

“Что делать с курсом дальше — непонятно никому”

БИЗНЕС №4 (1147), 26.01.2015

“Что делать с курсом дальше — непонятно никому”, —

БИЗНЕС №4 (1147) от 26.01.2015 Гриньков Дмитрий Михайлович



считает Тамаш Хак-Ковач, председатель правления “ОТП Банка”

Председатель правления крупного банка с западным капиталом, успешно преодолевшего стресс-тест НБУ, рассказал БИЗНЕСу, почему финучреждению в итоге все-таки потребовался дополнительный капитал, а также о том, как иностранные материнские структуры помогают банку пережить кризис.

О потребительском кредитовании

— Чем сейчас занимаетесь? Что сегодня на повестке дня в банке?

— Обсуждали мотивационную систему для подразделения “коллекшн”, занимающегося сбором

просроченной задолженности. Они должны зарабатывать больше, если демонстрируют результат. Хотели сделать это еще в прошлом году, но мы отвлеклись на общеполитические и макроэкономические события. Зарплата состоит из фиксированной части плюс бонусов за результат. Например, после звонков сотрудника заемщик пришел и заплатил. Значит — причитается бонус.

— Как увеличились объемы просроченной задолженности за последний год?

— Значительно. Точно сказать не могу — коммерческая тайна. Даже не принимая во внимание Донбасс и Крым, из-за общего ухудшения экономической ситуации портфель кредитов существенно ухудшился по всей стране.

— Неужели небольшие по суммам потребительские кредиты в гривнях оказались настолько чувствительными к кризисным явлениям?

— По cash-кредитам средняя задолженность составляет 15 тыс.грн., по PoS-кредитам — 4-5 тыс.грн. Кстати, портфель кредитов, выданных в торговых сетях, намного лучше, чем по кредитам наличными. Его качество ухудшилось не так быстро и не столь глубоко. Основная причина ухудшения платежной дисциплины заемщиков — это снижение их реальных доходов. Возьмем пенсионеров. Вследствие инфляции, которая только по официальным данным составила 25% (для необеспеченных же слоев населения этот показатель может быть еще больше), увеличились их расходы на питание, на коммунальные услуги.

Кроме того, заемщик может потерять работу. Надо сказать, что в потребительском кредитовании временные трудности быстро переходят в разряд постоянных. Если человек не заплатил два-три раза, объяснить, почему он должен возобновить платежи по кредиту, невозможно. Ввиду отсутствия залога попросту не хватает аргументов. Даже в хорошие времена по задолженности, просроченной более чем на 180 дней, удавалось возвращать не более 10%.

— Каковы результаты завершившегося “высокого сезона” в потребительском кредитовании?

— Если говорить о PoS-кредитах, то в декабре 2014 г. мы выдали больше, чем в 2013 г. По наличным — в пять-шесть раз меньше, чем в прошлом году. Это связано с нашей активизацией в крупных торговых сетях. Раньше там невозможно было зарабатывать. Но сейчас, когда количество банков-кредиторов поубавилось, ситуация изменилась. В текущем году мы бы хотели увеличить объемы cash-кредитования по сравнению с 2014 г., но об объемах второй половины 2013 г., конечно же, не может быть и речи. Уровень одобрения заявок на получение кредита в этом сегменте у нас упал втрое. К тому же сейчас генерировать заявки намного тяжелее. Достаточно сказать, что на Донбасс и Крым приходилось 20-25% этого бизнеса.

– Но и конкуренция, наверное, уменьшилась?

– Верно. Конкуренция на рынке значительно снизилась. Если говорить о конкретных игроках, то наиболее заметным является банк “Ренессанс Капитал” (находится в процессе присоединения к ПУМБу). В то же время перестал работать “Дельта Банк”, значительно уменьшили активность “Альфа-Банк (Украина)” и УкрСиббанк. Почти незаметны на рынке “Форвард-Банк” (бывший “Русский Стандарт”) и банк “Михайловский”. Понемногу выдает кредиты “Платинум Банк”.

– По итогам 2014 г. “ОТП Банк” вернулся в группу крупнейших по классификации НБУ. За счет чего был достигнут рост?

– Честно говоря, меня этот факт не очень обрадовал. Теперь за членство в банковских ассоциациях придется платить где-то на 40% больше. Основная причина роста – это переоценка активов, номинированных в валюте. Кроме того, мы все-таки не останавливали бизнес в прошлом году, хотя и роста не наблюдалось. Мы старались поддерживать портфель, собираемся делать это и в текущем году. На мой взгляд, большой ошибкой является полная остановка бизнеса.

Когда банк полностью перестает кредитовать, он перестает зарабатывать и оказывается на очень скользкой территории, где тяжело изменить ситуацию. Поэтому мы не стараемся забрать деньги у корпоративных клиентов, поддерживаем кредитные линии. Да, средняя сумма кредитов уменьшилась, но в то же время мы не против новых клиентов, как в корпоративном бизнесе, так и в розничном. Объемы нового бизнеса в лизинге в среднем сократились в два-три раза. Тем не менее компания “ОТП-Лизинг” вышла на первое место по всем показателям. Даже не знаю, стоит ли хвастаться этим перед акционерами... Они могут занервничать. Дело в том, что сейчас никто не ставит целью нарастить долю рынка.

О капитализации

– В середине декабря “ОТП Банк” заявил об увеличении капитала на 28%. С чем это связано?

– Банк завершил 2014 г. с крупным убытком, поэтому возникла необходимость в увеличении капитала. Будем вести работу по трем направлениям. Во-первых, это анонсированное увеличение капитала за счет дополнительной эмиссии акций. Во-вторых, это реформирование на новый срок субординированного кредита, чтобы можно было по максимуму учитывать его в регулятивном капитале.

Речь идет о субдолге на \$65 млн, предоставленном ЕБРР под гарантии материнского банка. В-третьих, материнский банк купит у нас портфель “плохих” кредитов, состоящий из нескольких займов крупным корпоративным клиентам. Таким образом, мы просто перенесем риски из Украины в Венгрию. Мы – не единственный банк с западным капиталом, который использует такую структуру для управления рисками внутри банковской группы.

Кстати, у этого механизма есть еще одно преимущество. Дело в том, что многие банки вследствие роста курса нарушают еще и норматив Н7 (максимальный размер кредита в одни руки; должен быть не более 25%). Передача с баланса крупных валютных займов позволяет устранить проблему.

– Но вы же успешно прошли стресс-тест. И все равно возникла потребность в дополнительной капитализации?

– Да. Глобально можно выделить три причины сокращения капитала. В частности, это Донбасс и Крым. Не знаю, что делали остальные банки, но мы по всем активам, оставшимся на этих территориях, сформировали 100%-ные резервы, даже по наличным, оставшимся в кассах. Кроме того, капитал съедается вследствие роста валютного курса и общего ухудшения макроэкономической ситуации. Трудно представить себе бизнес, у которого было бы все хорошо, когда ВВП падает на 10%, российский рынок закрыт, а сельхозпродукция за два года подешевела на 50%.

– Нацбанк же, вроде бы, обещал позволить относить резервы, связанные с Донбассом, на капитал банка не сразу, а постепенно, на протяжении нескольких лет...

– В итоге эта норма так и не была принята. Вместо этого Нацбанк просто решил не штрафовать за нарушение норматива адекватности Н2 в том случае, если банк до февраля предоставит план приведения нормативов в соответствие с нормативной базой. Допустим, Н2 упал до 8% (минимально допустимое значение – 10%), тогда банк должен взять на себя обязательство, скажем, до конца I квартала исправить ситуацию, доведя Н2 до соответствия нормативу.

– Это вы приводите условный пример или же ситуацию “ОТП Банка”? С каким значением Н2 вы вошли в 2015 г.?

– Я говорю условно. Но потребность в капитале имеется. Должен сказать, что еще год назад мы не подозревали, что нынешний кризис может оказаться настолько глубоким. Тогда у нас Н2 был на уровне 20%. Нам такой двукратный запас прочности казался вполне достаточным. Так или иначе, выполнение трех мероприятий по капитализации, о которых я уже сказал, позволит нам в кратчайшие сроки довести Н2 до 13-14%.

— По данным НБУ, за декабрь 2014 г. показатель Н2 по системе в целом увеличился на 1,6 п.п. — до 15,6% к началу 2015 г. Как это можно объяснить?

— Без понятия. Убежден, что дополнительный капитал нужен практически всем. Поэтому, когда коллеги уверяют меня, что у них все хорошо, я в это не верю. Часто приходится слышать от банкиров, что их крымские и донецкие клиенты платят. Но, думаю, это неправда. Конечно, есть исключения, но это единичные случаи. К примеру, у нас в лизинговой компании есть клиент, работающий в зоне АТО, и продолжающий платить. На Донбасс и Крым приходилось около 20% ВВП страны. Если бизнес банка был распределен по всей территории Украины более-менее пропорционально, то банк автоматически теряет 20% баланса.

Если у банка Н2 был на пределе — чуть более 10%, то после честного формирования резервов он будет уже минус 10%! Вот “ОТП Банк”, к счастью, не был силен в Донбассе. Все-таки это очень специфический регион — там активничали банки с российским капиталом и украинскими собственниками. Могу сказать, что на самом деле несколько лет назад мы хотели нарастить свою долю в корпоративном бизнесе региона. В 2012 г.

я лично встречался, например, с руководством “Донецкстали”. Но не удалось, слава Богу. Не верю, что нашему банку не платят по кредитам, а всем остальным платят. Честно говоря, я уже перестал общаться с другими банкирами, потому что на словах все хорошо у всех, кроме нас. Зачем портить себе настроение? Так или иначе, мы приняли решение зарезервировать все без исключений на 100%.

— А были ли другие варианты? Например, сформировать резервы не на 100%, а на 50%? Может, другие банки поступили именно так?

— Это возможно, если потом удастся убедить аудиторов в адекватности именно такого резервирования. Может, мы подошли к этому уж слишком консервативно... Но, думаю, аудиторы будут давить и на другие банки. Ведь проблема ясна, о ней все знают. Если тот или иной заемщик банка ведет бизнес в Донбассе, этого не скроешь. Можно реструктурировать задолженность, но это не решит проблему. Поэтому, полагаю, аудиторы будут настаивать на высоких резервах, хотя, может, и не на 100%-ных...

Вообще, на мой взгляд, банки, и мы не исключение, допустили ошибку, когда по результатам кризиса 2008-2009 гг. затаили с формированием резервов под проблемные кредиты. В основном занимались реструктуризацией задолженности. Заемщики чувствовали слабость переговорной позиции банков. Как результат, такие сделки оказались невыгодными для банков. Вот у нас есть корпоративный клиент, который с 2012 г. платит по гривневому кредиту всего 2% годовых! Когда банк отказался от повторной реструктуризации на таких условиях, он очень обиделся. Мол, как же так? Мы же дисциплинированно выполняли свои обязательства!

— Как повлияет объявление в розыск Николая Гуты, совладельца агрохолдинга “Мрія”, на урегулирование кредитной задолженности этой компании?

— Это очень хорошая новость. Признаться, я уже не ожидал от власти решительных шагов. Думаю, что давление кредиторов сыграло свою роль. Очевидно, власть наконец-то поняла, что с этим случаем надо разбираться. Мы договорились с “Мрією” о возможности инспектирования переданной в лизинг техники. Они начали свозить ее на единую площадку. Сейчас договариваемся о возврате техники так, как и хотели изначально. Рассчитываем, что начнут возвращать уже в ближайшие дни. Если комитет кредиторов добьется реструктуризации компании, то мы готовы заново передать часть техники уже обновленной компании.

О валюте

60-65%

валютной ипотеки сконцентрировано у пяти банков: Укрсоцбанка, УкрСиббанка, “Райффайзен Банка Аваль”, “ОТП Банка” и “Надра Банка”

— В последнее время вследствие роста курса обострилась проблема валютной ипотеки. Нацбанк инициировал подписание меморандума между заемщиками и банками. Насколько эта проблема масштабна для “ОТП Банка”?

— Сейчас весь ипотечный портфель в валюте — это проблема. Даже если сегодня заемщик еще платит, нет гарантии, что он будет продолжать делать это через месяц. По моим оценкам, 60-65% таких кредитов сконцентрированы у пяти банков: Укрсоцбанка, УкрСиббанка, “Райффайзен Банка Аваль”, “ОТП Банка” и “Надра Банка”. Мы пока не подписывали

меморандум, будем выносить этот вопрос на ближайшее заседание наблюдательного совета.

По слухам, меморандум подписали только два или три украинских банка. Точно знаю, что банки с иностранным капиталом меморандум не подписывали. Думаю, что урегулировать этот вопрос надо. И мы это делаем, используя инструменты, приведенные в меморандуме. Но предлагаем такую реструктуризацию не всем заемщикам, а в зависимости от платежеспособности. В целом мы поддерживаем меморандум, но не каждую статью документа.

– **Активисты “Финансового майдана” требуют конвертировать валютные кредиты в гривневые по курсу на момент выдачи. Это реально?**

– Не думаю. Эти заемщики мечтают о том, чтобы им конвертировали долги по курсу 5 грн./USD или же списали 80-90% долга. Средний остаток по таким кредитам составляет \$20-25 тыс. По более крупным кредитам заемщики окончательно перестали платить еще в 2009 г.

– **Как вы оцениваете ситуацию на валютном рынке? Правда ли, что с 29 января будет упразднен так называемый индикативный курс?**

– На эту дату намечена очередная встреча банкиров в НБУ. К этому времени должна завершиться миссия МВФ. Следует ожидать интересное обсуждение разных решений. Я не был на первом в этом году собрании банкиров в НБУ 13 января.

Но могу сказать, что каждый раз, когда я присутствовал, например, в декабре, возможность отмены аукционов и индикативного курса обсуждалась. Председатель НБУ Валерия Гонтарева сама отмечала, что механизм неэффективен по вине банков. Но банкиры убеждали ее, что нельзя так сразу взять и отменить, надо постепенно. Очевидно, рано или поздно отменят. Нет смысла делать вид, что у нас есть нормальный индикативный курс.

– **Может, власти не отменяют этот механизм, поскольку все еще надеются, что после отмены ограничений удастся привести рыночный курс к нынешнему индикативному – около 17 грн./USD? Тогда как после признания официальными нынешних реальных значений курса на уровне 20 грн./USD обратного пути уже не будет.**

– Не думаю, что они на это рассчитывают. Вообще, что делать с курсом дальше – непонятно никому. Такое ощущение у меня сложилось, когда присутствовал на встречах с представителями НБУ и даже МВФ. Самая большая проблема – в негативных ожиданиях бизнеса и общества. Разнообразными ограничениями была создана атмосфера ожидания дальнейших ограничений.

Иногда я склоняюсь к мысли, что нужно одновременно отменить все ограничения и отдать все на откуп рынку. Если же была избрана тактика ограничений, то изначально нужно было сильно “закрутить гайки”, а затем постепенно отпускать. У нас же методом проб и ошибок делались какие-то мелкие шаги, что породило негативные ожидания. В таких условиях все хотят покупать валюту и никто не хочет продавать.

– **Могут ли переломить ситуацию грандиозные вливания в Украину валюты со стороны МВФ и других доноров, скажем, в сумме более \$20 млрд?**

– Возможно. Но вряд ли столько дадут. Пока, на мой взгляд, стратегия МВФ заключается в том, чтобы лишь поддерживать Украину на плаву и все. Они же давно уже ничего не давали.

– **Насколько реально сейчас импортеру купить валюту через “ОТП Банк” по “официальному” курсу?**

– В пределах возможностей. Курс может быть разный, начиная от индикативного и выше – до 21 грн./USD (по состоянию на 19 января. – Ред.). Вот в рамках этого диапазона и продается валюта. Если банк покупает на рынке по 17 грн./USD, то и продаем по этому же курсу.

– **Неужели есть экспортеры, продающие валюту по индикативному курсу?**

– Есть и такие. Приличные люди, но их очень мало. Дело в том, что чаще всего импортеры и экспортеры предварительно договариваются между собой по поводу покупки. Банк выполняет волю клиентов. В прочие нюансы сделок он не посвящен. Может, контрагенты затем проводят какие-то дополнительные взаимные расчеты.

– **По данным НБУ, в декабре продолжился отток депозитов из банковской системы. Какова ситуация у вас?**

– Мы стали лидерами по приросту гривневых вкладов по итогам 2014 г. В долларах у нас, как и у всех, отток. Что касается ставок, то они будут держаться на высоком уровне до тех пор, пока не будут национализированы крупные банки. Я не хочу их называть...

– **А какие могут быть секреты, на повестке дня вроде бы только “Дельта Банк”...**

– Не только... Думаю, перспективы системных банков – это основной вопрос, на который придется ответить властям в нынешнем году. Такой вывод можно сделать из результатов стресс-теста. Наличие крупных банков, не выплачивающих депозиты, – это огромная проблема для всего рынка, растет недоверие к банковской системе. Вообще я не верю в то, что банки, которые перестали платить по обязательствам, можно вернуть к нормальной жизни без радикальных перемен. Их нужно либо ликвидировать, либо национализировать, возможно, с последующим присоединением к какому-либо из госбанков.