

Валерий Пивень (АКРА): Регуляторные ограничения станут ключевым сдерживающим фактором

Банк России пытается сдерживать розничное кредитование, но на фоне высокого спроса со стороны населения кредитные организации находят для него лазейки. Своим пониманием настоящего и будущего сегмента, основываясь на данных недавнего исследования рынка, с «Б.О» поделился Валерий Пивень, директор группы рейтингов финансовых институтов АКРА

Текст
ЕКАТЕРИНА КАЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»

— 2022 год стал для банковского сектора крайне неудачным, а по итогам 2023 года консенсус-прогноз: рекордные прибыли. Чего ждать в 2024 году и каков вклад разницы в эти показатели?

— Поскольку ситуация по ряду направлений меняется очень быстро, говорить о прогнозах надо с большой осторожностью. Среди прочих факторов надо учитывать и то, что рекордную прибыль 2023 года в значительной мере формируют доходы от операций с валютой. Снижение волатильности на валютном рынке может оказать сильное влияние на объем чистой прибыли.

АКРА ожидает, что прибыль от традиционных операций — процентный и комиссионный доход — в 2024 году будет расти. Если этот прирост компенсирует снижение доходов от операций с валютой, сектор сможет сохранить рентабельность на уровне 2023 года.

Розничные операции формируют 30–35% чистой прибыли сектора. Можно ожидать, что эта доля существенно не изменится.

— **Сегменты-лидеры в рознице: чего ожидать в среднесрочной перспективе?**

— В рознице безусловным лидером стало ипотечное кредитование, где портфель с 2015 года вырос почти втрое. Основным фактором столь быстрого роста, на наш взгляд, являются меры господдержки. Их ограничение одновременно с ужесточением регулирования кредитования в отдельных сегментах и ростом ставок приведет к тому, что спрос может снизиться. Это, безусловно, повлияет на темпы роста.



Фото: АКРА

Необеспеченное кредитование также ждет замедление. Здесь регуляторные ограничения станут ключевым сдерживающим фактором.

В лидеры может выйти автокредитование, где большой отложенный спрос (по мере восстановления предложения и стабилизации валютного рынка) создает потенциал для дальнейшего быстрого роста. В текущем году показатель может превысить 20%.

— **Каков сейчас «просматриваемый» горизонт прогнозирования?**

— Горизонт прогнозирования развития банковской системы, по нашему мнению, составляет один-два года. В 2020 и 2022 годах в отрасли под воздействием внешних факторов происходила смена парадигмы развития. Параллельно с этим продолжают изменения, связанные с увеличением технологичности банковского бизнеса. Ожидаются появление цифрового рубля и рост использования цифровых активов. Все это приведет к тому, что показатели развития банков могут в ближайшие годы значительно меняться.

— **Драйвер розницы-2023** — автокредитование. Насколько это долгосрочный тренд с учетом таких факторов, как насыщение рынка и волатильность рубля?

— Продажи новых автомобилей продолжают отставать от показателей начала 2022 года, когда число сделок в месяц могло превышать 100 тыс. Хотя объем предложения постепенно восстанавливается, рынок до конца не адаптирован к изменению структуры поставок новых легковых автомобилей. Это дает основания полагать, что опережающий по отношению к другим сегментам розницы рост портфеля автокредитов продолжится и в 2024 году.

— **Прогнозы относительно высокого спроса на кредиты со стороны населения в первом полугодии 2023 года сбылись, но Банк России всеми доступными способами пытается его охладить. Насколько существенным может быть замедление выданных в необеспеченном и залоговом сегментах при дальнейшем повышении ключевой ставки ЦБ и закручивании регуляторных гаек?**

— Здесь надо учесть, что меры Банка России в целом направлены на сокращение объема предложения. Однако мы считаем, что причины быстрого роста портфеля необеспеченных ссуд кроются и в высоком спросе населения, который, в свою очередь, может поддерживать необходимость сохранения текущих расходов (в том числе на товары первой необходимости), что становится затруднительно в условиях высокой инфляции.

Меры по лимитированию выданных в наиболее рискованных сегментах необеспеченного кредитования в первом полугодии 2023 года не вызвали падения темпов роста: банки успешно справились с адаптацией параметров кредитных продуктов под новые условия. Нельзя исключать, что успешным будет и процесс приспособления к дальнейшему ужесточению.

Мы ожидаем, что в 2024 году рост портфеля окажется на уровне 15% при росте до 20% в 2023 году. Но стоит еще раз подчеркнуть: спрос на необеспеченное кредитование высок. На фоне регуляторных мер и роста ставок кредит может стать дороже, но эластичность спроса вряд ли окажется значительной.

— **Много говорят о надувающемся ипотечном пузыре на фоне макроэкономической неопределенности. Как вы оцениваете перспективы сегмента на конец текущего года и в 2024-2025 годах?**

— Пузырь на любом финансовом рынке возникает тогда, когда основными мотивирующими факторами для сделок являются рост стоимости актива и попытка заработать на этом росте. На ипотечном рынке большой объем сделок осуществляется покупателями,

которые действительно заинтересованы в улучшении жилищных условий. Снижение цены жилья может отразиться на их готовности обслуживать кредит, но не повлияет на заинтересованность жить в более комфортных условиях.

Рост ставок, ограничение льготных программ, регуляторное воздействие приведут к замедлению роста ипотечного рынка, который в 2024 году может составить 10–15%. При этом потенциал роста отрасли по-прежнему очень высок. С учетом эффекта, который жилищное строительство оказывает на общую экономическую активность, можно ожидать, что государство будет изыскивать способы поддержания роста ипотеки.

— **АКРА отмечает активный переток ипотечников во «вторичку» (без господдержки). При удорожании строительства и отсутствии спроса на новостройки на чем основан ваш прогноз, что краха цен на жилищном рынке не будет?**

— Спрос в любом случае остается высоким. Характерным фактором является его достаточно низкая ценовая эластичность. Кроме того, застройщики обладают достаточным запасом устойчивости, чтобы пережить периоды снижения интереса покупателей. Можно ожидать, что умеренное снижение стоимости усилит спрос, и это вернет цены на восходящую траекторию.

— **В исследовании отмечается, что банки не откажутся от планов наращивать потребительское кредитование, но будут структурировать кредитные продукты так, чтобы не попадать под наиболее жесткие ограничения. Это уже происходит?**

— Регуляторные ограничения распространяются на кредиты с определенными параметрами (уровень ПДН, срок и т.д.). Изменяя условия кредитов, банки до определенной степени могут управлять этими параметрами, ограничивая негативное воздействие мер регулирования на выдачи кредитов. Например, они стараются сокращать срок и сумму выданных кредитов, могут менять распределение между долями процентного и комиссионного доходов в общем объеме поступлений.

— **Насколько сейчас важно для финансовой структуры сформировать стратегию развития и ей следовать? Или на ближайшие годы стратегия состоит в бесконечной подстройке под меняющиеся реалии российской экономики и геополитики?**

— Стратегическое планирование остается одним из ключевых элементов развития кредитной организации. Оно заключается не только в постановке количественных целей, но и в глубоком анализе рынка, изучении собственных сильных и слабых сторон. Это позволяет определить аппетит к риску, разработать ряд сценариев развития. Эффективность стратегического планирования подтверждает и относительно безболезненное прохождение отрасли ухудшения операционной среды в 2022 году.

С 2014 года банки анализировали потенциальные риски, которые могли возникнуть в случае введения санкций. В результате способность адаптироваться к происходящим изменениям позволила кредитным организациям ограничить их подверженность рискам, связанным с отключением SWIFT, внесением в SDN-лист и т.д.

— **В исследовании упоминается, что активный рост кредитного портфеля привел к дефициту клиентских средств.**

— Речь идет о том, что рост кредитного портфеля опережает рост клиентских средств. Под этим и понимается дефицит ресурсов, привлекаемых банками на вклады и счета, может быть недостаточно для реализации потенциала наращивания кредитования.