Тарас Скворцов (СберБанк): Спрос не остановится ни в корпоративном, ни в розничном кредитовании



Agile из практики создания продукта эволюционировал в философию ведения бизнеса, а IT-решения — из внутренних во внешние. О том, как конкурировать с мировыми банками и что ждать от 2024 года, «Б.О» поговорил с руководителем финансового блока СберБанка Тарасом Скворцовым

Текст
ЕКАТЕРИНА КАЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**

Фото: СберБанк

— Тарас, календарный год движется к концу. Довольны ли вы итогами?
— СберБанк идет на рекорд по чистой прибыли при рентабельности капитала выше 24%. С начала 2023 года наш кредитный портфель вырос на 23%, по всем ключевым рынкам мы улучшили свою долю. Чистая прибыль за 10 месяцев этого года составила 1,26 трлн рублей, это больше, чем за весь успешный 2021 год. Хотя внешние условия изменились по сравнению с первой половиной года, мы планируем закончить его в рамках заданных трендов и заданного уровня. Это создает хороший потенциал и на следующий год.

— Пришлось ли переверстывать планы с учетом того, как все «перевернулось» в экономике РФ во втором полугодии: ослабление рубля, повышение ключевой ставки, ужесточение банковского регулирования?
— У Сбера заготовлены сценарии действий практически на все случаи жизни. К тому же мы хорошо подготовились к нынешним событиям еще в 2022 году, когда была проведена большая работа по адаптации: мы меняли процессы, настраивали продукты, вводили дополнительную аналитику с прицелом на скорость реакции при повторении негативной ситуации. А в августе, сентябре и октябре 2023 года она по многим показателям оказалась близка к прошлогодней. Поэтому мы просто воспользовались механизмами, которые у нас уже были.

Повышение ключевой ставки, макропруденциальные ограничения по потребительским кредитам и ужесточение условий по ипотечным госпрограммам — все это влияет прежде всего на динамику роста кредитных портфелей. Но спрос не остановится ни в корпоративном, ни в розничном кредитовании. Уровень одобрения скорректировался, но для надежных заемщиков возможность взять кредит, безусловно, есть. Рост портфеля замедлился по сравнению с третьим кварталом, но он продолжается. Можно работать, можно зарабатывать.

— Запрет ЦБ на раскрытие информации на финансовом рынке привел к дисконту на непрозрачность. Сбер первым из крупных банков вернулся к публикации финансовой отчетности. Это «запустило» рост акций?
— Ограничение раскрытия стало одним из факторов, отрицательно повлиявших на динамику стоимости большинства российских акций в 2022 году, но не единственным. Сказался, к примеру, уход иностранных инвесторов. Решение ЦБ — это нужный шаг, необходимо было закрыть данные, чтобы не допустить еще более негативных последствий. Ведь многие банки даже в целом по 2022 году оказались в сложной ситуации. Но длительный запрет перестал приносить пользу: клиенты и акционеры оказались полностью лишены сведений о наших финансовых показателях. Снижение стоимости акций продолжалось, это создавало определенное давление и потенциально могло сказаться на доверии клиентов к Сберу.

К тому же мы лишились возможности анализировать информацию Банка России, учитывать при принятии решений динамику рынков, результаты деятельности конкурентов, чтобы оценивать правильность выбранного курса. Все это создавало риски и для сектора, и для нас, так что мы одними из первых предложили ЦБ смягчить запрет. Хорошо, что нам пошли навстречу, пусть и с ограничениями. Особенно важно, что Сбер одним из первых раскрыл прогноз по росту доходов на 2023 год, по итогам первого и третьего кварталов его улучшили и весь год «перевыполняли». С момента возобновления публикации отчетности мы видим постоянный тренд роста стоимости наших акций, что привело к значимому увеличению капитализации Сбера — сейчас она превышает 6 трлн рублей, мы — самая дорогая компания на российском рынке.

— Почему другие участники финансового рынка не торопятся обнародовать свои результаты?
— Ключевая информация доступна. Многие банки публикуют отчетность и метрики, комментируют их. ЦБ ежемесячно показывает балансы, отчеты о прибылях и убытках по всем организациям. Нет никакого секрета, что происходит на рынке.

Запрещено публиковать данные по валютному разрезу, кредитный портфель корпоративных клиентов по отраслям экономики — их скрывают и организации, и ЦБ. Но все идет к тому, что постепенно требования начнут смягчать и в доступе окажется 99% привычных сведений.

— Это способно оживить рынок акций? В РФ вообще мало публичных компаний…
— Да, и среди них не так много банков: Сбер, ВТБ, «Тинькофф», Альфа-Банк. Вряд ли ограничения оказывают значимое влияние. Сейчас Совкомбанк планирует IPO. Но мы наблюдаем значительный рост интереса компаний из разных отраслей к размещению на бирже. Новых участников стимулируют как высокие ставки на долговое финансирование, так и примеры, когда компании переподписывают книгу заявок более 20 раз, а после IPO идет рост котировок.

— Вас не смущает, что основные инвесторы теперь — физлица? Это грозит высокой волатильностью, не обеспечивает длинные деньги.
— Да, портрет инвестора изменился, частные лица «распробовали» то, что давно стало нормой на многих рынках, включая американский или китайский. Например, доля физлиц в структуре капитала Сбера за последние два года выросла в 2,5 раза, и теперь их у нас более 1,8 млн.

А волатильность рынка зависит скорее от того, какие компании размещаются на бирже: если прибыльные, которые показывают рост из года в год, то повышается вероятность увеличения числа успешных IPO. Это открывает дорогу для следующих участников. Еще пару лет назад было сложно представить себе то, что мы видим в этом году, поскольку всех интересовали только иностранные биржи. А оказалось, что можно и в России собирать очень достойные книги заявок и успешно размещаться. Раньше компании или брали займы, или развивались «на свои», сейчас же появился третий источник привлечения капитала.

— Насколько рост акций Сбера — эффект базы и выплаты высоких дивидендов и не будет ли перегрева, о котором аналитики предупреждали прошлым летом?
— Действительно, за год наши акции выросли более чем в 2 раза. Мы регулярно анализиру-

ем статистику, в том числе «народный портфель» Московской биржи, и видим, что акции Сбера среди топ-10 занимают больше 36%, а мы там — номер один. По оценкам РБК, наш суммарный объем торгов за последний год составил 3,1 трлн рублей, у ближайшего нашего конкурента — Газпрома — 2 трлн рублей.

Сказались раскрытие отчетности и высокие дивиденды банка за 2022 год. Но главным драйвером роста в 2023 году и в дальнейшем будет именно устойчивая модель растущего бизнеса: стабильно высокие показатели и эффективность, причем на фоне постоянного увеличения объемов бизнеса.

Если взять международные бенчмарки, то потенциал у Сбера довольно большой. Практически после каждого отчета аналитики пересматривают рекомендации «вверх», поэтому таргет тоже сдвигается. По всем ключевым метрикам — по рентабельности капитала, по уровню риска, по отношению расходов к доходам — фактически Сбер либо один из лидеров, либо безусловный лидер на уровне топ-20 крупнейших банков мира, куда входят практически все универсальные банки.

Понятно, что на нас, как и на наших инвесторах, сказываются все потенциальные риски в российской экономике, но те, кто держат сейчас наши бумаги, довольны результатами и перспективами Сбера.

— В начале ноября Сбер объявил, что утвердил Стратегию развития компании на ближайшие три года. Каковы ее ключевые параметры?

— Подробности нашей Стратегии мы расскажем на Дне инвестора в декабре. Пока можно сказать одно — она довольно сильно отличается от того, что СберБанк делал ранее. Мы не остановимся в развитии, мы продолжим расти и улучшать наши показатели, при этом в основе нашей новой Стратегии будет лежать человекоцентричность. Мы думаем, что именно в эту сторону вскоре будут меняться бизнес-модели многих крупных компаний, и надеемся быть в авангарде этих изменений.

— Чего ждать в экономике в следующем году с учетом свершившегося отказа от части субсидий и заявления о секвестре бюджета, параметры которого на 2024 год «под вопросом»?

— Вряд ли рост в 2024 году будет впечатляющим, но мы (как, впрочем, и правительство) не ожидаем депрессивной ситуации. Вследствие роста ключевой ставки бюджет не только тратит, но и больше зарабатывает, потому что Казначейство остаток свободных средств размещает по рыночной ставке. Можно платить проценты по выпущенным ОФЗ, по плавающим ставкам компенсировать банкам повышенную разницу между ключевой ставкой и условиями по госпрограммам. Бюджет имеет естественный хедж от высокой инфляции, что мы и увидели в 2023 году. В крайнем случае всегда можно увеличить выпуск ОФЗ, поскольку высокая ключевая ставка (15%) — временная мера, необходимая на период стабилизации инфляции.

— Откуда могут появиться «черные лебеди»? Скажем, очередная резкая смена тренда в геополитике с торможением ВПК — в их числе?

— Мы видим, что сейчас растет далеко не только ВПК. У нас много качественных бизнесов. За счет бюджетного импульса и того, что впервые за долгие годы наблюдается значимый реальный рост доходов населения, стали расти отрасли, которые раньше были под давлением. Например, обрабатывающая промышленность является сегодня очень значимым драйвером роста экономики.

Ключевых вызовов может быть два. Первый — вероятность масштабного кризиса в мировой экономике, причем необязательно из-за инфляционных проблем, толчок может дать конфликт на Ближнем Востоке или что-то еще. Второй вызов, критически важный для Сбера как fintech-компании, — это возможное ограничение доступа к современным технологиям из-за санкций, но он нивелируется тем, что значительную часть ПО и «железа» мы производим сами.

— В текущем году финансовый блок Сбера вывел на рынок несколько внутренних цифровых IT-продуктов. Это нестандартный шаг для финансистов. Почему вы решили работать с внешними клиентами?

— Мы вышли на рынок под влиянием двух факторов: наши решения доказали эффективность внутри Сбера и мы поняли, что они могут успешно конкурировать на внешнем рынке. Плюс ушли западные вендоры, и клиенты начали искать, чем заполнить пустоту. Всего в блоке финансов мы используем больше 50 автоматизированных систем. Пока на рынок вывели платформу процессной аналитики Sber Process Mining и решение по визуализации данных «Навигатор». Также мы активно развиваем наш аналитический ресурс «СберИндекс», занимающийся исследованием ключевых экономических показателей.

Кроме того, у нашего финансового блока уже несколько лет есть образовательные программы по цифровым финансам и стратегическому управлению пассивами и активами, разработанные для внешней аудитории по аналогии с курсами в зарубежных бизнес-школах. И мы делимся нашими наработками, кейсами и практическими инструментами с финансистами и руководителями других компаний.

— Вы возглавили финансовый блок в период кризиса 2022 года. Как, с вашей точки зрения, этот непростой период повлиял на подходы руководства, требования к квалификации топ-менеджеров и сотрудников?

— В 2016 году мы внутри банка решили перейти на agile — принципиально новый процесс разработки ПО, позволяющий значительно ускорить внедрение решений. И это оказалось очень важным шагом, который радикально ускорил не просто разработку ПО, но и процесс принятия решений в целом и преобразовал весь Сбер. Прошлый год, когда решения надо было принимать очень быстро, стал, образно говоря, agile в квадрате для всего топ-менеджмента Сбера. Мы успешно справились, но новые вызовы возникают постоянно, у нас непрерывный процесс обучения и развития. Именно это позволяет Сберу очень эффективно адаптироваться к внешним и внутренним условиям. Б.О