

Бизнес-модели:

от банка

К экосистемам

Александр Сараев

Управляющий директор,

Рейтинги кредитных институтов

 **Expert**

РЕЙТИНГОВОЕ
АГЕНТСТВО

Банковский сектор

устойчив к кризису

но продолжает сокращаться

21 лицензия
сдана

15 лицензий
отозвано

Доля ссуд IV-V
категории качества

2019 год

10,1%

2020 год

9%

COR

2,1%

2,6%

ROE

14,6%

15,9%

H1.2

8,8%

9,8%

падение спроса

проблемы МСП

низкая
потребительская
активность

до -25%
от прибыли
сектора
в 2021-2022

до резерв

900
млрд руб.
2021-2022

реструктуризации
6 трлн. руб

проблемные
кредиты

слабый рост ВВП

Пандемия повысила требования к банкам



Клиенты осознают преимущества удаленного обслуживания и удобных цифровых сервисов



Банки активнее занимаются цифровизацией



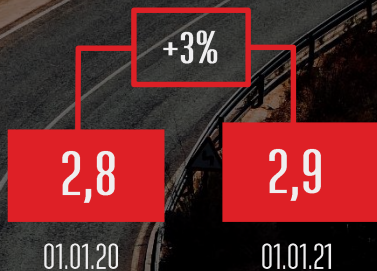
Угроза для средних и небольших банков



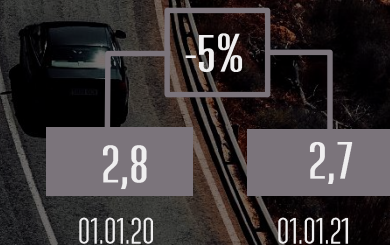
Переток клиентов в крупные банки

Средства ФЛ стагнируют у банков вне Топ-30

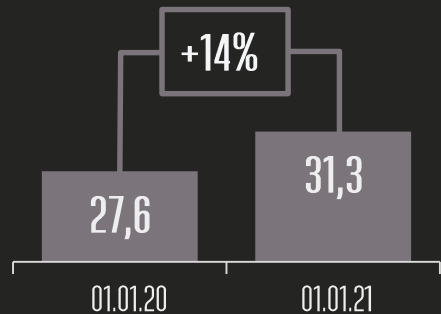
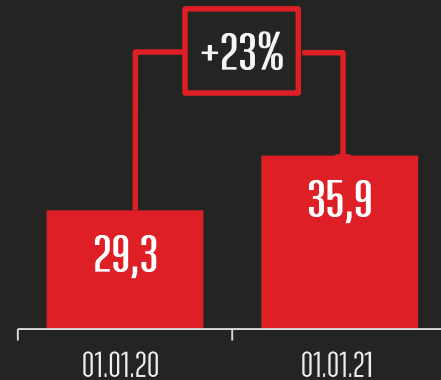
■ Средства ЮЛ, трлн руб



■ Средства ФЛ, трлн руб

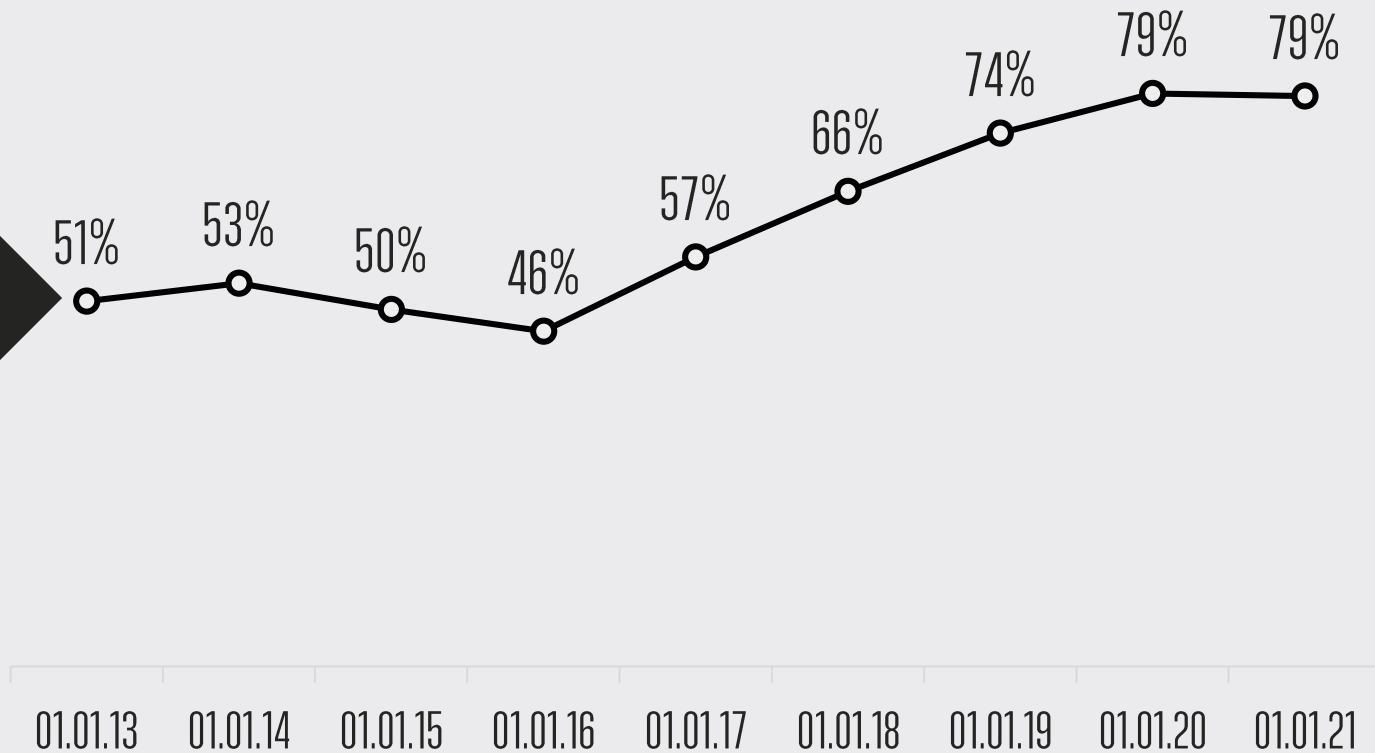


И ускоренно растут средства у банков из Топ-30

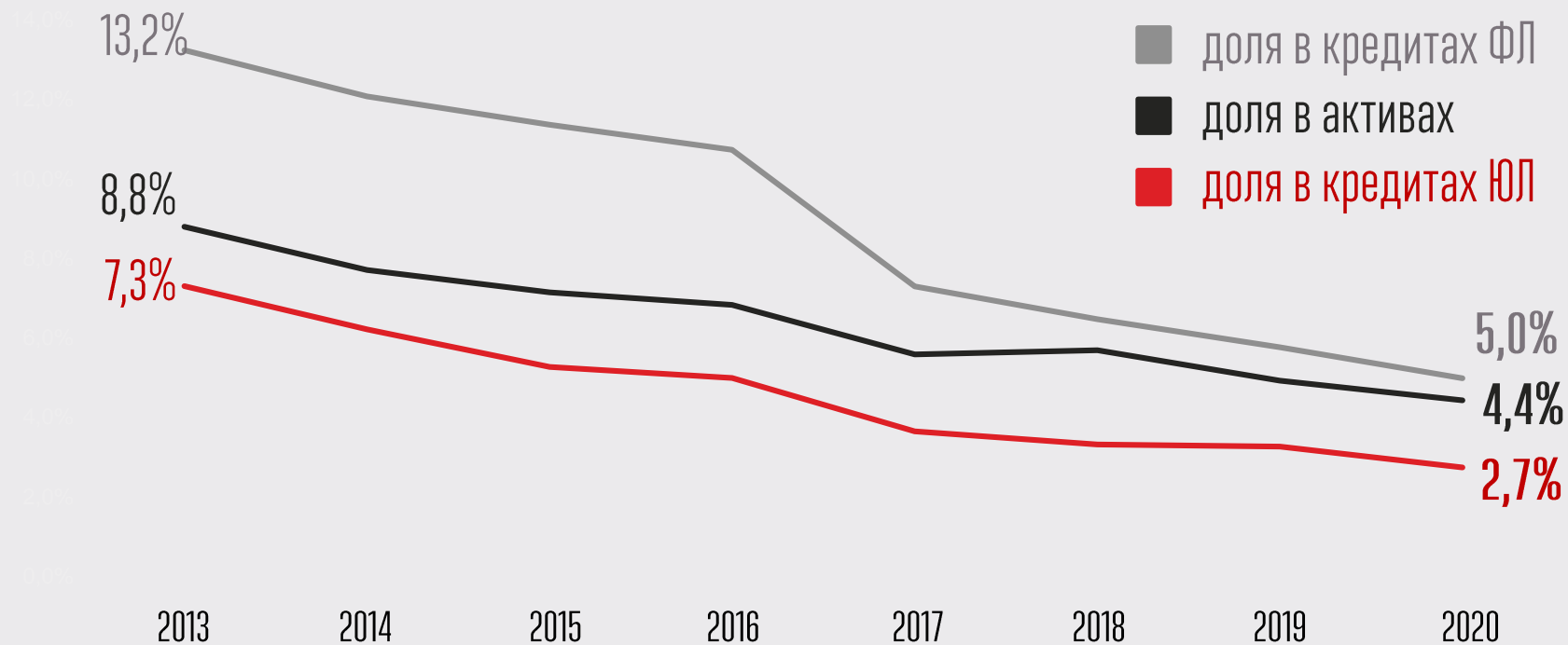


Доля ТОП-30 банков стремительно растет в кредитовании МСБ

Ключевой
сегмент
небольших
банков под
давлением



Доля местных банков в активах и кредитовании экономики сократилась более чем вдвое



Банковские бизнес-модели и их риски



Агрессоры



вывод активов



агрессивная
кредитная политика



кэптивные сделки



Non-classic



низкая операционная
эффективность



избыток капитала и
ликвидности



сомнительные
операции



Моноспециализация



зависимость от:



одного сегмента



источника
фондирования



операций одной
группы клиентов



Универсалы



невзвешенная риск-
политика




слабый контроль
издержек




расфокусировка




Агрессоры


 число агрессоров сократилось


 модель уходит с рынка



Non-classic

 сдача лицензии


 продажа более крупным банкам


 ПОД/ФТ и отзыв лицензии




Моноспециализация

 отсутствие роста у кэптивных банков


 наиболее успешные идут в сторону универсалов


 удержание локальных позиций

 снижение стоимости риска





Универсалы

 рост небанковского бизнеса

 безрисковые комиссионные доходы

 контроль-издержек

 дальнейший рост концентрации

 новый кластер банки – экосистемы

 ESG-направление



Эволюция бизнес-моделей



Проблема 1

Уход с рынка небольших и средних банков

снижение финансирования экономики на фоне падения иностранных инвестиций

необходимость создания маркетплейсов для работы капитала небольших банков

риск системного банковского кризиса

проблемы из-за объектов, входящих в экосистему

необходимость в новом подходе регулирования

Проблема 2



Что может потерять рынок?



4 трлн руб. RWA

или

3,8% от ВВП

или

10% от кредитов ЮЛ



Изучайте рынок с нами!

АО «Эксперт РА»

Москва, ул. Николоямская, дом 13, стр. 2

+7 (495) 225-34-44

www.raexpert.ru

Рейтинг-лист

По коммерческим вопросам

Роман Ерофеев,
коммерческий директор
erofeev@raexpert.ru
+7 (915) 223-32-22

По вопросам рейтинговой деятельности

Марина Чекурова,
первый заместитель
генерального директора
chekurova@raexpert.ru

Александр Сараев,
управляющий директор,
рейтинги кредитных институтов
saraev.a@raexpert.ru

По вопросам информационного сотрудничества

Сергей Михеев,
руководитель пресс-центра
mikheev@raexpert.ru

