность между кредитами и депозитами нефинансового сектора, кредиты ЦБ РФ, чистые иностранные пассивы, млрд. руб.



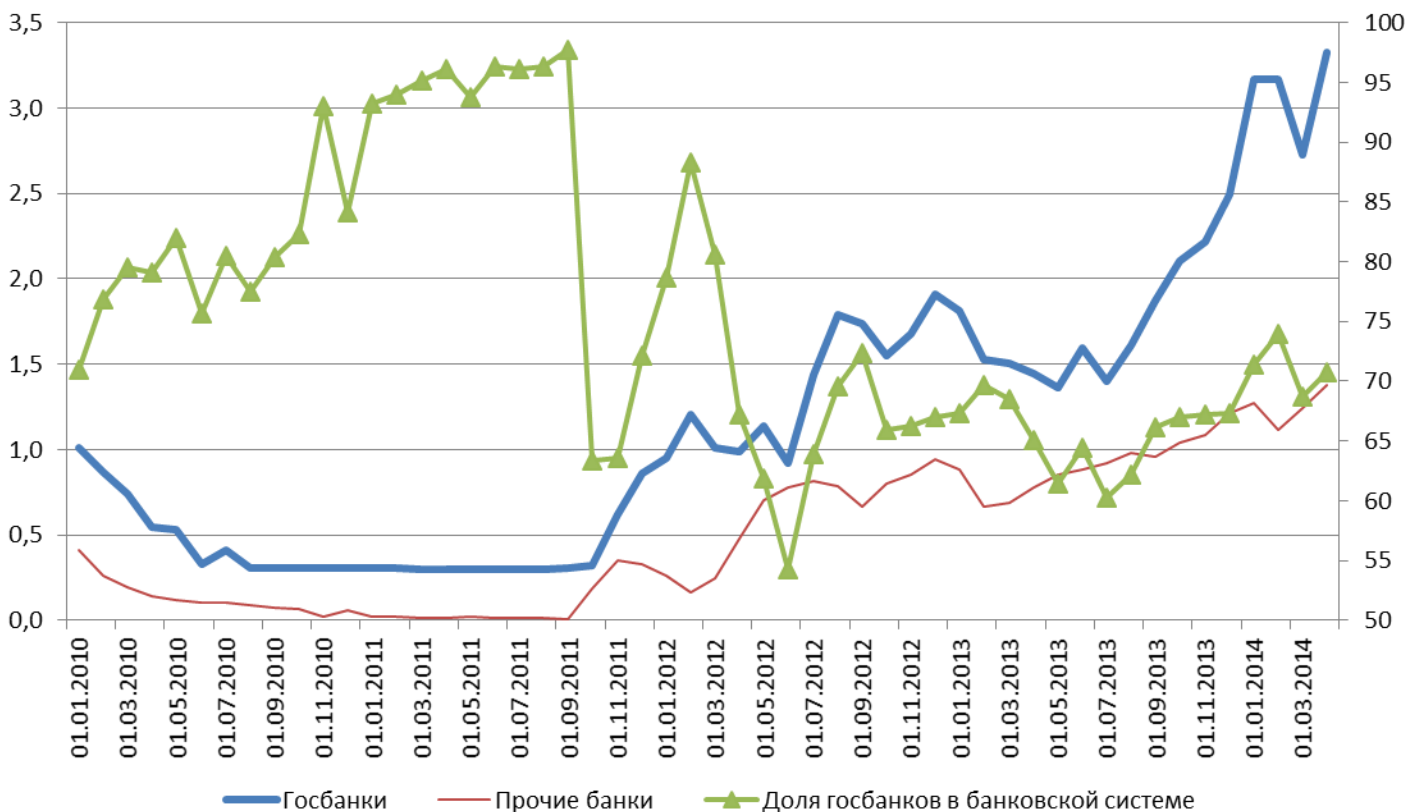
Банковская система РФ - текущие тенденции

По итогам 2013 г. темпы роста основных показателей банковского сектора РФ замедлились по сравнению с 2011–2012 гг. :

- ❑ Совокупные активы в 2013 г. выросли на 16,0% (2012 г. – 18,9%),
- ❑ Кредиты предприятиям и населению – на 17,6% (2012 г. 21,0%).
- ❑ Суммарная задолженность банков перед Банком России и Министерством финансов РФ достигла 8% совокупных активов, превысив 4,5 трлн руб.
- ❑ Кредиты Банка России и депозиты Министерства финансов РФ обеспечили 17% годового прироста активов банковского сектора.
- ❑ Рентабельность собственных средств в 2013 г. уменьшилась на 3 п.п. по сравнению с 2012 г. (16,7% против 19,7%)
- ❑ Номинальный размер прибыли впервые после кризиса оказался ниже предшествующего года (994 млрд руб. в 2013 г. против 1012 млрд. руб. в 2012 г.)

Доминирование государства

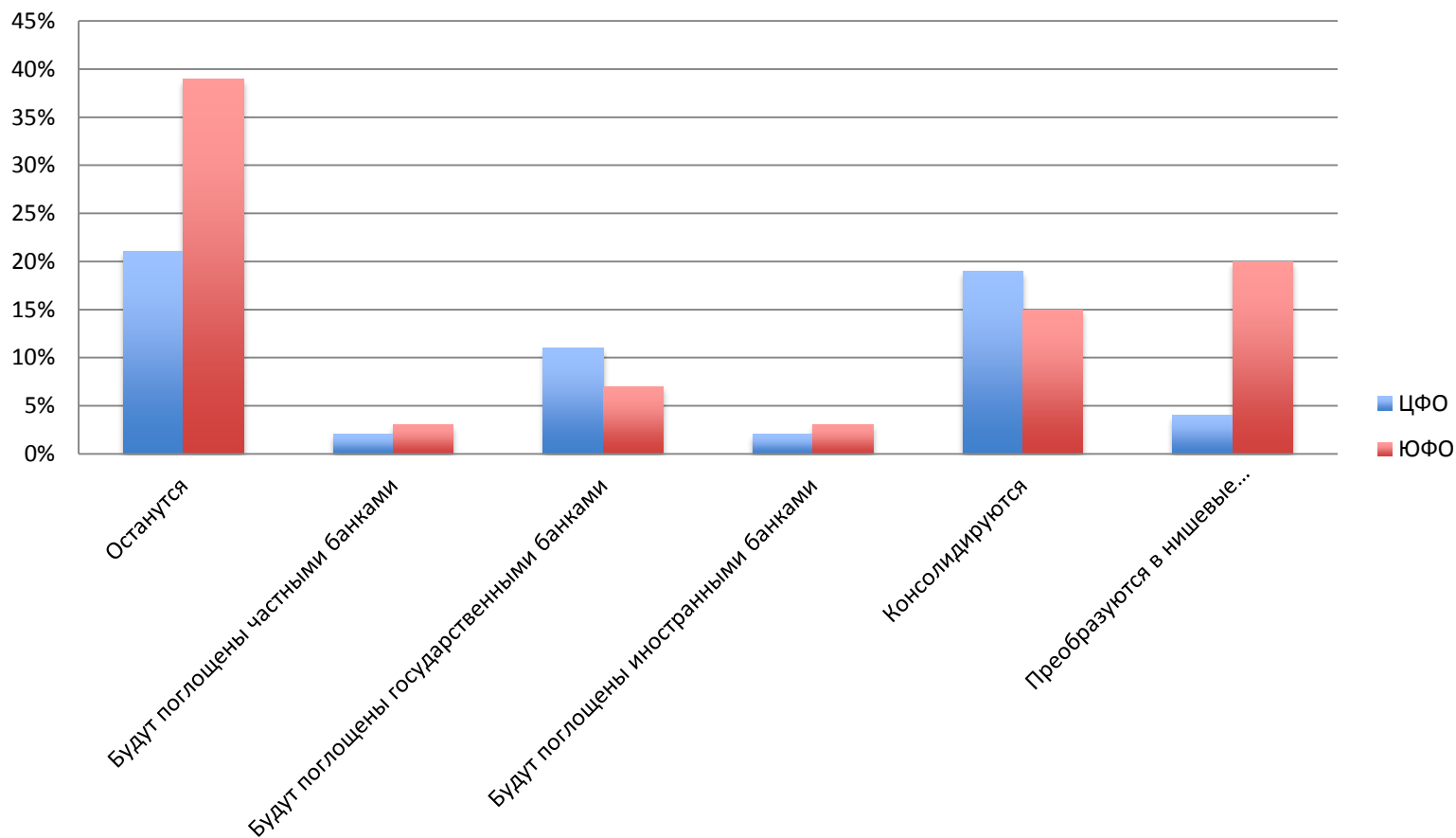
Кредиты ЦБ РФ (трлн. руб., левая шкала) и доля государственных банков в кредитах ЦБ РФ (в %, правая шкала).



Институт региональных банков

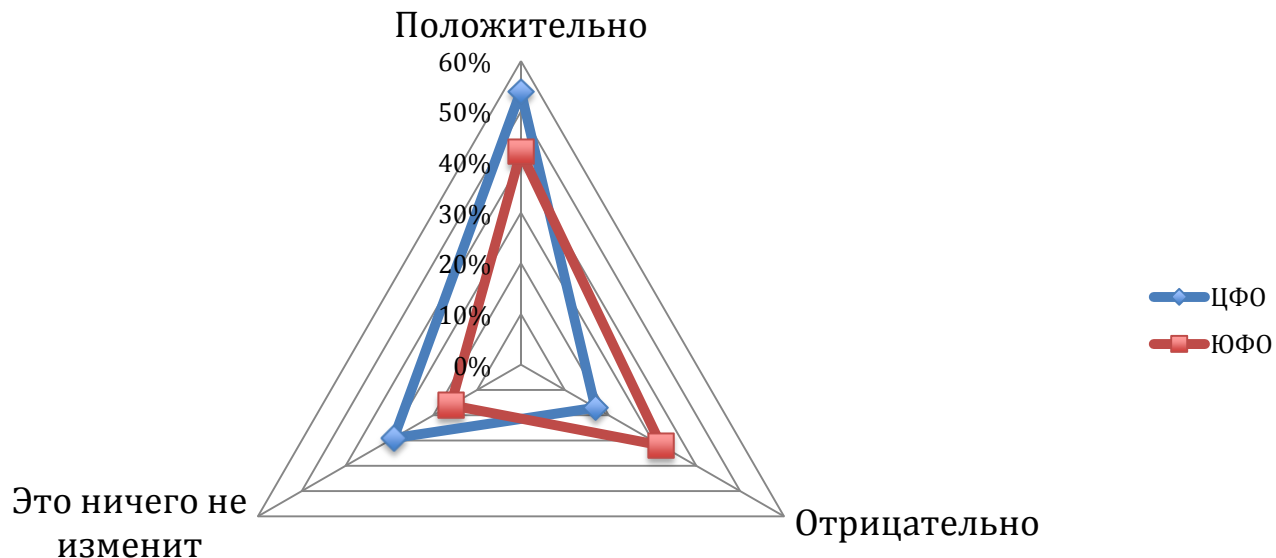
Равномерное распределение ответов о судьбе региональных банков доказывает неопределенность развития банковского сектора России.

Какова судьба малых региональных банков?



Институт региональных банков

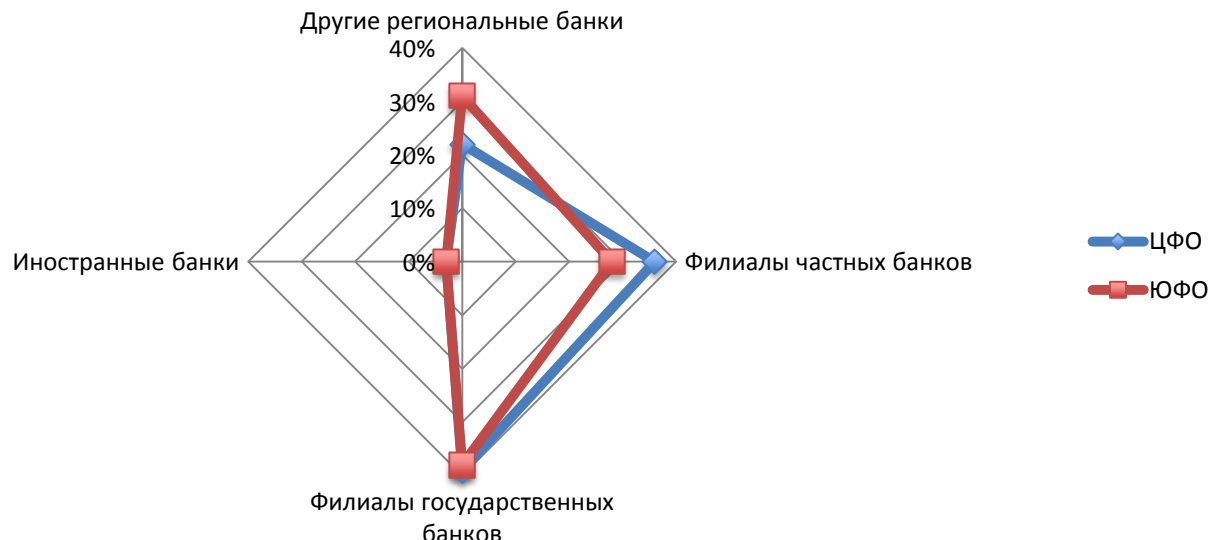
Как Вы относитесь к созданию нового типа региональных/локальных банков (более мягкие регуляторные требования при ограничении действия лицензии одним регионом или федеральным округом)?



Конкуренция

- Учитывая финансовые и административные ресурсы госбанков, 39% респондентов считает их основными конкурентами на региональных рынках.
- Филиалы частных банков являются основными конкурентами для региональных банков по мнению 30% респондентов.
- Конкуренция между непосредственно региональными банками, согласно ответам (31%), существенно ниже - региональные банки на местных рынках вполне могут равномерно распределить весь спрос на банковские услуги.
- Можно однозначно утверждать, что иностранные банки в регионах ЮФО не проявляют особой активности.

Кто является основными конкурентами банка-респондента?

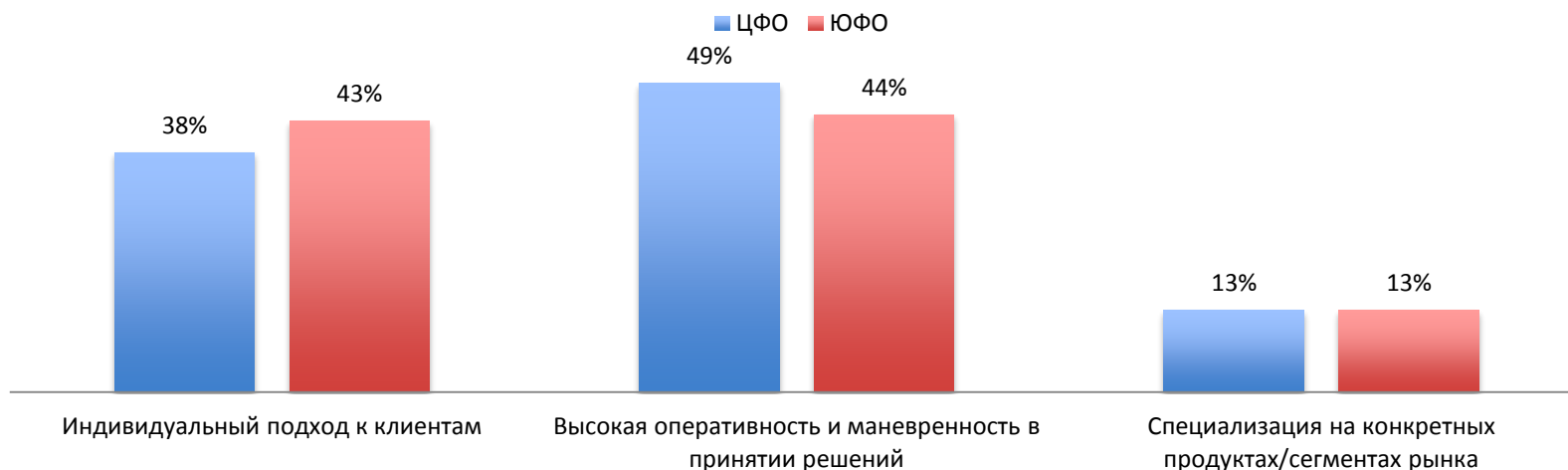


Конкурентные преимущества

Среди преимуществ региональных банков:

- высокую оперативность и маневренность в принятии решений (44%);
 - индивидуальный подход к клиентам (43%);
 - при этом, как ни удивительно, но специализация на конкретных сегментах или продуктах рынка (13%) получила наименьшее количество голосов.
- ✓ Стоит отметить, что индивидуальный подход к клиентам – это скорее хороший маркетинговый слоган, нежели эффективный метод борьбы в конкурентной среде.
- ✓ Маневренность и специализация - это реальные меры, способные помочь малым региональным банкам.

Каковы ключевые конкурентные преимущества региональных банков?

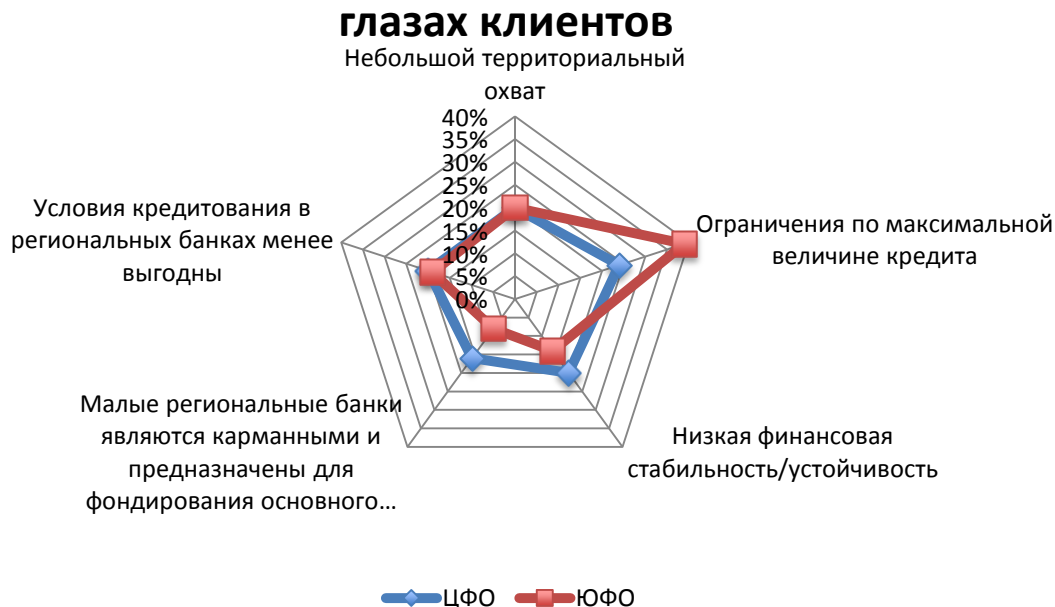


Недостатки региональных банков

Судя по результатам опроса, респонденты находят множество *недостатков в региональных банках* и даже не могут выделить наиболее существенный из них. Практически каждый из 5 ответов получил приблизительно по 20% голосов.

Наименьшее количество ответов набрал вариант, связанный с «карманностью» региональных банков, хотя кэптивность малого банка предполагает возможное противоречие интересов собственников с контролем за рисками и интересами вкладчиков.

Каковы ключевые недостатки региональных банков в



Повышение конкурентоспособности

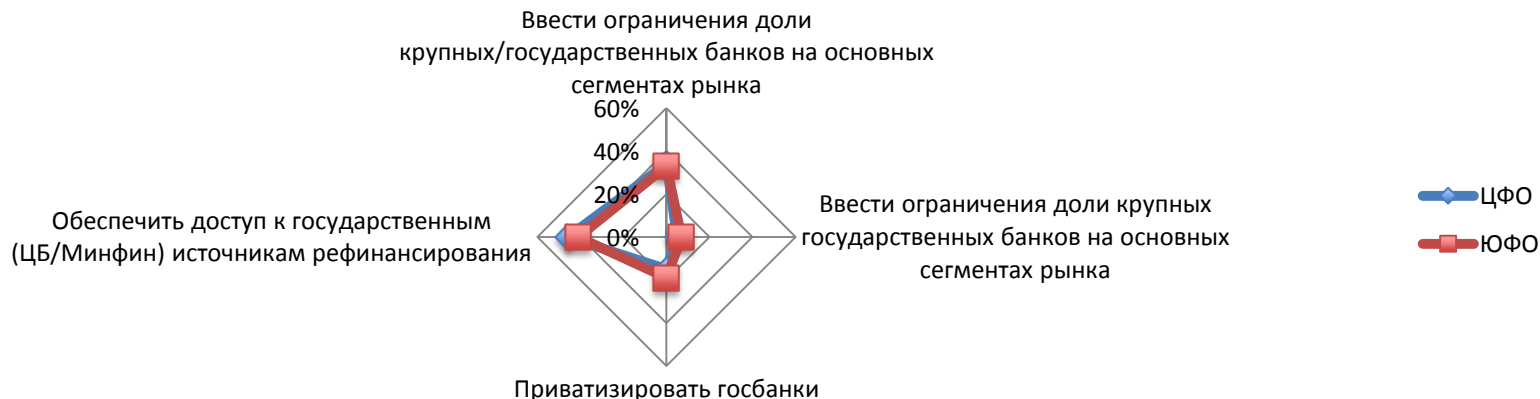
В условиях доминирования банков с государственным участием 34% респондентов выбрали достаточно нерыночный метод повышения конкуренции в регионах - *ограничение доли государственных или крупнейших банков на сегментах рынка*. Хотя подобные меры достаточно широко распространены в мировой практике в качестве анти-монопольных мер.

Приватизация госбанков (15% ответов) ровным счетом ничего не изменит, кроме структуры собственности нынешних монополистов.

Доступ к государственным источникам рефинансирования – 46% опрошенных считают данную меру наиболее существенной.

✓ В целом структура ответов отражает все недостатки современной банковской системы России – низкую капитализацию, высокие риски, низкий уровень конкурентной среды. В качестве основных конкурентных преимуществ рассматривается так называемый «административный ресурс» - доступ к государственным ресурсам и ограничения присутствия на рыночных сегментах.

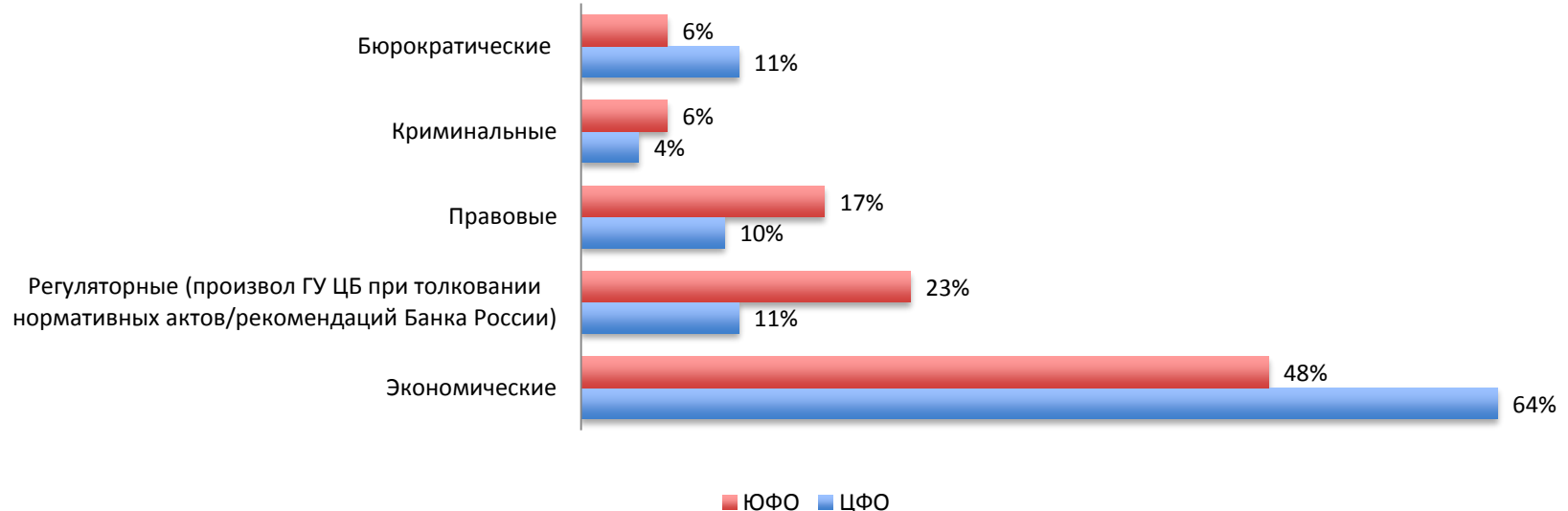
Для повышения конкурентоспособности региональных банков необходимо?



Ключевые риски

- Подавляющее большинство респондентов сходится во мнении, что *главным риском банковского бизнеса* является *экономический риск* (48%).
- Такие ответы, как «бюрократические» и «правовые» набрали равное количество голосов (6%).
- Регуляторные риски несколько недооцениваются банками ЮФО (23% ответов), поскольку они оказывают на них самое непосредственное влияние.
- Отметим, что на долю криминальных рисков пришлось целых 6%.

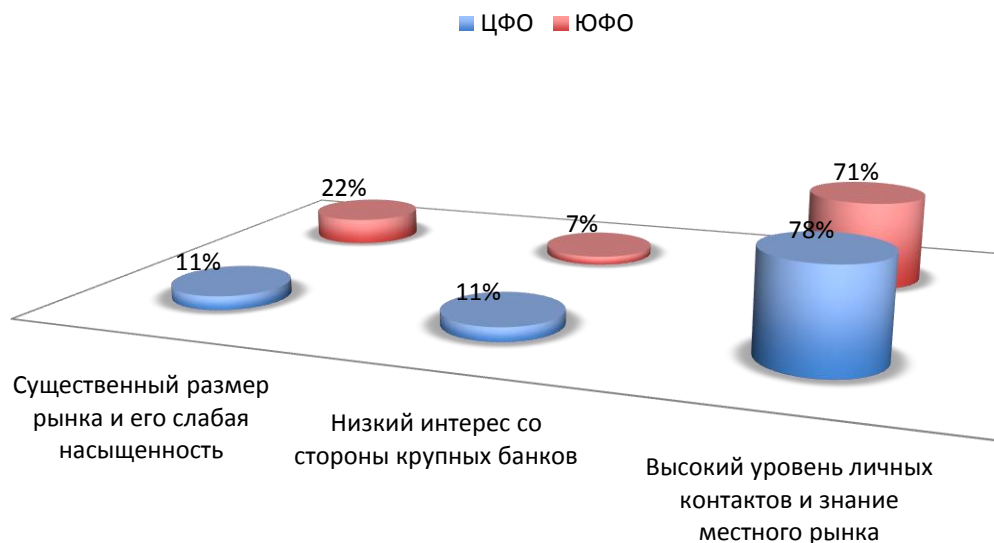
Какие ключевые риски для банковского бизнеса на региональном уровне?



Основные бизнес-возможности

- Почти что 4/5 участников опроса видят *основной возможностью развития бизнеса в регионах* для банков высокий уровень личных контактов и исчерпывающее знание местного рынка. Отметим, что уровень личных контактов отражает скорее стремление к получению нерыночных преимуществ, нежели развитие рынка банковских услуг.
- Потенциал роста в виду существенного размера рынка при его слабой насыщенности выделили 22% респондентов. Меньшую долю получил низкий интерес крупных банков к региональным рынкам (7%).

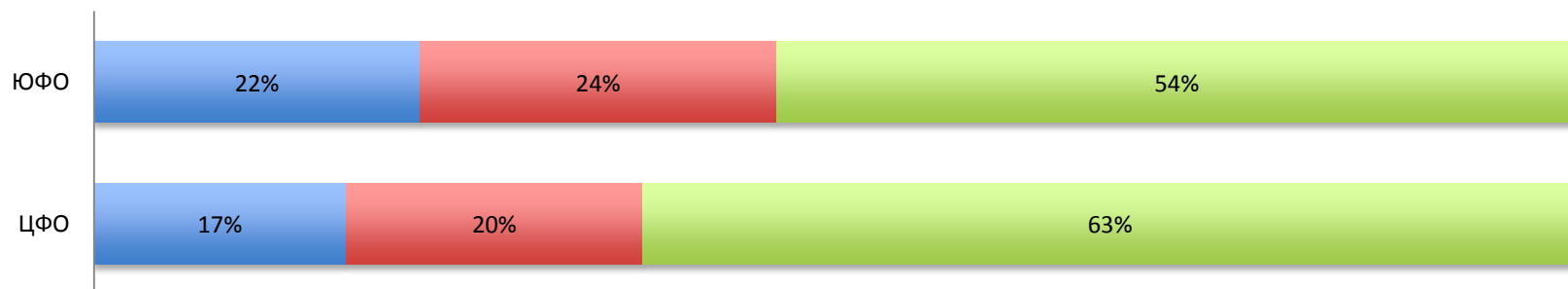
Какие ключевые возможности для банков на региональном уровне?



Ограничение наличных расчетов

- 54% посчитали эту меру благоприятной для банковской отрасли
 - Одна пятая респондентов уверена в том, что ограничение наличных расчетов не сработает ввиду слишком большого круга лиц, которые все равно будут прибегать к наличным деньгам.
 - 24% также не верят в изменения, которые способна оказать данная мера. Небольшая доля этого ответа довольно странна в устах респондентов из региональных банков, поскольку регионы остаются наиболее приверженными к наличным расчетам в силу менталитета и слабой развитости платежной инфраструктуры.
- ✓ Из руководителей крупнейших банков лишь 37% поддерживали данную идею в 2011 г. и 58% в 2012 г. В то же время в целом 42% респондентов скептически относятся к идее законодательно ограничить обращение наличных денег. Возможно, подобная позиция отчасти сдерживает развитие банковской инфраструктуры, направленной на расширение безналичных платежей.

Как Вы оцениваете возможное законодательное ограничение наличных расчетов?



■ Это не сработает, население инертно и привыкло к наличным деньгам

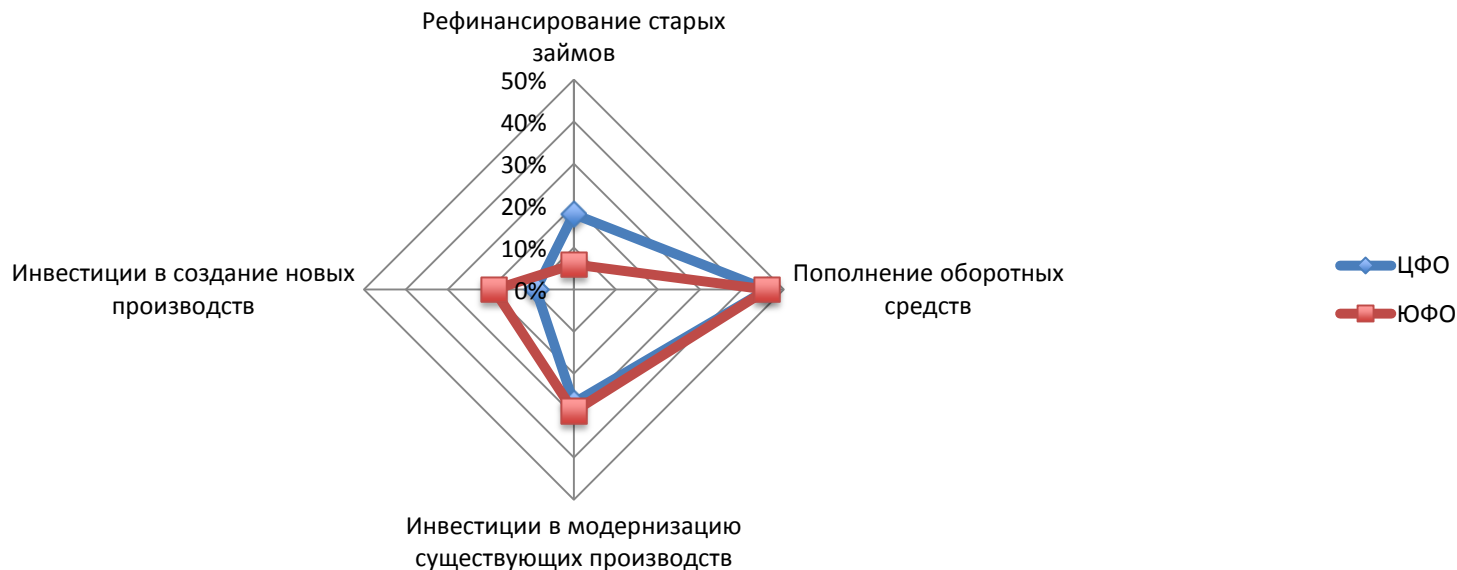
■ Это не сработает, слишком велик круг лиц, заинтересованных в сохранении наличного оборота (коррупция, уход от налогов, услуги по обналичке)

■ Это может повысить ресурсы и доходы банковского сектора

Цели банковского кредитования

- В качестве основных целей займов корпоративных клиентов почти половина респондентов дали ответ «пополнение оборотных средств», что вполне естественно в условиях относительно высоких процентных ставок и короткого срока кредитования. *Отметим, что руководители крупнейших российских банков в 50% ответов отметили пополнение оборотных средств.*
- 30%, назвали основной целью займов – улучшение существующих производств. Это существенно выше, нежели в ответах крупнейших российских банков в целом по стране – лишь 12% ответов.
- 5% обозначают рефинансирование старых займов как основную цель корпоративного кредитования (25% для России в целом).
- инвестиции в создание новых производств собрали только 10%.

Основные цели займов корпоративных клиентов

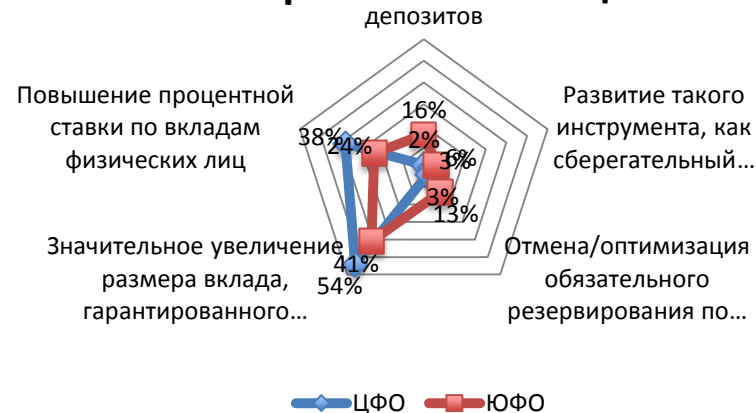


Долгосрочные сбережения

Увеличение долгосрочных вкладов населения выступает стратегической задачей банковского сектора.

- Самой же эффективной мерой ее решения респонденты из ЮФО посчитали увеличение размера вклада, застрахованного государством (41%).
- 24% полагают, что увеличение ставки по депозитам сыграет главную роль.
- Введение безотзывных депозитов выступает достаточно сомнительной мерой стимулирования физических лиц и меньше количество голосов (16%). То же относится к сберегательным сертификатам и отмене обязательного резервирования, набравшим по 3%.

Какая из данных мер в наибольшей степени будет стимулировать расширение долгосрочных банковских сбережений физических лиц?

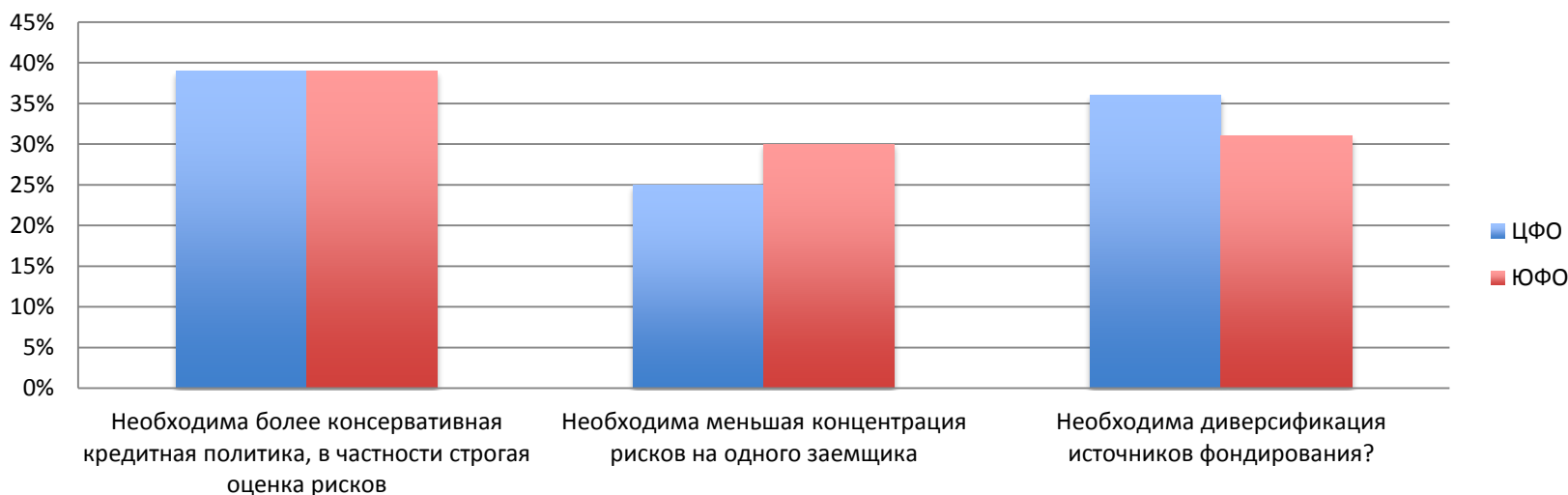


Уроки кризиса

В качестве *наиболее заметных уроков кризиса 2008-2009 гг.:*

- 69% опрошенных испытали трудности именно в связи с кредитным риском, оценка которого нуждается в качественном улучшении
 - ✓ 39% респонденты выделили более консервативную кредитную политику и управления рисками.
 - ✓ 30% респондентов считают недостаточную диверсификацию кредитов основной причиной возникших впоследствии проблем.
- Региональные банки находят потребность в диверсификации источников фондирования (31%).

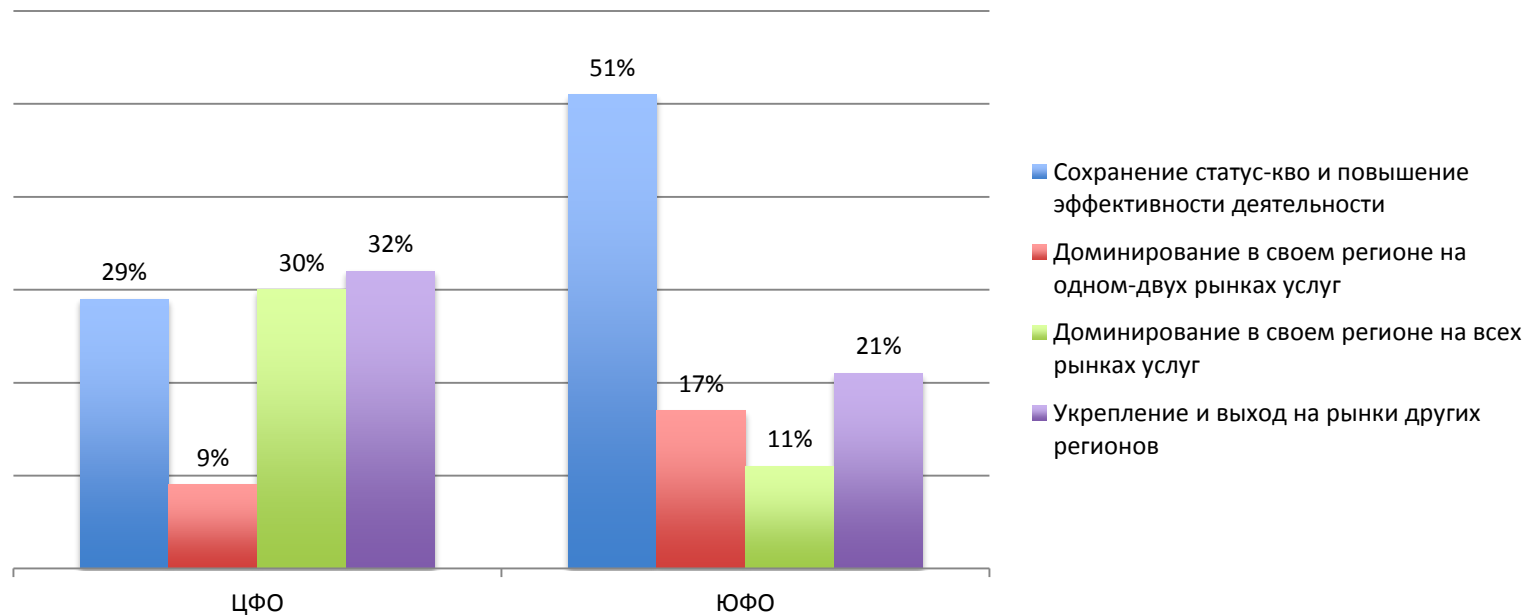
Какие уроки/выводы получили региональные банки от кризиса 2008-2010?



Стратегические цели

- Дальнейшее укрупнение и выход на рынки в других регионах (21%) - при всех трудностях и ожидаемых проблемах у региональных банков неоправданные амбиции
- 11% желают доминирования на всех нишах сферы финансовых услуг.
- Лишь небольшая доля региональных банков считает приемлемым для себя сфокусированный рост - ответ «доминирование на 1-2 рынках услуг в своем регионе» набрал наименьшее количество голосов (17%).
- 51% респондентов не переоценивают свои возможности с точки зрения завоевания новых рынков и стремятся сохранить свои позиции.

Какая стратегическая цель развития банка?



Доходность на капитал

- Ожидания опрошенных по поводу прибыльности банковского сектора негативны. Абсолютно никто не ждет возвращения ROE на уровень 25% - как в 2007 году.
- 42% респондентов полагает, что ROE стабилизируется на уровне 20% к 2015 году. При таком развитии событий и так не слишком интересная инвестору российская региональная банковская сфера вовсе перестанет привлекать внимание. Государство еще более усилит рыночные позиции, что еще сильнее будет тормозить процесс естественного развития конкурентной среды.
- 55% вообще полагают, что прибыльность на капитал (ROE) опустится ниже 15%, тогда Россия перестанет восприниматься как развивающийся рынок.

Руководители крупнейших банков достаточно пессимистично оценивают рентабельность банковского бизнеса в текущем десятилетии. Отдачу на капитал (показатель ROE) ниже 15% ожидает 59% респондентов, 41% ответов предполагает стабилизацию данного показателя на уровне 20%. Никто из опрошенных не ожидает возврата на пред-кризисный уровень, превышающий 25%.

Как изменится уровень доходности ROE к 2015 году по сравнению с предыдущим десятилетием?

