

Глава "ОТП банку": Позичальники, пов'язані з минулою і нинішньою владою - найбільш проблемні



"ОТП банк" - одно из кредитных учреждений с иностранным - венгерским - капиталом, чьи собственники ни разу не заявляли о планах уйти из Украины.

Секрет прост: несколько лет назад банковская система Венгрии столкнулась с теми проблемами, которые в Украине Нацбанк пытается решить сейчас.

Как работаете банкам в Украине? Будут ли акционеры докапитализировать "дочку"? Кто выигрывает в борьбе между заемщиками и кредиторами? Какие клиенты являются наиболее проблемными? Об этом ЭП поговорила с председателем правления "ОТП банка" Тамашем Хак-Ковачем.

- "ОТП банк" переживает не первый кризис. Во время этого кризиса много банков ушло с рынка. Оставшиеся уже ощущают преимущества?

- Пока мы не чувствуем ощутимого результата. Рынок ограниченный, спроса нет. В будущем конкуренция будет меньше, значит, мы сможем зарабатывать больше.

- На каком рынке вам интереснее работать?

- Я всегда работал на сложных рынках. Кризис в Венгрии начался в 2006 году, а я уехал в 2007-м. Приехал в Россию в 2007-м, а в 2008-м там начался кризис. Сюда приехал в 2012-м, а в 2014-м разразился кризис. Я долго без кризисов не работал.

- Когда сможете ощутить результаты очистки рынка?

- В 2016 году мы не ожидаем роста на банковском рынке. Хотя по макроэкономическим показателям мы уже достигли стабилизации. Я ожидаю, что в 2016 году ситуация в банковской системе будет такой же, как и в 2015 году. Рост возможен, в лучшем случае, через год, а может, и позже.

- Сколько денег нужно вашему банку по результатам стресс-тестирования?

- Я цифру называть не буду. Могу только сказать, что она совпадает с нашими ожиданиями. Летом мы начали докапитализацию на 2,6 млрд грн, сейчас документы находятся на согласовании в НБУ. Надеюсь, до середины декабря мы завершим все бюрократические процедуры. В плане докапитализации, который акционеры всех банков должны будут утвердить по завершению стресс-тестирования, нам будет нечего писать.

- Бюрократии в НБУ еще много?

- Нацбанк изменился в лучшую сторону. Конечно, определенная бюрократия еще есть, но это нормально. НБУ - огромный аппарат, корпоративную культуру тут за год не изменишь. Но когда мы общаемся на уровне руководителей НБУ, становится понятно, что они понимают рынок. Все, что делает Нацбанк, - стресс-тестирование, мероприятия по очистке рынка, утверждения планов докапитализации - он делает квалифицированно.

- Все, что вы перечислили, придумано не НБУ. Это требования МВФ.

- Да, но МВФ от многих это требует, но не все выполняют. То, что делает Нацбанк, совпадает с международной практикой. Даже новая редакция постановления №23, которая сейчас обсуждается, - это внедрение базельских принципов.

При этом НБУ абсолютно открыт. Я вхожу в Совет НАБУ и могу сказать, что регулятор прислушивается к консолидированному мнению общественности.

В Нацбанке понимают, что многие процессы, например, конвертации судболга в капитал, достаточно тяжелые и забюрократизированные, поэтому стараются облегчить их. Нацбанк не боится принимать вызовы.



- Не первый день обсуждается ситуация на валютном рынке. Бизнес не доволен ограничениями. Вы поддерживаете Нацбанк?

- Я не сказал бы, что бизнес очень недоволен. Он был недоволен в 2014 году, а сейчас он привык работать в таких условиях.

Нацбанку нужно было стабилизировать валютный рынок. Ограничения затратные для бизнеса, но если их слишком быстро отменить, то есть риск, что будут уничтожены результаты стабилизации. Нацбанк выбрал правильный подход. Не идеальный, но правильный. Сейчас идеального решения нет.

- Заявки на покупку валюты от ваших клиентов удовлетворяются?

- Я еженедельно узнаю у наших казначеев, увеличивается или уменьшается количество отказов. Доля отказов невысокая. У нас много клиентов-импортеров, и они научились жить в этой системе. В 2014 году импортеры и экспортеры договаривались между собой, пытались сформировать свой рынок.

Это была очень опасная ситуация.

- В сентябре во время работы миссии МВФ ее представители встречались с представителями иностранных банков. Чем фонд интересовался?

- Мы обсуждали новый законопроект о конвертации валютных кредитов. Мы как банковское сообщество поддерживаем этот документ.

- Заемщики считают его жестким. Мало кто попадает под новые требования.

- Я бы так не сказал. Туда попадают все заемщики, которые в начале 2014 года вовремя и в полном объеме погашали долги перед банками, а летом 2015 года имели просрочку. То есть все те, кто не смог платить именно из-за роста курса.

Кроме того, для разных категорий заемщиков предусмотрены разные варианты конвертации. Если заемщик - боец АТО погиб, то банк может ему списать до 100% суммы долга. В некоторых случаях списание может быть меньшим - около 30%.

- Вы пытались донести до коллег и Нацбанка опыт Венгрии, где провели конвертацию валютных кредитов в местную валюту?

- В отношении венгерского опыта существует много мифов. Соответственно, есть вопросы, корректно ли применять в Украине опыт Венгрии.

Проблемы с погашением валютных кредитов в Венгрии начались в 2011 году. Тогда же банки начали запускать различные программы по реструктуризации и конвертации, как в Украине, но конвертация произошла только сейчас. Почему?

Во-первых, только в 2015 году ставки по кредитам в венгерской валюте сравнялись со ставками в инвалюте, а это значит, что сумма платежа не изменилась. В Украине ставки в гривне - выше 20%.

Во вторых, венгерская экономика, которая в 2008-2009 годах была в кризисе, вышла из этого состояния, поэтому рыночные риски такой конвертации невысоки.

В-третьих, венгерский Центробанк для конвертации валютных кредитов продал банкам 9 млрд евро - это примерно 25% золотовалютных резервов страны. В 2010-2011 годах на это нужно было потратить половину резервов.

В 2015 году Венгрия полностью рассчиталась по кредитам МВФ и даже символически закрыла их представительство.

Еще один важный фактор - Верховный суд Венгрии принял решение, что валютный риск по валютным кредитам несет заемщик, поэтому банки проводили конвертацию по рыночному курсу. Этим же решением суд признал, что часть банковских комиссий была нелегальной, поэтому банки были вынуждены вернуть заемщикам сумму уплаченных комиссий. В результате сумма ежемесячного платежа стала меньше.

Ну и еще один немаловажный момент - ликвидность банков в форинтах была высокой. У нас гривневая ликвидность тоже вроде высокая, но распределена она по банковской системе очень неравномерно.

То есть на момент конвертации кредитов в Венгрии ситуация в банковской системе страны отличалась от ситуации в украинской банковской системе.

- В Украине валютные заемщики платят по кредитам?

- Традиционно мы делим заемщиков на четыре группы.

Первая - заемщики, которые платили и платят. Средняя сумма долга у них - 20-25 тыс долл. Эти заемщики не хотят портить кредитную историю и рисковать имуществом. Таких клиентов осталось очень немного. Мы ожидаем, что до конца 2015 года портфель кредитов таких заемщиков уменьшится до 30-35 млн долл.

- Это только в "ОТП банке"?

- Да, но если умножить этот показатель на пять-шесть, это будет цифра по рынку.

Вторая категория - клиенты, которые согласились на добровольную конвертацию. Им мы предлагаем льготные условия: договариваемся с каждым индивидуально.

Конвертируем по рыночному курсу с сохранением на три года процентной ставки, действовавшей по валютному договору, и списываем часть долга в конце срока, если заемщик выполняет все условия реструктуризации.

Это может быть и 10%, и 20% и 30% и даже больше. Все зависит от финансового состояния заемщика, суммы кредита, стоимости залогового имущества.

- А спустя три года какая будет ставка по конвертированному кредиту?

- UIRD + 1 п. п, но мы ожидаем, что через три года будет новая реструктуризация. (Ukrainian Index of Retail Deposit Rates – украинский индекс ставок по депозитам физических лиц – индикативная ставка, которая рассчитывается в 15:00 по киевскому времени каждого банковского дня, ЭП)

- Много клиентов соглашаются на реструктуризацию?

- Все зависит от рыночных условий. Если курс доллара растет, то растет и желание клиентов конвертировать кредит. В среднем мы конвертируем в месяц кредитов на 5-6 млн долл.

Третья группа - заемщики, которые не хотят платить и договариваться. Сейчас действует мораторий на изъятие залогового имущества, поэтому они не боятся. Надеются, что в будущем государство все за них решит и отменит кредиты.

- Вы с ними продолжаете судиться?

- Да. Суды принимают решения с отложенным сроком исполнения.

Четвертая группа - заемщики, которые отказываются платить и надеются на законодательное решение проблемы. Они предпочитают краткосрочную реструктуризацию на несколько месяцев, чтобы не портить кредитную историю. Например, оформляют кредитные каникулы.



- Третья группа заемщиков большая?

- Да, отчасти потому, что они накапливают долг. Потери банков от валютных кредитов мы оцениваем в несколько миллиардов долларов. Мы их уже потеряли.

- Эти потери - одна из причин убытков по итогам третьего квартала?

- Да, но в убытке отражены потери не только по розничному, но и по корпоративному портфелям. В 2014 году курс вырос на 50% - с 8 грн за долл до 12 грн за долл. В 2015 году - с 12 грн за долл до 24 грн за долл, то есть на 100%.

Поэтому мы почувствовали последствия девальвации и в корпоративном сегменте. Как правило, это кредиты, выданные в 2008-2009 годах: проектное финансирование, кредиты на покупку или строительство недвижимости.

- Как вы работаете с этой задолженностью?

- Мы подсчитали, сколько могут погасить эти клиенты в течение десяти лет. Под эту сумму формируем резервы, остальное будем списывать. И мы, и группа уже отобразили это в отчетности по МСФО по результатам третьего квартала.

На самом деле, таких клиентов немного, но суммы кредитов большие. Если не учитывать валютный портфель, то основная деятельность банка прибыльная.

Если у тебя классический банковский бизнес, то работать на этом рынке можно прибыльно. Сейчас высокие процентные ставки, небольшая конкуренция, значит, маржи высокие, неопределенность на валютном рынке позволяет закладывать дополнительные комиссии, поэтому основная деятельность прибыльна.

Я ожидаю, что в 2016 году мы продолжим зарабатывать, но уже меньше, чем в 2015 году. Ставки будут ниже, маржа ниже, конкуренция вырастет.

В корпоративном сегменте есть четыре-пять банков, которые начинают активную работу в этом направлении. Если заемщики будут платить, то мы сможем даже расформировать часть резервов, хотя я на это не рассчитываю.

- Среди корпоративных клиентов есть компании, которые не идут на контакт с банком и отказываются платить?

- Те, что не платили раньше, воевали с нами в судах, продолжают это делать. Те, что платили и хотят платить, продолжают платить, а если не могут, то ведут переговоры. Никаких кардинальных перемен я не вижу.

- Как обслуживают кредиты бизнесы, связанные с властью (Ранее [ЭП писала](#), что ОТП-Банк безуспешно пытается взыскать более 260 млн грн с предприятий, входящих в орбиту бизнеса Давида Жвани и Николая Мартыненко, ЭП)

- Заемщики, связанные с прошлой и нынешней властями, - самые проблемные.

- Ситуация с "Мрией" обошла ваш банк стороной. А в целом вы активно работаете с аграриями?

- Активно. По объему аграрного кредитного портфеля мы входим в топ-3.

- Что произошло с кредитным портфелем "ОТП банка" в Крыму?

- В Крыму мы мирно разошлись со всеми корпоративными заемщиками. Средний дисконт по портфелю - 50-60%. Последнюю сделку с самым крупным клиентом мы закрыли в сентябре - он погасил кредит с дисконтом 80%.

Нам помогло то, что российские банки требовали от заемщиков положительной кредитной истории, поэтому компании решили с нами рассчитаться.

- А физлица?

- Беззалоговый портфель мы отдали на аутсорсинг и собрали 9-10% от суммы задолженности. Ипотеку продаем за 5%. Среди населения ведется пропаганда, что платить не нужно, никто не сможет забрать у них ни машину, ни квартиру, поэтому заемщики не платят. По беззалоговым кредитам такой агитации нет.

- Как обстоят дела в зоне АТО?

- Там ситуация хуже. Беззалоговые кредиты мы продали за символическую сумму - несколько тысяч гривен за весь портфель. Ипотечный портфель продать нельзя, поскольку действует мораторий. Заемщики вообще ничего не платят.

В корпоративном сегменте те, кто и раньше были проблемными заемщиками, и сейчас не платят, а порядочные клиенты стараются договориться.

- В 2015 году вы ощутили приток клиентов из ликвидируемых банков?

- Когда вводится временная администрация, клиентов в банке уже почти нет. Они уходят, когда проблемы начинаются. Много клиентов к нам пришло в 2014 году, когда неплатежеспособными признавались крупные банки. В 2015 году из крупных - только "Финансы и кредит", но оттуда клиенты начали уходить в 2014 году.

- А в госбанки от вас уходили клиенты?

- Нет. Мы с госсектором не работаем, поэтому оттока не было. Госпредприятия мы не кредитовали, зарплатные проекты не вели. Мы с госбанками живем в разных плоскостях.

- Как ваши акционеры относятся к ситуации на украинском банковском рынке?

- Они уже привыкли. В Венгрии тоже все было нелегко. Кроме того, они понимают, что сами принимали и утверждали стратегию развития банка до 2008 года. Именно их идея - идти в проектное финансирование и валютную ипотеку. Поэтому вина за то, что происходит сейчас, отчасти лежит и на них.

Новый портфель, выданный после 2008 года, качественный, поэтому к нам вопросов нет. Если бы такая ситуация повторялась каждый год с новыми заемщиками, тогда отношение акционеров было бы другим.

- Недавно появилась информация, что венгерские компании Brown & Deer и Eco Food покупают "Финанс банк". Вы слышали о таких инвесторах?

- Честно говоря, нет. Очевидно, это не очень крупный и не очень известный инвестор. Честно говоря, я в мелкие банки не верю. Они просто не имеют права существовать. В 2012 году топ-менеджер одного из мелких банков рассказывал, что у него в штате 70 человек и основной его бизнес - оптимизация налогов.

В "ОТП банке" только в службе безопасности работало 70 человек, которые боролись с оптимизацией! Если Нацбанк борется с обналичиванием, ограничил инсайдерское кредитование, то за счет чего эти банки будут существовать?

Даже если они делают "хорошее лицо" и держат в порядке отчетность, они не смогут зарабатывать на классическом бизнесе. Я скептически отношусь к непрофильным инвесторам, которые хотят сотворить чудо на украинском рынке.