



На 1 июля, согласно статистике НБУ, в Украине работали 75 банков, входящих в четвертую группу. То есть более половины всех платежеспособных банков страны.

Так что если и вести дискуссии о чрезмерном количестве финучреждений в Украине, то начинать их следует именно с группы малых банков. Об этом передает интернет-издание “[КУРС ДНЯ](#)” финансовые и банковские новости Украины.

Банков станет меньше

Нет никаких сомнений, что количество банков в стране будет сокращаться. И, конечно, особенно сильно этот тренд станет ощущаться в самой многочисленной четвертой группе. Впрочем, далеко не все из них покинут рынок из-за финансовых проблем, хотя будут и такие. В перспективе двух-трех лет этот сегмент банковского рынка ожидает настоящая волна слияний и поглощений. Те из участников рынка, которые не смогут выполнить требования НБУ по докапитализации, будут вынуждены объединяться – или будут поглощены более крупными игроками.

С 11 июля 2017 года размер минимального регулятивного капитала увеличится с нынешних 120 до 150 млн гривен. А уже к середине 2018 года требование ужесточится до 200 млн гривен. Этого может оказаться достаточно, чтобы процесс слияний и поглощений перешел из сугубо теоретической в практическую плоскость

До сих пор акционеры украинских банков не проявляли особого стремления к компромиссу в переговорах об объединении. В теории все просто: если нет средств для

капитализации, найди банк с похожей ситуацией и объединись. Но на практике договориться очень сложно. Как определить долю каждого из акционеров в объединенном банке? По какой методике рассчитывать?

До сих пор эти вопросы оказывались неразрешимыми, однако в перспективе нескольких лет ситуация может измениться. С 11 июля 2017 года размер минимального регулятивного капитала увеличится с нынешних 120 до 150 млн гривен. А уже к середине 2018 года требование ужесточится до 200 млн гривен. Этого может оказаться достаточно, чтобы процесс слияний и поглощений перешел из сугубо теоретической в практическую плоскость.

В приоритете качество

Сколько именно останется банков в четвертой группе – не столь важно. Куда важнее, какие это будут банки. Вне зависимости от размера право на жизнь имеет каждое финучреждение со здоровой бизнес-моделью. Если банк четко понимает, на чем он может зарабатывать, если он не вкладывает в высокорисковые активы, имеет осязаемую и понятную стратегию и не занимается противозаконной деятельностью, он может и должен продолжать работу.

От оценки банков по размеру активов многие перешли к анализу нормативов достаточности капитала и ликвидности. И тут выяснилось, что по этим параметрам мелкие банки часто оказываются гораздо более надежными, чем постоянные участники топ-20

Прежде мы были уверены в абсолютной надежности крупных банков. Но сейчас такой уверенности нет. История показала примеры громких банкротств, уложивших на лопатки знаменитую теорию too big to fail. Поэтому от оценки банков по размеру активов многие перешли к анализу нормативов достаточности капитала и ликвидности. И тут выяснилось, что по этим параметрам мелкие банки часто оказываются гораздо более надежными, чем постоянные участники топ-20. Да, размер капитала небольшого финучреждения невелик, но он же и не позволяет им выдавать крупные займы.

Конечно, небольшой банк не сможет обслуживать бизнес крупных корпораций, не

сможет финансировать серьезные инфраструктурные проекты, но он обладает гибкостью и поворотливостью, которых так не хватает клиентам крупных финучреждений.

Но самое главное – крупные банки утратили аппетит к росту. Балансы крупнейших тому наглядное подтверждение: темпы роста большинства из них существенно сократились или вовсе демонстрируют отрицательную динамику. Конечно, ситуация изменится к лучшему, и аппетит, во многом завязанный на готовности иностранных акционеров инвестировать в Украину, восстановится. Но что делать сейчас? Здесь на подмогу могут прийти небольшие банки, которые видят в сложившейся ситуации свой шанс.

Нишевые банки

Это между тем не означает, что каждый банк из группы небольших мечтает стать «Приватом». Вовсе нет. Более того, я не исключаю, что в среднесрочной перспективе мы станем свидетелями зарождения нового тренда на банковском рынке – когда на смену моде на универсальность придет нишевость. Разумеется, говорить о нишах для крупных банков не резон. Это удел мелких банков, и только их.

Инвестиции в банковский рынок стали слишком дорогими, а срок их окупаемости сильно вырос. Причем чем более универсальным намерен быть банк, тем большего объема инвестиций он требует от акционеров. В этом контексте решение о концентрации на узком сегменте продуктов и клиентов выглядит еще более здравым.

В среднесрочной перспективе мы станем свидетелями зарождения нового тренда на банковском рынке – когда на смену моде на универсальность придет нишевость

Что это могут быть за ниши? Прежде всего, конечно, хотелось бы дождаться появления нового банка, ориентированного исключительно на розничное кредитование. Спрос на бланковые микрокредиты огромен, и тот из банков, который сможет предложить достаточно простой и удобный продукт, отказавшись от амбиций универсального финучреждения, сумеет довольно быстро получить на сегодняшнем рынке значительную долю. Причем при правильно построенной модели для успешной реализации проекта не нужны громоздкие сети собственных отделений, банкоматов и

терминалов.

Имеет право на существование и идеология расчетного банка, который сосредоточен лишь на неукоснительном, оперативном и удобном проведении платежей и текущем обслуживании. На первый взгляд идея может показаться утопичной: ведь сколько бы банки ни говорили о намерении наращивать комиссионные доходы, к настоящему моменту около 84% банковских доходов приходятся на процентные.

Однако и эта идея имеет право на жизнь. В конце концов эффективность бизнеса определяется не размером активов, а рентабельностью вложенных средств. И пусть даже доходы такого банка составляют ничтожные проценты от показателей банковской системы, если он может показывать хорошую рентабельность.

Наконец, остается незаполненной ниша малого и среднего бизнеса (МСБ): настоящего прорыва до сих пор так никто и не сделал. Этот весьма специфичный клиент требует слишком тонкого подхода – как в части классического банковского обслуживания, так и в части оценки платежеспособности в кредитовании, консалтинге. А между тем, при грамотном отношении, понимании реальных проблем и потребностей МСБ, на базе этого клиентского сегмента можно строить успешный банк.

Но каким бы ни был путь каждого конкретного банка из группы малых, у всех у них есть лишь одно глобальное конкурентное преимущество: удобство клиента. И, пожалуй, именно в этом и заключается миссия небольших банков. Они не могут конкурировать с крупными игроками в кредитных ставках, зато способны обеспечивать такой уровень клиентского сервиса, который априори не может быть реализован на базе крупной бюрократической машины. Причем, что важно, по вполне доступной цене. И уже поэтому маленькие банки должны быть в каждой экономике, не исключая и Украину.