

счет увеличения стоимости автомобиля до 1,5 млн руб., введения программы трейд-ин и поддержки медицинских работников», — отмечает господин Повалий. С ним солидарен Алексей Лола из Росбанка, указывая, что госпрограмма в автокредитовании — это реальная поддержка рынка. «На данный момент мы видим тенденцию восстановления рынка, но вопрос о темпах этого восстановления после удовлетворения отложенного спроса, возникшего в результате карантина, остается открытым», — заключает господин Лола.

ется на этом уровне, несмотря на официальное завершение самоизоляции».

Клиенты активно выбирают цифровые каналы взаимодействия с банком. Как рассказал старший вице-президент ВТБ Никита Чугунов, самыми популярными дистанционными сервисами во время пандемии стали переводы, обсуждение кредитных каникул в чат-боте, переводы по миру, регистрация (подтверждение) учетной записи на госуслугах. «Мы ожидаем продолжения роста практически всех направлений онлайн-банкинга: перево-

услуги, поскольку потенциальная доходность таких операций гораздо выше, чем ставки по депозитам, особенно вследствие динамики ключевой ставки. «Для банков же такие операции несут комиссионный доход, а средства клиентов служат бесплатным источником пассивов», — резюмирует Ксения Балясова.

### Будет ли рост?

Несмотря на заметное оживление в рознице в мае—июне эксперты не ожидают значительного роста, разделяя скептицизм регулятора о, возможно, нулевой динамике по итогам года. «В политике российских банков в сфере розничного кредитования в 2020 году осторожность преобладает над стремлением заработать, что уже предопределило заметный сдвиг интереса банков от потребительского к ипотечному кредитованию, — рассуждает вице-президент международного рейтингового агентства Moody's Ольга Ульянова. — Мы полагаем, что рост по году в сегменте необеспеченного потребительского кредитования будет близок к нулю, тогда как ипотечный портфель в целом по сектору может вырасти примерно на 10%, что тоже представляется весьма умеренным».

По мнению банкиров, нулевая динамика по итогам года ожидается исключительно в связи с резким проседанием объемов кредитования во втором квартале, который вряд ли может быть компенсирован до конца 2020 года. Но эксперты отмечают, что серьезное влияние оказывает рост проблемных кредитов. По данным ЦБ, на 1 июля 2020 года банки реструктурировали (как по своим собственным программам, так и по закону 106-ФЗ) всего около 3% розничных кредитов, причем 86% объема всех реструктурированных кредитов пришлось на собственные программы банков. «На первый взгляд реструктурированный портфель невелик, более того, и ЦБ, и банки отмечают снижение интенсивности обращений заемщиков за реструктуризациями, — говорит Ольга Ульянова. — Однако мы считаем, что негативное влияние пандемии на качество банковских розничных портфелей еще не исчерпано. Доходы домохозяйств будут находиться под давлением в течение всего 2020-го, а возможно, и значительную часть 2021 года из-за высокой безработицы, урезанных зарплат и сократившихся доходов самозанятых». Не исключено, что реструктуризации розничных кредитов будут актуальны и после 30 сентября 2020 года — срока, данного ЦБ в качестве послабления. Ольга Ульянова допускает, что и сам срок послабле-

### ПОТЕРИ БАНКОВ

Крупнейшие банки уже отчитались о «миллиардных потерях» после введения антикризисных программ поддержки заемщиков. «Это миллиарды, и они, конечно, за наш счет. Но мы прекрасно понимаем текущую ситуацию, поэтому осознанно идем на встречу заемщикам, которых коснулась пандемия и которые попали в сложную ситуацию» — так охарактеризовал в начале августа влияние пандемии на банковский бизнес заместитель правления ВТБ Анатолий Печатников. С начала пандемии ВТБ подключил кредитные каникулы для 314 тыс. клиентов на сумму 257 млрд руб. Из-за ухудшения качества портфеля (в связи с пандемией) ВТБ пришлось на 150% увеличить расходы на резервы в первом полугодии, они составили 113,9 млрд руб., по данным МСФО банка.

За четыре месяца с начала пандемии Сбербанк получил порядка 750 тыс. заявок на реструктуризацию от розничных клиентов на общую сумму 460 млрд руб. За поддержкой обратилось более полумиллиона клиентов, и у многих из них было сразу несколько кредитов (например, ипотека и потребительский кредит), сообщил Сбербанк. На 1 июля объем реструктурированных розничных кредитов банка составил порядка 140 млрд руб. Несмотря на то что сами банки рапортовали о том, что ситуация выправляется и количество заявок на реструктуризацию в июле существенно сократилось, они продолжают «с осторожностью следить за качеством портфеля». Считая, что влияние пандемии на банковский сектор еще не исчерпано, ВТБ предложил Банку России продлить действие регуляторных послаблений для кредитных организаций на весь 2021 год. Однако 10 августа ЦБ сообщил лишь о продлении части регуляторных послаблений для банков до конца 2020 года. Среди них — ряд льгот по резервам для банков, а также рекомендации не взыскивать пени и штрафы при реструктуризации кредитов, не ухудшать кредитную историю заемщиков из-за реструктуризации, а также не выселять должников из занимаемой жилой площади.

ний придется продлевать, чтобы избежать резкого проседания показателей качества активов банков и их прибыльности в конце третьего квартала сего года. «Таким образом, рост отчислений в резервы на возможные потери по мере ухудшения качества ссуд будет оказывать давление на показатели достаточности капитала и, следовательно, возможность выдавать кредиты», — резюмирует Ксения Балясова из «Эксперт РА» ●

## РОЗНИЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В 2020 ГОДУ

СЕГМЕНТ	ПРИРОСТ ПОРТФЕЛЯ (МЛРД РУБ.)				
	ЯНВАРЬ	ФЕВРАЛЬ	МАРТ	АПРЕЛЬ	МАЙ
НЕЦЕЛЕВОЕ	32	79	139	-69	-8
ИПОТЕКА	52	109	113	42	61
АВТОКРЕДИТ	0	5	20	-34	-13
POS	-4	-6	-6	-21	-11

Источник: данные Frank Research Group.

### Тотальная диджитализация

Основные ресурсы банков в этом году — возможно, как никогда прежде — брошены на разработку технологичных цифровых решений. «Сейчас более заметен фокус на продукты, позволяющие коммуницировать с банком дистанционно», — говорит Михаил Повалий. Пандемия ясно показала: в условиях режима изоляции банки должны предоставлять эффективный и своевременный сервис по дистанционному обслуживанию. «Самоизоляция на фоне пандемии COVID-19 проявила потребность банков в диджитал-трансформации, — подтверждает Ксения Балясова из „Эксперт РА“. — Наименее развитые с точки зрения цифровых продуктов игроки признали необходимость совершенствования приложений для клиентов и развитие дистанционных каналов продаж».

В течение последних нескольких месяцев все банки наблюдали значительный рост доли продаж банковских продуктов в digital-каналах. Так, в марте доля таких продаж составляла 31%, в апреле — уже 42%, говорят в Росбанке. Рост спроса на все дистанционные сервисы во время пандемии вырос на 30%, отмечают в Абсолютбанке. «Сегодня 75% кредитов клиенты получают онлайн, без посещения отделения, — говорит руководитель дирекции по обслуживанию физических лиц и малого бизнеса Райффайзенбанка Роман Зильбер. — Доля онлайн-выдач кредитов для действующих клиентов превысила 80% и оста-

дов, платежей, инвестиций, а также ускорения проникновения биометрии и увеличения числа новых клиентов, которые используют онлайн-сервисы полностью без посещения точек продаж», — прогнозирует господин Чугунов.

Впрочем, цифровая трансформация — удовольствие отнюдь не дешевое и требует серьезных инвестиций. «А в условиях ожидаемого ухудшения качества портфелей и роста резервов это может быть затруднительно, — считает Ксения Балясова. — Даже некоторые крупные кредитные организации, имеющие комфортный запас по капиталу, временно заморозили часть проектов по технологическому совершенствованию бизнеса».

### Депозиты в новом формате

Вклады тоже начали расти — впервые после пандемии. В июне их объем вырос на 585 млрд руб., или 1,9%. «Это объясняется изменением потребительской модели поведения населения — в сложной ситуации люди более склонны сберегать, чем тратить», — говорит Роман Зильбер. По его словам, сейчас наблюдается переток средств из вкладов на накопительные счета, которые становятся более гибким инструментом для сбережений. Также, продолжает эксперт, в условиях снижения ставок по вкладам растет спрос на инвестиционные продукты. Клиенты покупают акции, облигации и ПИФы.

В дальнейшем, полагают эксперты, все большей популярностью для клиентов будут пользоваться брокерские