

Исследование «Рост за счет розницы: обзор рынка комиссионных доходов в 2013 году» подготовили:

Марина Мусиец,
заместитель директора, банковские рейтинги

Михаил Доронкин,
заместитель директора, банковские рейтинги

Станислав Волков,
директор, банковские рейтинги

Павел Самиев,
заместитель генерального директора

Доля чистых комиссионных доходов в прибыли банковского сектора выросла с 59% в 2011 году до 66% в 2013-м, и в этом заслуга розничных банков, которые наращивают комиссионные доходы быстрее корпоративных. Но в 2014 году показать темпы роста комиссионных доходов, аналогичные прошлогодним, розничным банкам вряд ли удастся вследствие замедления кредитования физических лиц (ФЛ) и законодательных новаций.

Чистые комиссионные доходы, несмотря на законодательные ограничения отдельных видов комиссий, показывают устойчивый рост как по отношению к совокупной прибыли, так и по отношению к чистому процентному доходу. На фоне снижения прибыли банковского сектора за 2013 год на 2% по сравнению с 2012 годом чистые комиссионные доходы показали прирост на 16% и достигли 654 млрд рублей (см. графики 1 и 2). Чистые комиссионные доходы растут чуть медленнее чистых процентных доходов, но если из последних вычесть расходы на дорезервирование, то соотношение будет уже в пользу комиссионных (см. таблицу 1). Законодательные запреты ряда комиссий (прежде всего за рассмотрение заявки на кредит, открытие и ведение ссудного счета) были нивелированы ростом комиссионных доходов за счет обслуживания растущего числа банковских карт, продажи страховок и за счет вознаграждений от выданных гарантий и поручительств.

Розничные банки зарабатывают на комиссионных доходах гораздо лучше корпоративных. При среднерыночных темпах прироста комиссионных доходов в 16% за 2013 год розничные банки показали прирост на 40%. На графике 4 мы расположили банки по осям – доля банка в совокупных чистых комиссионных доходах и доля банка в совокупных активах, лидеры расположены в правом нижнем углу. Среди них в основном крупные розничные банки (банк «Русский Стандарт», КБ «Восточный», НБ «ТРАСТ», ТКС Банк) и крупные универсальные банки (Альфа-Банк и Сбербанк России). Единого рецепта успеха нет: нельзя выделить какой-то конкретный вид дохода, за счет которого розничным банкам удалось столь серьезно нарастить комиссионные доходы. Так НБ «ТРАСТ», КБ «Восточный» и банк «Русский Стандарт» увеличили комиссии за счет посреднических услуг по брокерским и аналогичным договорам. Комиссии КБ «Ренессанс Кредит», ОТП Банк и ТКС Банк выросли за счет доходов, отразившихся на счете «по другим операциям». Связной Банк нарастил комиссии за счет вознаграждений за РКО ФЛ.

Наиболее активно банки наращивают комиссионные доходы за счет выдачи гарантий и поручительств и за счет доходов «по другим операциям». Темпы прироста перечисленных доходов за 2013 год – 24% и 26% соответственно. При этом комиссионные доходы по РСБУ малопрозрачны: второй по объему компонент (после доходов за РКО и ведение банковских счетов) – «доходы по другим операциям», которые составляют около 30% чистых комиссионных доходов. В состав комиссионных доходов «по другим операциям» входят доходы, полученные от страховых компаний, комиссии за SMS-информирование и дистанционное банковское обслуживание и часто оспариваемые вознаграждения за обслуживание и сопровождение кредитов. Из банков топ-10 по активам лидерами по доле доходов «по другим операциям» в комиссионных доходах в 2013 году стали ОАО «Россельхозбанк» и Банк ВТБ (см. таблицу 3).

Возможность наращивания комиссионных доходов за РКО юридических лиц (ЮЛ) остается в повышении гибкости банковских комиссий. Чтобы быстрее подстраиваться под интересы клиента, банкам следует от «коробочных» продуктов переходить к «конструкторам» (методикам подбора тарифных планов, которые исходят из информации, предоставляемой клиентами). Для предпринимателей, имеющих несколько ЮЛ, удобно централизованно оценивать финансовую деятельность всех ЮЛ в одном окне и

дополнительно получать скидку за большое число обслуживаемых компаний. Однако в текущих условиях гибкость банков, конечно, будет способствовать удержанию клиентов, но для наращивания комиссионных доходов одной гибкости может оказаться недостаточно. Участвовавшие отзывы банковских лицензий в конце 2013-го – начале 2014 года привели к перетоку клиентов на РКО из небольших частных банков в государственные. Поэтому в 2014 году максимально нарастить комиссионные доходы смогут те крупные банки с государственным участием, кто точнее настроит свои «конструкторы».

Вознаграждения за РКО у большинства банков существенно (в семь-восемь раз) превышают объем вознаграждений за открытие и ведение банковских счетов. Но на фоне снижения маржинальности кредитования высока вероятность повышения этих комиссий. Пока банки мало зарабатывают на комиссиях за открытие и ведение банковских счетов. Отсутствие либо минимальный размер таких комиссий сегодня является одним из инструментов для привлечения новых клиентов на обслуживание. Из крупных банков только несколько кредитных организаций демонстрируют высокую долю доходов по данной статье в объеме доходов за открытие, ведение счетов и РКО, в частности Альфа-Банк (43,1%) и УБРиР (39,4%) (см. таблицу 4).

По прогнозам «Эксперта РА», в 2014 году темп прироста комиссионных доходов снизится – 13-15% против 16% по итогам 2013 года. Основные причины замедления – в регулятивных новациях и снижении темпа роста розничного кредитования. С 1 июля 2014 года комиссионные доходы могут быть ограничены: страховой агент / брокер не сможет одновременно выступать выгодоприобретателем. Многие розничные банки получали существенный комиссионный доход за счет агентского вознаграждения от страховых компаний. Кроме того, повышенные нормы резервирования по необеспеченной рознице, введенные регулятором в 2013–2014 годах, и опасения банкиров относительно роста кредитных рисков на фоне стагнации неизбежно ограничат темпы роста объемов кредитования. Это повлечет и снижение связанных с кредитованием комиссионных доходов. Есть способы обойти эти новации, но не все банки решатся ими воспользоваться, опасаясь репутационных рисков. «Банки внесут необходимые изменения, но отказываться от комиссий не станут. В принципе, необязательно быть выгодоприобретателем, банки могут отказаться от этой части сделки. Они будут перечислять средства на счет клиента и безакцептно их списывать», – считает **Григорий Варцибасов**, член совета директоров и управляющий директор НБ «ТРАСТ» (ОАО).

Таблица 1. С учетом расходов на досоздание резервов комиссионные доходы растут быстрее процентных

Показатель	2011	2012	2013
Отношение чистых комиссионных доходов к чистым процентным доходам, %	40,1	36,0	33,1
Отношение чистых комиссионных доходов к чистым процентным доходам за вычетом расходов на дорезервирование, %	44,0	41,4	48,0

Источник: «Эксперт РА», по данным ЦБ РФ

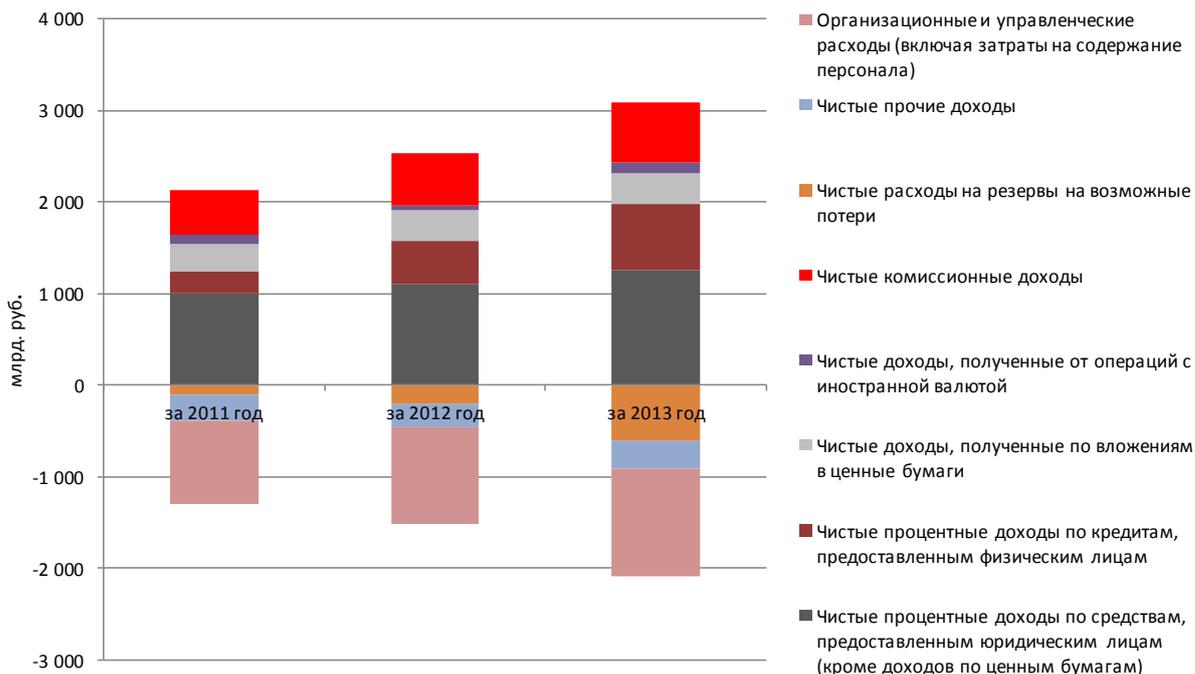
Таблица 2. Рэнкинг банков по объему чистого комиссионного дохода за 2013 год

№	Наименование банка	Объем комиссионных доходов за 2013 год, млн рублей	Темпы прироста комиссионного дохода в 2013 году по сравнению с 2012 годом, %	Рейтинг кредитоспособности банка от «Эксперта РА»	Место по активам на 01.01. 2014
1	ОАО «Сбербанк России»	204 670	14,2	-	1
2	ОАО «Альфа-Банк»	29 561	35,4	-	7
3	ВТБ 24 (ЗАО)	20 373	18,7	-	4
4	ОАО Банк ВТБ	17 067	28,7	-	2
5	ЗАО «Банк «Русский Стандарт»	16 372	59,8	-	19
6	ОАО КБ «Восточный»	13 973	67,9	A+ (III)	30
7	ОАО «Россельхозбанк»	13 396	12,4	-	5
8	ОАО «Промсвязьбанк»	12 915	13,0	-	10
9	ЗАО «Райффайзенбанк»	12 043	30,5	-	11
10	ТКС Банк (ЗАО)	11 087	57,3	-	56
11	ГПБ (ОАО)	10 703	4,5	A++	3
12	ОАО «Банк Москвы»	9 188	24,3	-	6
13	НБ «ТРАСТ» (ОАО)	9 143	-11,1	A (III)	36
14	КБ «Ренессанс Кредит» (ООО)	9 053	300,3	-	55
15	ОАО «Уралсиб»	8 464	14,2	-	18
16	ОАО «ОТП Банк»	6 860	4,1	-	43
17	ОАО АКБ «Росбанк»	6 858	10,9	-	12
18	ЗАО «ЮниКредит Банк»	6 341	15,5	-	9
19	ОАО «Московский Кредитный Банк»	6 079	41,4	A++	13
20	ОАО «Банк «Открытие»	5 760	83,0	-	35
21	ОАО «УБРиР»	5 752	68,7	-	34
22	«НОМОС-БАНК» (ОАО)	5 403	29,5	-	8
23	Банк «Возрождение» (ОАО)	5 345	-0,1	-	32
24	ООО «ХКФ Банк»	5 211	9,0	-	23
25	ЗАО КБ «Ситибанк»	4 861	12,7	-	17
26	ОАО «СКБ-банк»	4 482	-14,4	A+ (III)	49
27	АКБ «Мособлбанк» ОАО	4 391	96,8	-	85
28	ЗАО МКБ «Москомприватбанк»	3 867	24,6	-	96

29	ОАО «Ханты-Мансийский Банк»	3 502	-0,5	A+ (I)	20
30	ОАО «МТС-Банк»	3 482	83,0	-	37
31	Связной Банк (ЗАО)	3 426	62,8	A (I)	76
32	«Азиатско-Тихоокеанский Банк» (ОАО)	3 423	28,6	A+ (I)	53
33	ЗАО АКБ «Национальный Клиринговый Центр»	3 377	35,4	-	16
34	ОАО «МИНБ»	3 371	16,8	A (III)	33
35	ОАО «МДМ Банк»	3 228	-11,9	-	24
36	ОАО «Банк «Санкт-Петербург»	3 181	7,3	A++	14
37	ОАО «БИНБАНК»	3 023	113,6	A+ (III)	31
38	ОАО АКБ «Авангард»	2 889	5,7	-	58
39	ОАО АКБ «Пробизнесбанк»	2 716	16,6	-	59
40	ЗАО «Кредит Европа Банк»	2 519	11,5	-	42
41	КИВИ Банк (ЗАО)	2 444	25,3	-	228
42	ОАО «Банк «Зенит»	2 343	-12,5	-	27
43	ООО КБ «АйМаниБанк»	2 281	56,2	-	177
44	АКБ «РосЕвроБанк» (ОАО)	2 279	18,4	-	48
45	НКО ЗАО НРД	2 268	33,3	-	67
46	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	2 053	31,7	A+ (II)	29
47	«Запсибкомбанк» ОАО	1 909	12,3	A+ (III)	64
48	ОАО «АК БАРС» Банк	1 770	11,2	-	21
49	АКБ «ВПБ» (ЗАО)	1 731	348,0	A (III)	153
50	ОАО «РГС Банк»	1 681	-3,0	A (I)	52

Источник: «Эксперт РА», по данным ЦБ РФ

График 1. Чистые комиссионные доходы показали прирост на 16% за 2013 год по сравнению с 2012 годом



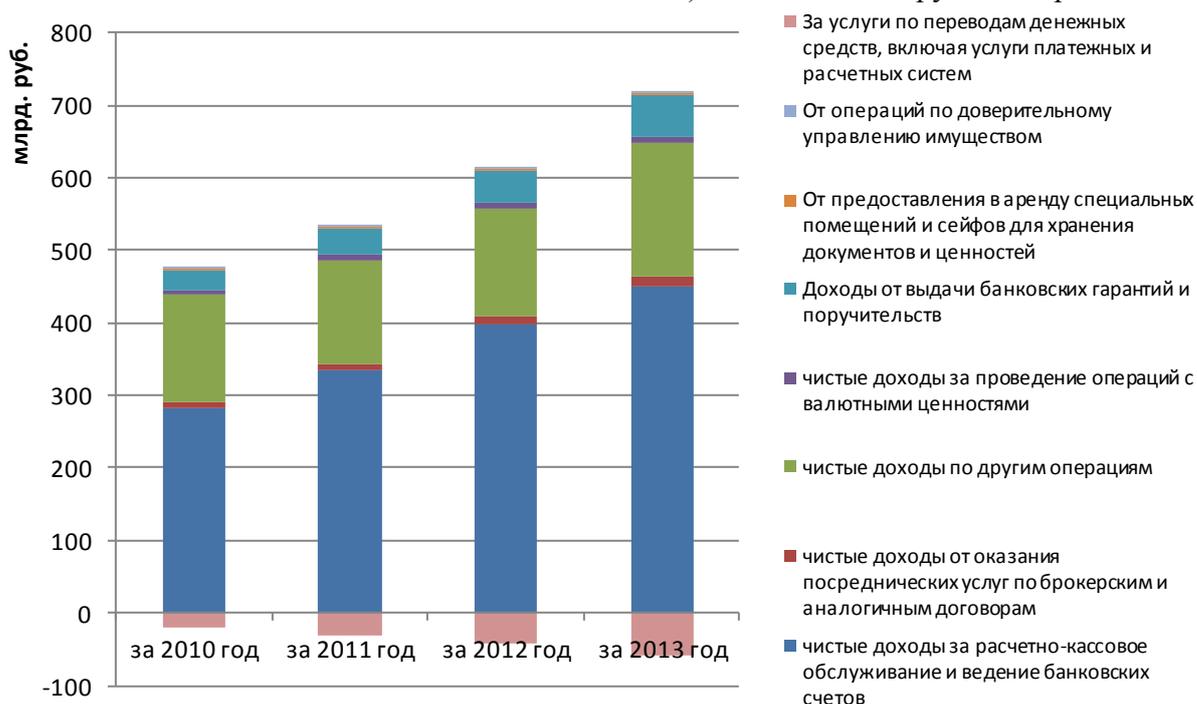
Источник: «Эксперт РА», по данным ЦБ РФ

График 2. Темп прироста комиссионных доходов увеличивается на протяжении 2010-2013 годов



Источник: «Эксперт РА», по данным ЦБ РФ

График 3. Комиссионные доходы по РСБУ малопрозрачны: второй по объему компонент (после доходов за РКО и ведение банковских счетов) – «доходы по другим операциям»



Источник: «Эксперт РА», по данным ЦБ РФ

Таблица 3. Рэнкинг банков (из числа топ-100 по активам на 01.01.2014) по доле чистого дохода от прочих операций в чистых комиссионных доходах по итогам 2013 года

№	Наименование банка	Место по активам на 01.01.2014	Доходы по другим операциям, тыс. рублей	Расходы по другим операциям, тыс. рублей	Объем чистых комиссионных доходов, тыс. рублей	Доля чистых прочих доходов в чистых комиссионных доходах, %
1	«Сетелем Банк» ООО	84	2 097 760	788 929	1 345 427	97,3
2	НКО ЗАО НРД	67	2 230 735	29 375	2 267 873	97,1
3	«ИНГ БАНК (ЕВРАЗИЯ)» ЗАО	28	1 086 546	12 943	1 130 939	94,9
4	КБ «Ренессанс Кредит» (ООО)	55	8 206 245	109 924	9 052 756	89,4
5	ОАО АКБ «ЮГРА»	95	536 563	-	682 670	78,6
6	ОАО КБ «Восточный»	30	10 813 565	183 418	13 973 255	76,1
7	ЗАО КБ «ДельтаКредит»	62	446 715	48 258	543 030	73,4
8	ОАО «УБРиР»	34	4 426 771	236 311	5 752 320	72,8
9	ЗАО АКБ «Национальный Клиринговый Центр»	16	2 405 011	7 101	3 376 877	71,0

10	ОАО «ОТП Банк»	43	4 562 656	61 089	6 860 431	65,6
11	«Креди Агриколь» КИБ ЗАО	97	176 388	339	269 724	65,3
12	ОАО АКБ «Международный Финансовый Клуб»	80	284 481	15 882	420 931	63,8
13	ОАО «Банк ВТБ»	2	12 427 456	1 751 454	17 066 787	62,6
14	ОАО «Россельхозбанк»	5	8 746 557	402 918	13 396 317	62,3
15	ОАО «Нордеа Банк»	25	890 146	36 060	1 450 081	58,9
16	ОАО «Собинбанк»	90	453 089	51 087	716 074	56,1
17	ОАО «Банк БФА»	66	70 546	31 575	71 138	54,8
18	«КИТ Финанс» Инвестиционный банк (ОАО)	73	173 582	25 326	274 941	53,9
19	ЗАО «Кредит Европа Банк»	42	1 550 284	221 985	2 518 839	52,7
20	ОАО «МСП Банк»	45	22 645	15 481	13 593	52,7

Источник: «Эксперт РА», по данным ЦБ РФ

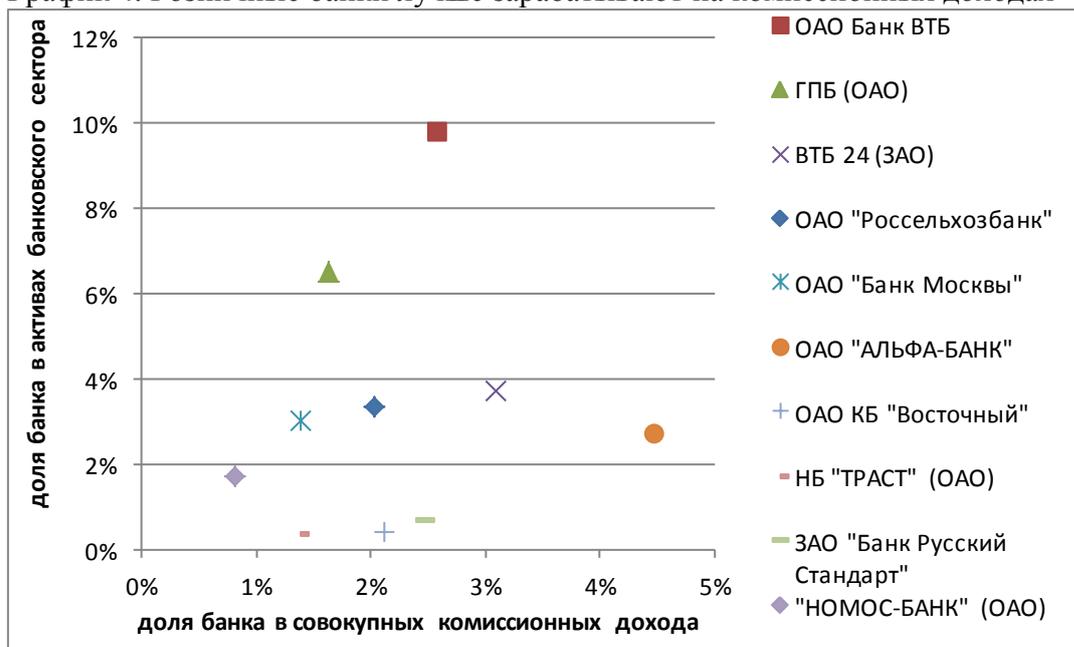
Таблица 4. Рэнкинг банков по объему полученного за 2013 год вознаграждения за открытие, ведение банковских счетов и РКО

№	Наименование банка	Вознаграждение за открытие, ведение банковских счетов и РКО за 2013 год, млн рублей	Вознаграждение за открытие и ведение банковских счетов за 2013 год, млн рублей	Вознаграждение за расчетное и кассовое обслуживание за 2013 год, млн рублей	Активы на 01.01.2014, млн рублей	Место по акциям на 01.01.2014
1	ОАО «Сбербанк России»	165 247	19 079	146 168	16 448 711	1
2	ОАО «Альфа-Банк»	18 987	8 180	10 807	1 486 941	7
3	ВТБ 24 (ЗАО)	17 989	853	17 137	2 031 004	4
4	ЗАО «Банк «Русский Стандарт»	14 581	3	14 579	370 131	19
5	ГПБ (ОАО)	10 175	109	10 065	3 575 017	3
6	ОАО «УРАЛСИБ»	9 881	1 140	8 741	374 342	18
7	ОАО «Банк ВТБ»	6 773	605	6 168	5 348 120	2
8	ОАО «Банк Москвы»	6 614	452	6 162	1 664 364	6

9	ТКС Банк (ЗАО)	6 391	0	6 391	106 700	56
10	КИВИ Банк (ЗАО)	6 372	1	6 371	13 304	228
11	НБ «ТРАСТ» (ОАО)	5 728	723	5 006	194 615	36
12	Связной Банк (ЗАО)	5 430	12	5 418	68 882	76
					1 825	
13	ОАО «Россельхозбанк»	5 338	845	4 493	528	5
14	ОАО «Промсвязьбанк»	5 076	818	4 258	742 166	10
15	ОАО «ОТП Банк»	4 937	935	4 002	143 120	43
16	ЗАО КБ «Ситибанк»	4 622	1 151	3 471	378 047	17
17	ОАО АКБ «Росбанк»	4 615	1 116	3 498	693 507	12
18	РНКО «Платежный Центр» (ООО)	4 601	-	4 601	25 996	150
19	ЗАО «Райффайзенбанк»	4 582	563	4 019	715 157	11
20	Банк «Возрождение» (ОАО)	4 548	728	3 820	209 584	32
21	ЗАО МКБ «Москомприватбанк»	3 928	47	3 882	49 910	96
22	ООО «ХКФ Банк»	3 888	296	3 593	328 629	23
23	ОАО «МДМ Банк»	3 396	235	3 161	303 055	24
24	Азиатско-Тихоокеанский Банк (ОАО)	3 364	184	3 180	114 563	53
25	ОАО КБ «Восточный»	3 304	143	3 161	228 776	30
26	ОАО «Московский Кредитный Банк»	3 267	212	3 055	447 165	13
27	ЗАО «ЮниКредит Банк»	3 267	142	3 124	916 448	9
28	АКБ «Русславбанк» (ЗАО)	3 242	23	3 219	34 126	124
29	ОАО «СКБ-банк»	3 219	380	2 839	121 979	49
30	ОАО «МТС-Банк»	3 126	182	2 944	172 146	37

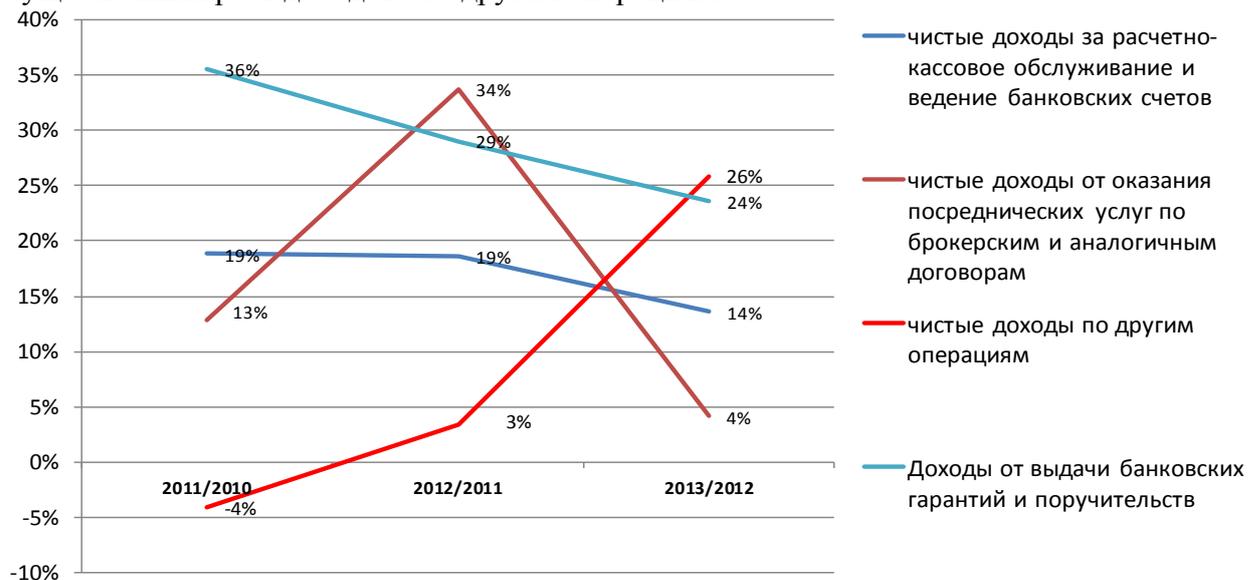
Источник: «Эксперт РА», по данным ЦБ РФ

График 4. Розничные банки лучше зарабатывают на комиссионных доходах



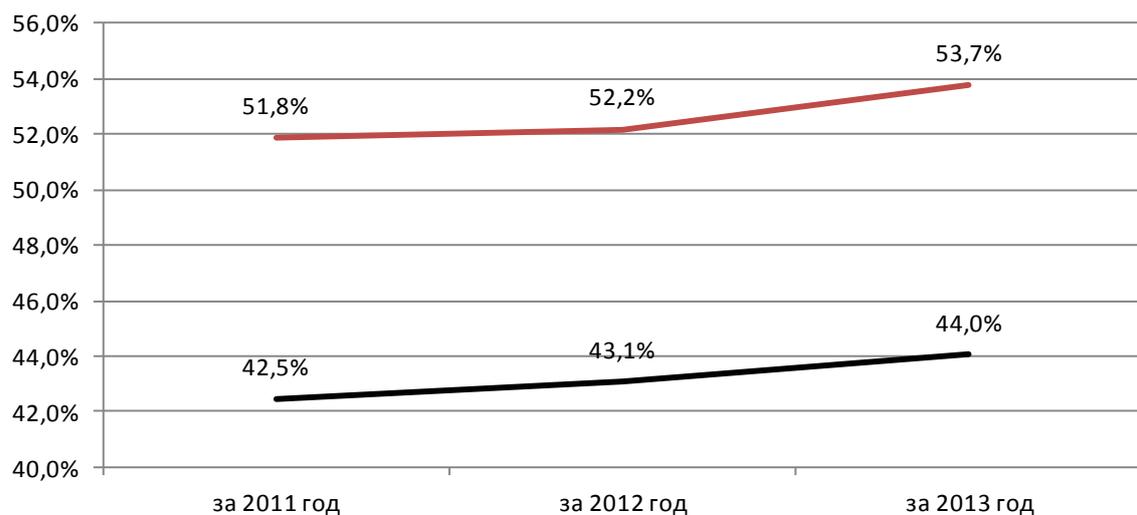
Источник: «Эксперт РА», по данным ЦБ РФ

График 5. Прирост комиссионных доходов в 2013 году на 16% обеспечил прежде всего существенный рост доходов «по другим операциям»



Источник: «Эксперт РА», по данным ЦБ РФ

График 6. В 2012 и 2013 годах растет концентрация комиссионных доходов на крупнейших банках



- доля топ-5 банков по объему комиссионных доходов в совокупных комиссионных доходах
- доля топ-10 банков по объему комиссионных доходов в совокупных комиссионных доходах

Источник: «Эксперт РА», по данным ЦБ РФ

Интервью с Григорием Варцибасовым, членом совета директоров и управляющим директором НБ «ТРАСТ» (ОАО)

– Вы считаете перспективной стратегию обслуживания клиентов по комплексным тарифным планам? В чем плюсы для клиентов и для банков?

– На мой взгляд, это действительно перспективный подход. Сегодня среди предпринимателей востребовано комплексное обслуживание, учитывающее специфику деятельности компании и предполагающее широкий набор инструментов для эффективного ведения дел. В качестве примера можно сравнить эти услуги с телекомом. Если вы часто звоните за границу, значит вам нужен тарифный план с выгодной стоимостью международных звонков, а если вы любите отправлять SMS, то вам необходим тариф с набором уже других опций. Представителям малого и среднего бизнеса, конечно, проще купить готовый «коробочный продукт», учитывающий ключевые потребности, и не тратить время и ресурсы на изучение всех нюансов. Например, существует небольшое предприятие торговли, которому требуется организация инкассации. У большинства подобных организаций ежемесячные расходы на банковские услуги не такие большие. Или, наоборот, быстро развивающаяся компания, которой требуется проведение большого количества операций по счету. Для каждого разработаны свои комплексные решения. Мы перешли на подобные «сеты», поскольку данный формат работы удобен как клиенту, так и банку.

– Как давно вы это сделали?

– Несколько лет назад. Пакеты расчетно-кассового обслуживания постоянно улучшаются, модернизируются. Клиенты сегментируются по поведенческим моделям и потребностям. Я считаю, что это такой же интересный бизнес или, может быть, даже более интересный, чем кредитование.

– Насколько, по вашим оценкам, при этом увеличиваются комиссионные доходы банков?

– Первоначальный рост может составить от 30%.

– От чего на сегодняшний день в наибольшей степени зависят предприниматели (от цен на сырье, курсов валют, доступности финансирования, законодательства, от чего-то другого)?

– Традиционно некоторой проблемой является доступность финансирования. Также за последний месяц выросли курсы валют, цены на сырье заметно подскочили, что не может не оказывать давления на предпринимателей. Я пока не готов сказать, как все это повлияет на бизнес-климат, но, так или иначе, отпечаток останется, и все эти факторы, безусловно, скажутся на российском предпринимательстве. Между тем я не думаю, что ситуация будет патовой. Мы пережили 2008 год, поэтому трудности нас не пугают. Как раз за малый и средний бизнес я в этом смысле переживаю гораздо меньше. Он тем и хорош, что может подстраиваться. Для него характерно быстрое принятие решений и гибкость.

– Как вы считаете, могут ли сегодня российские банки конкурировать с иностранными банками?

– Они уже конкурируют. Российский рынок в этом плане открыт, и иностранные банки, которые хотели, уже зашли на него. Но важно учитывать, что здесь другое законодательство, абсолютно иная бухгалтерия. Даже крупные банковские системы не могут быть просто перенесены в нашу действительность. Этому препятствуют даже детали, требующие доработки и адаптации. Например, за рубежом при расчете процентов для клиента календарный год составляет 360 дней, а у нас – 364–365 дней. Конечно, правильно идти от клиента, но наши бухгалтерские системы говорят: «Нет! Есть план счетов».

На российском рынке отечественные и иностранные банки работают на одних условиях, все реализуют свои бизнес-модели, но при этом каждый может чему-то научиться у другого. Сегодня на российском рынке накоплено достаточно много ноу-хау, которым иностранные игроки также могут поучиться. Посмотрите, сколько из них ушло за последние годы. Вряд ли это случилось на фоне того, что здесь они были очень успешными. Так не бывает, значит, их стандартные модели не сработали.

– Кредитование и РКО, как правило, жестко связаны друг с другом, особенно в сегменте МСБ. Как вы оцениваете эффективность продвижения РКО как самостоятельного продукта?

– Я считаю, это разумный шаг. Если рассматривать западный опыт, там 70–80% доходов банков поступает от РКО, то есть они никак не связаны с кредитными продуктами. Там кредиты служат, скорее, каналом привлечения клиентов для дальнейшего расчетно-кассового обслуживания. В России же комиссионный доход составляет только 16%. Конечно, за счет ставок у кредитования более высокий доход, но необходимо учитывать, какая при этом маржа. При этом маржа по РКО сравнима, а зачастую и выше маржи по кредитным операциям.

В России законодательно закреплена обязанность всех юридических лиц и предпринимателей вести расчеты только в безналичной форме. Соответственно, банковские сервисы необходимы как минимум для этого. Другое дело, что от качества сервиса и разнообразия продуктовой линейки зависит то, с какой интенсивностью и каким количеством услуг пользуются клиенты, какие операции они проводят. Это вопрос уже к банкам. В данном случае принципиально удобство пакетных предложений. Обратите внимание на пластиковые карты. Несколько лет назад клиенты в основном снимали наличные в день зачисления средств. Сейчас уже количество транзакций покупок превышает количество транзакций снятия наличными (пока, конечно, не по сумме, а по количеству).

– Как вы думаете, что нужно сделать, чтобы услуга РКО быстрее развивалась как таковая? Что сейчас мешает развивать эту услугу независимо от кредита?

– По большому счету, ничего не мешает. Другой вопрос, требующий комплексного подхода: почему услуга РКО на данный момент не развита в полной мере? Я уверен, что если банк совершенствует данное направление, с каждым годом его предложение становится все более привлекательным и востребованным. Если клиент не оплачивает какие-то услуги через дистанционную систему интернет-банка, видимо, она для него недостаточно удобна. Кому интересно выходить из автомобиля на бензоколонке и искать терминал моментальной оплаты, чтобы внести 100 рублей, если это можно сделать с телефона? Между тем это, конечно, дорога с двусторонним движением. Немаловажную роль играет и наша ментальность, готовность переходить в «онлайн», осознание безопасности и удобства подобных услуг.

– Поправки, ограничивающие возможность банка одновременно выступать агентом и выгодоприобретателем по договору страхования, вступят в силу 1 июля 2014 года. Скажется ли это на объеме комиссионного дохода розничных банков?

– Банки внесут необходимые изменения, но отказываться от комиссий не станут. В принципе, не обязательно быть выгодоприобретателем, банки могут отказаться от этой части сделки. Они будут перечислять средства на счет клиента и безакцептно их списывать.

Мы говорим об этой комиссии как о чем-то негативном, однако на самом деле это не так. Когда я брал большие суммы кредитов, то на всякий случай страховал свою жизнь, хотя это и не было обязательным условием. Это не было связано с банком, я приобретал полис в страховой компании. У каждого свое понимание, какая сумма является значительной. Ты платишь за страховку какую-то сумму, но она невелика по сравнению с теми средствами, которые придется возвращать семье, если с тобой что-то произойдет.