

Меж двух госбанков

Государство пожинает плоды от растущего влияния в банковском секторе. ВТБ после контроля над Транскредитбанком и Банком Москвы сократит отрыв от Сбербанка. При этом оба банка обещают рекордные прибыли и ускоренные темпы роста

Сбербанк в этом году намерен на 15% увеличить объем корпоративного кредитного портфеля, более чем на 20% — розничного и более чем на треть — рекордную прибыль прошлого года — до 250 млрд руб. ВТБ еще не подвел итоги прошлого года, но ожидает под 60 млрд руб. прибыли, что станет и для него абсолютным достижением. А в этом году он намерен консолидировать Банк Москвы и Транскредитбанк, поставив рекорд по поглощениям.

Балансом к людям

Главный конкурент — Сбербанк, говорил предправления «ВТБ 24» Михаил Задорнов, когда соглашался возглавить розничный бизнес ВТБ. В прошлом году контракт с ним был продлен на вторую пятилетку, к тому моменту «ВТБ 24» прочно обосновался на втором месте по объему ритейлового бизнеса. И стабильно приносит прибыль материнскому банку.

Но Сбербанк не сильно беспокоят успехи коллеги-конкурента. «Чем выше начальная база, с которой вы начинаете, тем труднее поддерживать высокие темпы роста», — объясняет источник, близкий к Сбербанку. «В некоторых регионах доля Сбербанка составляет 60-70%, и нарастить ее дальше просто физически тяжело, — сетует он. — Пока банк выигрывает по рыночной доле, но вопрос в динамике». По итогам 2010 г. доля Сбербанка на рынке розничного кредитования снизилась с 32,7 до 31,9%, а у «ВТБ 24» — выросла с 9,1 до 9,9%, подсчитал начальник аналитического управления БКФ-банка Максим Осадчий. «Самый большой конкурент — это мы сами», — говорил в интервью «Ведомостям» президент Сбербанка Герман Греф. Действительно, основные причины снижения доли в рознице — внутренние. «В течение года Сбербанк терял долю по физлицам по нескольким причинам, среди которых замена команды в розничном блоке и упущения на рынке автокредитования в 2010 г. за счет недостаточно активной работы с автодилерами, а также отстраивание процесса продаж кредитных карт», — объясняет источник, близкий к Сбербанку. Кроме того, он отмечает, что основной розничный продукт Сбербанка — ипотека не пользовалась спросом в кризис и в начале 2010 г. Но в нынешнем году Сбербанк надеется улучшить позиции в рознице. «Банк сократил и продолжит сокращать сроки рассмотрения кредитной заявки, упростит ряд процедур, чтобы стать удобнее для клиентов, наладит новые партнерские каналы продаж», — уверяет источник, близкий к Сбербанку.

«ВТБ 24» также планирует наращивать долю на розничном рынке. «Мы надеемся, что наша доля сможет вырасти на 15% по кредитам и на 12-13% по депозитам в течение ближайших четырех лет», — говорит топ-менеджер банка. Добиваться этого банк намерен за счет как органического, так и неорганического роста. ВТБ уже является акционером и намерен довести до 100% свою долю в Транскредитбанке и Банке Москвы. Сбербанк — это крупнейший банк в стране с огромной разветвленной сетью и конкурировать с ним можно за счет качества и создания новых технологий, что и делается на базе «ВТБ 24», отмечает топ-менеджер последнего. Впрочем, по его мнению, дальнейшее увеличение доли банка на розничном рынке будет происходить за счет роста розничного бизнеса в абсолютном выражении. «В абсолютном выражении будут расти доли всех основных игроков», — полагает он.

Наращивать долю рынка можно также за счет выхода в новые сегменты. И «Сбер», и ВТБ изучают рынок ros-кредитования (экспресс-кредиты на приобретение товаров в торговых сетях). «Рынок ros-кредитования нам интересен как предоставление продуктов тому слою населения, который не охвачен Сбербанком, — говорит источник, близкий к Сбербанку. — Но для “Сбера” важнее не скорость, а результат и экономическая эффективность — разбрасываться деньгами вкладчиков банк не готов». «Мы тщательно изучаем возможность выхода на рынок ros-кредитования», — говорит топ-менеджер ВТБ.

Без ставки на ставку

В сфере корпоративного кредитования и «Сбер», и ВТБ ухудшили свои позиции. По итогам 2010 г. доля Сбербанка на рынке корпоративного кредитования снизилась с 32,4 до 32%, а ВТБ — с 10,8 до 9,4%, подсчитал Осадчий. Госбанкиры отмечают ужесточение конкуренции со стороны частных и иностранных банков. В период кризиса источник финансирования закрывался и госбанки помогали многим заемщикам, вспоминает человек, близкий к Сбербанку. Сейчас частным банкам вновь стала доступна ликвидность и они отвоевывают долю рынка у госигроков, отмечает он. «У частных банков есть преимущества — они более мобильные, у них более узкая группа клиентов, — говорит топ-менеджер ВТБ. — Наша задача сейчас состоит в том, чтобы создать эффективную работу для клиентов.»

Ставка очень важна, но она не является единственным показателем, надо пытаться понять клиента, полагает топ-менеджер ВТБ. Ставки можно снижать за счет дополнительного заработка на комиссиях по другим операциям, указывает госбанкир. Привлечение корпоративных клиентов — это вопрос не только отношений, важна также скорость реакции на изменения — стоимости залога, каких-то ковенант, гибкость, отмечает топ-менеджер ВТБ.

Сбербанк видит большой потенциал в бизнесе с экспортно-ориентированными компаниями и с иностранными компаниями, работающими в России, указывает источник, близкий к Сбербанку. Кроме того, по его словам, Сбербанку не хватало продуктов, которые востребованы крупнейшими корпоративными клиентами, прежде всего инвестбанковских.

Гонка инвестиций

ВТБ создал свою инвестбанковскую дочку в 2008 г., а Сбербанк месяц назад объявил о планах по покупке «Тройки диалог». **«Возникновение интегрированного банка на базе ВТБ можно считать безусловным успехом, — полагает управляющий директор компании “Зенон капитал партнерс” Гамид Гаиров. — Очевидно, что инвестбанковская команда “Тройки диалог” и Сбербанка теперь сможет предложить как инвесторам, так и корпоративным клиентам все те финансовые продукты, которые ранее без опоры на крепкий баланс развивать “Тройка” не могла или это было бы крайне рискованно».**

Если клиентам не предоставлять инвестбанковские услуги, их будет предоставлять кто-то другой. И этот другой, воздействуя административным ресурсом, будет потягивать под себя и все остальные операции клиента, говорит источник, близкий к Сбербанку. По его мнению, в среднесрочной перспективе шансы, что лидерство перейдет к иной компании без госучастия, минимальны. У «Сбера» есть шанс не просто поучаствовать, а стать лидером, уверен он. Собеседник «Ведомостей» полагает, что банк будет бороться также и за долю частных инвестбанков. Усилится борьба в секторе размещения акций и облигаций, полагает топ-менеджер ВТБ. Безусловно, инвестбанк Сбербанка заберет долю рынка у частных игроков, но в первую очередь появление нового сильного госигрока в лице Сбербанка представляет конкурентную угрозу для «ВТБ капитала», уверен предправления «Ренессанс капитала» по России Александр Перцовский. По его мнению, госбанки составляют конкуренцию частным организациям прежде всего в продуктах, требующих предоставления кредитного плеча, а также в

получении бизнеса от госкомпаний. Также очевидно, что альянсу «Тройки диалог» со Сбербанком потребуется время на интеграцию и развитие новых продуктов — путь, который ВТБ уже успешно прошел, отмечает Гаилов. По его мнению, в то же время преимуществом будущего инвестбанка Сбербанка будет доступ к существенно более масштабному балансу и, вероятно, к несколько более дешевому капиталу.

Цена вопроса

По итогам III квартала стоимость фондирования у ВТБ составила примерно 5,5%, у Сбербанка по итогам года — 4%, говорит старший аналитик «Уралсиба» Леонид Слипченко. У частных банков в зависимости от структуры пассивов она выше в среднем на 1 процентный пункт, отмечает аналитик. Государству нет необходимости существенно вмешиваться в работу банков, потому что у них и так есть преимущество от размера и способности дешево фондироваться, полагает Слипченко. Преимущество госбанков — не в господдержке, а в их размере, отмечает он.

«Если вы думаете, что банки с госучастием завалены давлением со стороны государства, то вы ошибаетесь, говорил в интервью президент Сбербанка Герман Греф. — Государство с нами очень деликатно обращается». Никогда не ставится вопрос о том, что «Сбер» должен выдать кому-то кредит, рассказывал он. «Никаких жестких указаний никогда госбанки не получают», — уверяет и топ-менеджер ВТБ.