

ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ И СОТРУДНИКОВ

## **ЕВРОПА И США**

стали лидерами по  
росту богатства в  
пандемию

## **РАБОТОДАТЕЛИ**

стали чаще искать  
сотрудников с  
прививкой от  
коронавируса

## **КОЛЛЕКТОРЫ**

зафиксировали  
всплеск продажи  
долгов молодых  
россиян

## **НЕМЕЦКИЙ БИЗНЕС**

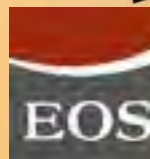
снова поверил в  
Россию

## **ВТБ**

описал типичную  
жертву финансовых  
мошенников

---

# ЦБ ограничит для банков строительство экосистем



EOS

25 июня 2021

# News digest

EOS Россия

## **В мире** 2

Европа и США стали лидерами по росту богатства в пандемию 2

## **Интернет. Телеком. Технологии. Кибербезопасность** 2

ВТБ описал типичную жертву финансовых мошенников 2

Интернет-зависимость не сказки. Но, как полагают экономисты, от соцсетей отказаться намного проще, чем от спиртного 3

## **Экономика. Финансы. Общество. Потребительский рынок, рынок труда** 4

Вакциноконкурентное преимущество. Работодатели стали чаще искать сотрудников с прививкой от коронавируса 4

Кредиты толкают частный спрос вверх. Мониторинг потребления 4

Рубль сбережем: в 2021 году бюджет может быть исполнен с профицитом. Как России удастся заработать еще 700 млрд 5

«Результаты опроса оказались самыми позитивными за несколько лет». Немецкий бизнес снова поверил в Россию 7

## **Банковский сектор. Финтех. МФО. Тренды. Показатели. Риски. Регулирование** 8

ЦБ ограничит для банков строительство экосистем. Непрофильные активы регулятор сравнил с холестерином — их не должно быть много 8

Кредит займу не товарищ. Банковские клиенты перетекают в МФО 11

Коронавирус на страже финансовой дисциплины. Граждане готовятся к локдауну и избавляются от долгов 12

Visa решила заняться трансграничными переводами российского бизнеса. Платежной системе нужно искать новые ниши на фоне развития карт «Мир» и Системы быстрых платежей 13

Аналитики предсказали новый годовой рекорд по выдаче ипотеки. Сокращение льготной программы не должно помешать спросу на жилищные кредиты 14

## **Рынок взыскания** 16

Коллекторы зафиксировали всплеск продажи долгов молодых россиян. Они брали микрокредиты в пандемию, но не все справились с нагрузкой 16

В Росреестр поступали. Арбитражные управляющие ждут свободного доступа к документам 18

## В мире

### Европа и США стали лидерами по росту богатства в пандемию

**По росту богатства США и Европа в пандемийном 2020 году опередили все остальные регионы мира: на Северную Америку приходится \$12,4 трлн, на европейские страны — \$9,2 трлн, говорится в ежегодном исследовании Credit Suisse Global Wealth Report 2021 исследовательского института Credit Suisse, опубликованном 22 июня.**

После США и Европы идут страны Азиатско-Тихоокеанского региона (+\$4,2 трлн) и Китай (+\$4,7 трлн). В Индии благосостояние снизилось на \$594 млрд, в Латинской Америке — на \$1,2 трлн.

При этом рост совокупной мировой задолженности вырос на 7,5%. По словам исследователей, значение могло быть выше, если бы у домохозяйств не были ограничены возможности для расходов, что связано с пандемией COVID-19. Сильнее всего задолженность возросла в Китае и Европе, а снизилась — в Африке и Латинской Америке, отмечается в работе.

Лучше всего себя чувствовали те, у кого в активах была высокая доля акций, говорится в исследовании. Также прирост благосостояния зафиксирован у домовладельцев, поскольку стоимость жилья возросла. В то же время сильнее всего в пандемию пострадали работающие женщины, поскольку многие из них заняты на предприятиях в сфере услуг: гостиницы, бытовые услуги и розничная торговля. Разница в уровне благосостояния среди взрослых увеличилась, отмечают эксперты. Долларовых миллионеров стало больше на 5,2 млн человек (всего 56,1 млн). Из-за этого для вхождения в 1% самых состоятельных людей планеты взрослый человек теперь должен иметь более \$1 млн (в 2019-м — \$988,1 тыс.).

В прошлом году общее мировое благосостояние выросло на \$28,7 трлн, до 418,3 трлн. По текущему курсу доллара рост составил 7,4%, а в ценах 2019 года — 4,1%. Богатство на душу взрослого населения поднялось на 6% и 2,7% соответственно.

11 июня эксперты международной аудиторско-консалтинговой сети FinExpertiza перечислили российские регионы с наибольшим неравенством доходов. Самое сильное

неравенство в 2020 году было зафиксировано в Ямало-Ненецком автономном округе: там разрыв между доходами богатых и бедных составляет 10,2 раза. На втором месте оказался Ненецкий автономный округ, где такая разница достигла 9,4 раза. Москва заняла третью позицию: в столице пропасть между богатыми и бедными составила 8,7 раза. ■

---

### **Интернет. Телеком. Технологии. Кибербезопасность**

#### ВТБ описал типичную жертву финансовых мошенников

**Вопреки расхожим мнениям, клиентов старше 50 лет обманывают гораздо реже, чем более молодых. Третью всех пострадавших стали мужчины в возрасте от 35 до 39 лет, следует из исследования банка**

Чаще всего жертвами мошенников становятся мужчины зрелого возраста. Они более склонны доверять схемам злоумышленников, чем женщины и пожилые, следует из исследования аналитиков банка ВТБ.

Согласно результатам исследования (данные есть у РБК), чаще всего страдают от действий мошенников мужчины в возрасте от 35 до 39 лет, их доля превышает треть от общего числа столкнувшихся с деятельностью злоумышленников. Около 25% занимает категория клиентов от 40 до 49 лет.

Для сравнения: доля граждан старше 50 лет, обманутых мошенниками, составила 22%.

Также в ВТБ пришли к выводу, что жертвами преступников чаще становятся мужчины, чем женщины (55 против 45%).

Больше всего от действий мошенников страдают жители Центрального федерального округа (свыше 40%), меньше всего — клиенты банка из Северо-Кавказского федерального округа (1,4%). В ВТБ также указали, что мошенники продолжают изобретать все новые способы хищения средств. Например, злоумышленники стали маскировать фишинговые атаки под опросы по качеству от имени банка, за которые клиент якобы получит деньги. Истинной их целью при этом является получение личных данных клиента, одноразового кода подтверждения для доступа в ВТБ Онлайн или реквизитов карт для проведения мошеннических операций.

«Мы настоятельно рекомендуем пользователям не терять бдительности в любой ситуации и не

переходить по подозрительным ссылкам в интернете», — заявил руководитель департамента цифрового бизнеса, старший вице-президент ВТБ Никита Чугунов. В ВТБ также указали, что сотрудники банка никогда не будут запрашивать данные по картам клиента (CVC2/CVV2), счетам или по одноразовым паролям.

В конце мая крупные российские банки зафиксировали всплеск активности телефонных мошенников. Об этом РБК рассказали представители ВТБ, Почта Банка, Райффайзенбанка и «Открытия». Мошенники звонили своим жертвам от имени полиции, ФСБ, Банка России, службы безопасности банка. Людям объясняли, что им необходимо срочно остановить некий платеж или закрыть кредит. Всякий раз конечной целью было получение личных данных.

[Интернет-зависимость не сказки. Но, как полагают экономисты, от соцсетей отказаться намного проще, чем от спиртного](#)

**Феномен «интернет-зависимости» с точки зрения поведенческой экономики может быть экспериментально подтвержден по крайней мере для социальных сетей, но его масштабы, видимо, преувеличены. Он отвечает примерно за 30% медиапотребления, и снижение самоконтроля предотвращается достаточно легко, выяснила группа исследователей в США в эксперименте 2020 года, где части пользователей предлагалось вознаграждение за сэкономленное на просмотре соцсетей время. Добровольный обмен сетевых коммуникаций на деньги работал, но в ограниченном масштабе — с точки зрения пользователей, соцсети сами по себе достаточно важная ценность.**

Работа «Цифровая зависимость», опубликованная американской ассоциацией NBER, выполнена исследователями из трех почти не связанных сфер: Ханком Олкотом из Microsoft Research, Мэтью Хэнцковым, экономистом из Стэнфорда, и Леной Сонг из Университета Нью-Йорка. Ими предпринята убедительная попытка методами экспериментальной поведенческой экономики проверить, совпадают ли результаты поведения группы из 2 тыс. пользователей соцсетей (Facebook, Instagram, Twitter, Snapchat, веб-браузеры, YouTube) при предложении им

вознаграждений за отказ или ограничения во времени медиапотребления с теоретической моделью «зависимостей» в экономике — такие модели экономического поведения «зависимых» в классическом смысле (потребители сигарет, спиртного, наркотиков, азартных игр) существуют достаточно давно.

В данном случае использована модель Грубера и Кожеги 2001 года, она описывает экономическое поведение «зависимых» в терминах «формирования поведения» и «проблем самоконтроля».

Сама зависимость определяется как по отказам от вознаграждения в эксперименте (в части эксперимента речь шла о денежных бонусах за сокращение медиапотребления в соцсетях), так и по сообщениям о депривационных эффектах в случае отказа.

Пользователям (с помощью программы, регистрирующей рутинное медиапотребление с возможностью его платного и добровольного ограничения) предложено было продемонстрировать, рациональна или иррациональна в деньгах их привязанность к соцсетям: в существовании «интернет-зависимости», есть она или нет, и ее сродстве с другими «зависимостями» в мире уверено большинство. Психологический или нейрхимический механизм ее формирования не обсуждается: если она есть, она выдаст себя сходством поведения с «зависимостями», биологические причины которых известны. Основной вывод работы — «интернет-зависимость» от соцсетей (последние оценки — работа Саймона Кемпа 2020 года, который оценивает медиапотребление в социальных медиа в 2,5 часа в сутки для 3,8 млрд пользователей, сравнимо с потреблением телеконтента) действительно существует, но ее масштабы, видимо, переоценены.

В среднем обеспеченное «зависимостью» потребление медиаконтента в соцсетях составляет 31%, то есть для 69% случаев эксперименты с самоограничением, в том числе платным, показывают полную рациональность поведения аудитории. Сама аудитория эксперимента невелика, а ее структура позволяет предположить, что для всей аудитории США «зависимость» сильнее, хотя эксперимент проводился частично в условиях локдауна из-за COVID-19, что могло повлиять на результаты. Тем не менее сила «интернет-зависимости» несравнима с «физиологическими зависимостями», например от алкоголя или

сигарет: участники эксперимента показательно легче отказывались, в том числе бесплатно, от избыточного медиаконтента с минимумом сигналов о депривациях, и эти отказы были устойчивы. Несмотря на то что классические картины сочетания «формирования поведения» и «проблем с самоконтролем» в соцсетях подтверждены, это в высшей степени управляемая «зависимость» в сравнении с любой другой. Из этого, отметим, должно следовать, что полноценная ее эксплуатация в коммерческих целях затруднена, а у ростамедиапотребления по модели «зависимости» должен существовать (при нынешних медиатехнологиях) предел, уравнивающий объективную ценность соцсетей для пользователей с альтернативами, приносящими доход,— например, стандартной работой вне сети. ■

---

### **Экономика. Финансы. Общество.** **Потребительский рынок, рынок труда**

Вакциноконкурентное преимущество.  
Работодатели стали чаще искать сотрудников с прививкой от коронавируса

**По оценке hh.ru, соискатели на российском рынке труда стали чаще упоминать о сделанной вакцинации от COVID-19 в своих резюме. В свою очередь, число работодателей, которые требуют ее наличия при приеме на работу, возросло почти на 60%. Работодатели стали чаще упоминать требование о вакцинации при размещении вакансий. К такому выводу пришли аналитики платформы онлайн-рекрутинга hh.ru, проанализировав содержание текстов вакансий и резюме на предмет упоминания наличия тестирования/вакцинации от COVID-19, размещенных с января по 23 июня 2021 года на платформе.**

По оценке hh.ru, число вакансий, где были упомянуты требования к вакцинации работника, выросло на 58% с начала года и в июне 2021 года достигло почти 2 тыс. Чаще всего в начале лета упоминания требований к наличию теста/вакцины от COVID-19 или готовности провести тестирование за счет компании можно встретить в вакансиях для соискателей, которым предлагают работу в сферах услуг, медицины и фармацевтики, в продажах, строительстве, транспорте и логистике, туризме и HoReCa.

В свою очередь, соискатели начали использовать факт вакцинации как конкурентное преимущество. По данным hh.ru, темпы роста упоминаний в резюме о прохождении вакцинации с начала года растут в среднем на 40% ежемесячно. В июне их число достигло рекордных 10,4 тыс., что в два раза больше, чем в мае, и в пять раз больше, чем в начале года. В июне чаще всего требование о вакцинации предъявляли работодатели в сфере продаж, в строительстве, ИТ, туризме и HoReCa, а также ищущие рабочий персонал. В аутсайдерах по числу упоминаний вакцинации — соискатели в госслужбе, страховании, инсталляции и сервиса.

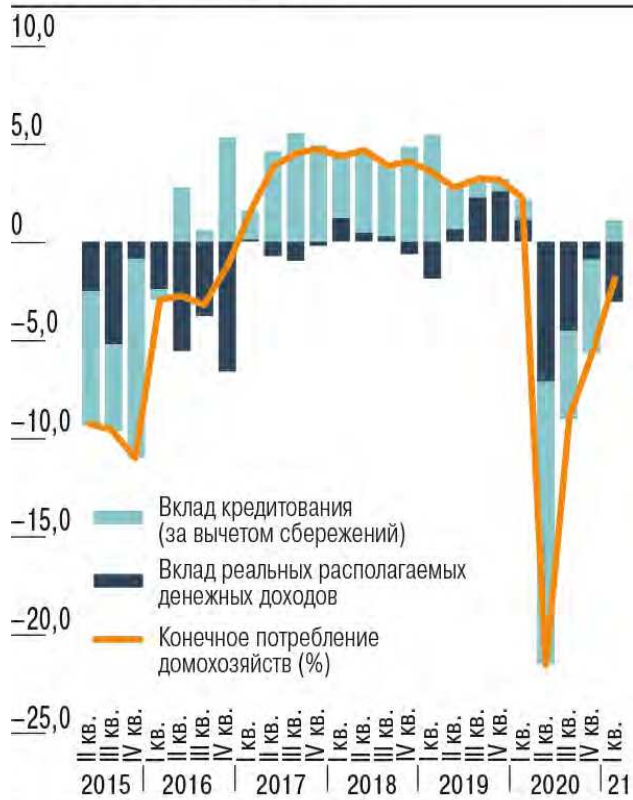
Напомним, что в нескольких регионах России введены требования к компаниям в сферах торговли, транспорта, общепита и услуг вакцинировать не менее 60% своих сотрудников. Второй компонент вакцины они должны получить к середине августа. Как заявили в Минтруде, хотя непривитого сотрудника в соответствии с Трудовым кодексом нельзя уволить, его можно отстранить от выполнения работы, что повлечет за собой сокращение зарплаты и других выплат.

Кредиты толкают частный спрос вверх.  
Мониторинг потребления

По оценке аналитиков Райффайзенбанка, в первом квартале 2021 года чистое потребительское кредитование (за вычетом сбережений) впервые, считая со второго квартала 2020-го, стало вносить положительный вклад в динамику конечного потребления домохозяйств. Происходило это на фоне продолжающегося спада доходов домохозяйств (см. график).

## ВКЛАД БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ДИНАМИКУ ЧАСТНОГО СПРОСА В РФ (ПРОЦЕНТНЫЕ ПУНКТЫ)

ИСТОЧНИК: РАЙФФАЙЗЕНБАНК.



При этом в мае 2021 года, по данным ЦБ, темпы роста необеспеченного потребительского кредитования выросли — до 2,2% с 1,6% в апреле. Напомним, ранее первый зампред ЦБ Ксения Юдаева отмечала, что уровень долговой нагрузки граждан находится на исторически высоком уровне. С 1 июля регулятор вводит меры, сдерживающие такой рост — надбавки к коэффициентам риска на уровне, действовавшем до пандемии.

По оценке РАНХиГС, на 1 апреля отношение платежей по кредитам к располагаемым денежным доходам населения достигло отметки 11,9% — что является максимальным значением за всю историю наблюдений. «Если соотносить, например, задолженность по кредитам с доходами населения, то такой показатель сейчас находится на максимуме — 36%, притом что еще в 2019 году он составлял 30%», — отмечает Станислав Мурашов из Райффайзенбанка. Впрочем, судя по аналогичной по смыслу метрике от Национального бюро кредитных историй (НБКИ) — показателю долговой нагрузки (ПДН, ежемесячные платежи по всем кредитам к среднемесячному доходу), — ситуация не так плоха, добавляет эксперт. ПДН немного повысился, но все еще находится на

относительно комфортном уровне (25% в первом квартале 2021 года). «При этом доля процентных платежей в расходах потребителей находится на умеренном уровне, демонстрируя снижение после пандемии. По мере роста доходов и замедления кредитования ПДН, скорее всего, должен вновь вернуться к докризисным уровням», — ожидает Станислав Мурашов.

По мнению Сергея Зубова из Лаборатории структурных исследований РАНХиГС, высокий спрос на кредиты во многом обусловлен ростом цен (в частности, на автомобили и некоторые виды потребительских товаров), что подтверждается анализом различных сегментов розничного кредитования. «Кредитование физических лиц является наиболее доходной операцией банков. Несмотря на потенциально высокие риски и меры регулятора, кредитные организации будут стремиться поддерживать высокие объемы кредитования», — заключает он.

[Рубль сбережем: в 2021 году бюджет может быть исполнен с профицитом. Как России удастся заработать еще 700 млрд](#)

**Профицит федерального бюджета по итогам 2021 года может составить 200–700 млрд рублей, или 0,2–0,6% ВВП. Об этом говорится в обзоре «ВТБ Капитала», с которым ознакомились «Известия». Обеспечить его должны восстановление экономической активности и приток нефтегазовых доходов. При этом в действующем законе о бюджете предусмотрен дефицит в 2,8 трлн (2,4% ВВП). В Минфине заявили, что выход на профицитный бюджет не выступает самоцелью. Эксперты выводы аналитиков в целом поддержали, но предупредили, что третья волна пандемии может иметь непредсказуемые последствия.**

### Позитивный прогноз

По оценке Минфина, уже в январе–мае 2021 года федеральный бюджет был исполнен с профицитом в 300 млрд рублей. Расходы оказались выше уровня, соответствующего сезонным трендам, однако доходы превысили его еще сильнее, говорится в обзоре «ВТБ Капитала». Так, траты из казны составили 9 трлн, в то время как поступления превысили 9,3 трлн рублей. Аналитики полагают, что такие результаты были достигнуты благодаря набирающему обороты восстановлению экономической активности России и высоким

темпам прироста нефтегазовых доходов. Последние только за май увеличились на 400 млрд рублей.

Существующие тренды дают основание полагать, что 2021-й Россия закончит с профицитом, следует из отчета. Рассчитывая поступления от углеводородов, Минфин предполагал, что средняя цена нефти марки Urals за год составит 45,3 \$/барр., однако в итоге она оказалась выше, пояснил «Известиям» старший экономист «ВТБ Капитала», автор Telegram-канала «Твердые цифры» Александр Исаков. По его оценке, средняя стоимость барреля Urals в 2021 году составит \$65,4, что может принести в бюджет 2,2 трлн рублей дополнительных нефтегазовых доходов.

Экономическая активность тоже оказалась выше ожиданий Минфина, и ее быстрое восстановление может принести в бюджет дополнительные 1,5 трлн рублей по итогам года, спрогнозировал Александр Исаков. Большой вклад в эту сумму внесет НДС, база которого напрямую зависит от деловой активности и выступает основной статьей ненефтегазовых доходов.

Таким образом, в совокупности поступления в федеральную казну могут составить около 22,5 трлн рублей, заключил экономист. При расходах в 21,5 трлн рублей, которые зафиксированы в законе о федеральном бюджете, это означает профицит в размере 1 трлн рублей. Но, скорее всего, траты будут больше: в оперативной информации об исполнении бюджета за май уточненная роспись составляет 22,7 трлн, напомнил специалист.

Впрочем, сказать наверняка, удастся ли ассигновать именно такую сумму, нельзя. Более того, как правило, бюджет тратит меньше тех значений, которые фигурируют в бюджетной росписи. Например, в 2020 году итоговые расходы недобрали до них 1 трлн рублей.

«Согласно нашим расчетам, по итогам 2021 года федеральный бюджет может быть исполнен с профицитом в 0,2–0,7 трлн рублей, или 0,2–0,6% ВВП, тогда как действующий закон о бюджете предусматривает дефицит в 2,8 трлн рублей (2,4% ВВП)», — говорится в документе.

В то же время ранее глава Минфина Антон Силуанов заявлял, что министерство улучшило прогноз по дефициту бюджета в 2021 году до 1% ВВП. Это произойдет, если не изменится конъюнктура, пояснял он.

В Минфине «Известиям» заявили, что выход на профицитный бюджет, который зависит от

динамики цен на нефть, не выступает самоцелью. В большей степени следует ориентироваться на первичный структурный баланс, который рассчитывается при базовой цене на углеводороды и отражает уровень участия государства в экономике. Так, в 2021 году этот показатель оказался на 0,8% ВВП выше уровня, заложенного в бюджетном правиле, и составил 1,3% ВВП. Этот уровень планируется поддерживать за счет направления на расходы всех дополнительных ненефтегазовых доходов, сформированных в результате более быстрого восстановления экономики.

### **Консенсус-профицит**

Исполнение бюджета с профицитом в нынешнем году вполне вероятно, учитывая скорость восстановления сырьевых рынков и локальность ограничений работы бизнеса, связанных с новой волной пандемии, согласился управляющий директор рейтингового агентства НКР Андрей Пискунов. Новые административные требования коснулись преимущественно сферы услуг в столичной агломерации и по своей тяжести не идут ни в какое сравнение с ограничениями прошлого года, пояснил он. По мнению эксперта, возможный профицит средств целесообразно было бы направить на поддержание темпов роста экономики, в частности, через финансирование крупных инфраструктурных проектов.

Действительно, если нынешняя конъюнктура сохранится, по итогам года казна будет профицитной, подтвердил директор ИНП РАН Александр Широков. К этому приведет в первую очередь рост цен на нефть выше уровня, заложенного в законе о бюджете, на фоне неизменной динамики по расходам, констатировал он.

Ожидать баланс федерального бюджета на уровне более высоком, чем запланировано, разумно, отметил директор группы суверенных рейтингов и макроэкономического анализа АКРА Дмитрий Куликов. Причина тому — сложившаяся в стране консервативная практика краткосрочного планирования бюджета.

— Неожиданный секвестр сопряжен для Министерства финансов с существенно большими издержками, чем дополнительные доходы по итогам года. В результате такого подхода в 2005–2020-м в декабрьской версии бюджета на следующий год доходы и баланс федерального бюджета намного чаще недооценивались, чем переоценивались. В среднем баланс оказывался на 0,6 п.п. ВВП

лучше, чем изначальный план, — констатировал он.

При условии, что второе полугодие будет по конъюнктуре близким к первому и решения о дополнительных расходах не будут приняты, баланс достигнет положительных значений, спрогнозировал Дмитрий Куликов. Однако пока АКРА ожидает близкого к нулю, но всё же отрицательного баланса федеральной казны. Главная характеристика сегодняшней ситуации с федеральным бюджетом — высокая неопределенность, отметил директор Центра региональной политики РАНХиГС Владимир Климанов. Если сейчас в полную силу развернется третья волна пандемии и придется снова вводить жесткие антиковидные меры, может реализоваться негативный сценарий. Кроме того, на 2021 год заложен большой дефицит, и перекрыть опережающим поступлением доходов те расходы, которые были запланированы, — дело достаточно непростое. И несмотря на то что начало 2021-го оказалось намного более позитивным, чем прогнозировалось, делать выводы пока рано, резюмировал эксперт.

[«Результаты опроса оказались самыми позитивными за несколько лет». Немецкий бизнес снова поверил в Россию](#)

**Несмотря на коронавирус, санкции и вялую конъюнктуру, работающие в России немецкие компании преимущественно удовлетворены состоянием своего бизнеса. Это следует из опубликованного в среду опроса по деловому климату, проведенного в мае и июне 2021 года среди 1000 компаний—членов Российско-германской внешнеторговой палаты (ВТП). В палате отмечают, что «в этом году результаты опроса оказались самыми позитивными за последние несколько лет».**

Половина опрошенных компаний из числа действующих в России считает, что деловой климат в стране с начала 2021 года «улучшился» или «скорее улучшился». Не заметили изменений 27%, а чуть менее четверти (22%) выразили мнение, что деловой климат «ухудшился» или «скорее ухудшился».

Из доклада следует, что подавляющее большинство представителей немецкого бизнеса в России удовлетворены текущим состоянием собственных дел. При этом уровень удовлетворенности существенно выше результатов прошлогоднего

опроса, представленного в июне 2020 года. Так, 52% респондентов оценивают состояние своего бизнеса как хорошее (в прошлом году — 26%), 31% — как удовлетворительное (в прошлом году — 39%) и 12% — как очень хорошее (в прошлом году — 7%). Только 5% опрошенных заявили о плохом состоянии своих дел (в прошлом году — 25%). При этом ни одна из компаний не сочла его очень плохим (в прошлом году — 3%).

Большинство представителей немецкого бизнеса намерено увеличить численность сотрудников (51%). Почти половина планируют в ближайший год совершить в России крупные инвестиции. Общий объем инвестиций, планируемых участниками опроса в течение ближайших 12 месяцев, составляет €840 млн. «С учетом того, что в России действует в общей сложности 3971 немецкая компания, общий объем планируемых инвестиций может достигать нескольких миллиардов», — подсчитали в палате.

*Российско-германская внешнеторговая палата представляет интересы немецких компаний в России и поддерживает российские компании в их сотрудничестве с Германией и в Германии. Среди ее членов немецкие концерны, входящие в индекс DAX, такие как Siemens, Volkswagen, Bayer и SAP, а также средние и семейные, такие как Knauf и Phoenix Contact.*

Отметим, что, по результатам летнего опроса 2020 года, уровень готовности к совершению инвестиций составлял всего 30%. Среди всех российских регионов лучшие условия для инвестиций, как следует из опроса 2021 года, созданы в Москве и Московской области. Ниже уровень инвестиционной привлекательности в Санкт-Петербурге и Татарстане, а пятую строчку рейтинга поделили Ленинградская и Калужская области.

Наибольший прирост инвестиций ожидается в сфере ИТ, сельского хозяйства и фармацевтики. Более половины респондентов считают, что значение России для их бизнеса в долгосрочной перспективе возрастет.

При этом более 90% респондентов считают необходимым отмену немецких и европейских санкций в отношении России. Лишь 5% опрошенных высказались за сохранение санкций, а 3% — за их ужесточение. Подавляющее большинство компаний, как следует из доклада, поддерживают строительство «Северного потока-2» и ожидают от немецкого правительства



обеспечения завершения строительства трубопровода и запуска проекта в эксплуатацию. В докладе отмечается, что «большинство работающих в России немецких компаний стремятся к более тесному сотрудничеству ЕС и России в сфере модернизации промышленности».

Большой потенциал для сотрудничества имеется также в области переработки отходов, гармонизации норм и стандартов, индустрии 4.0, цифровизации, энергетики и климата.

Участников опроса спросили и о факторах, мешающих им развивать бизнес. «Самыми большими помехами для немецкого бизнеса в России являются валютный курс, санкции со стороны ЕС и ответные санкции со стороны России, санкции со стороны США, а также динамика конъюнктуры и бюрократические препоны, — сообщается в докладе. — Не меньшие трудности доставляют компаниям и нехватка квалифицированной рабочей силы, коронавирусные ограничения, высокие требования по локализации, а также таможенный кодекс и таможенные процедуры».

Как следует из опроса, немецкий бизнес в России разделился в оценках достаточности мер поддержки экономики в период кризиса, вызванного пандемией коронавируса. 40% опрошенных сочли их достаточными, 4% — абсолютно достаточными. При этом 46% назвали принятые меры недостаточными, а 10% — совершенно недостаточными. ■

---

## **Банковский сектор. Финтех. МФО. Тренды. Показатели. Риски. Регулирование**

[ЦБ ограничит для банков строительство экосистем. Непрофильные активы регулятор сравнил с холестерином — их не должно быть много](#)

**ЦБ считает вложения банков в нефинансовые сервисы «непродуктивными» и «замораживающими» капитал. Он намерен ввести для них ограничения и обязать подробно отчитываться. Крупнейшая экосистема сейчас у Сбербанка**

Банк России раскрыл планы по усилению регулирования банков, желающих развивать собственные экосистемы и платформы нефинансовых услуг. На горизонте трех-пяти лет к таким участникам рынка будут повышаться требования по капиталу и раскрытию отчетности, следует из опубликованного доклада ЦБ.

Регулятор впервые раскрыл подходы к контролю за развитием в России экосистем в апреле 2021 года. Но если в первом обзоре ЦБ концентрировался на теме конкуренции и потенциальных рисках «сверхмощных экосистем», то сейчас речь идет о возможных сценариях ограничений для наиболее агрессивных участников рынка.

Ключевой риск, который видит ЦБ в «неконтролируемом» развитии экосистем при участии банков, — рост так называемых иммобилизованных активов (ИА) на балансе. В отличие от кредитов это вложения, по которым не возникают требования к возврату денежных средств.

Банк России решил «выйти за рамки экосистем», поэтому предложения затронут в принципе все вложения банков в небанковские активы, пояснил журналистам глава департамента обеспечения банковского надзора ЦБ Александр Данилов. «Сейчас пока это такой хайп и нет регулирования, все экосистемное. Куда ни посмотри, все инвестиции экосистемные. Но как только будет регулирование, все тут же будут говорить: «Ой, это не экосистема, это партнерские отношения, это венчур». Чтобы не было арбитража, мы поэтому и стали смотреть шире», — подчеркнул он.

### **Чем плохи иммобилизованные активы**

Иммобилизованные активы — это вложения банка в недвижимость или землю, приобретенные доли в непрофильных компаниях или активы, осевшие на балансе в качестве залогов по непогашенным кредитам. Чем выше доля таких активов относительно капитала, тем меньше банк может направить собственных средств на прибыльные и более «продуктивные» направления — например, на кредитование. Подобные вложения «иммобилизуют капитал банка, снижая его способность абсорбировать убытки», говорится в докладе ЦБ. Если такие активы обесценятся, это снизит возможность организации покрывать убытки по другим рискам, что угрожает интересам клиентов и вкладчиков, подчеркивает регулятор.

«Можно провести аналогию с холестерином. Когда концентрация низкая — это не страшно, он в организме нужен. Но когда его много, возникают холестериновые бляшки, что препятствует движению крови в организме. Когда их (иммобилизованных активов. — РБК) много, это, по сути, замороженные активы, они не работают», — сказал Данилов.

По оценкам ЦБ, общие вложения 30 крупнейших банков в нефинансовые организации, имущество, непрофильную недвижимость и инвестфонды составляют 2,4 трлн руб., или около 20% совокупного капитала. При этом их покрытие регулятивным капиталом составляет всего 0,4 трлн руб., или 15% от балансовой стоимости. С учетом текущих подходов к регулированию через 5–10 лет запас таких активов у крупнейших банков может увеличиться в несколько раз, а вот коэффициент покрытия — незначительно, опасается ЦБ. Банк России предварительно оценивает инвестиции участников рынка в экосистемы в 0,5 трлн руб.

### Какие сценарии ограничений рассматривает ЦБ

В докладе Банк России описывает три варианта регулирования экосистем:

- Жесткое разделение банковской и нефинансовой деятельности кредитных организаций. В этом случае риски вложений в непрофильный бизнес в принципе не распространятся на банки. Пример таких ограничений — США и Великобритания.
- Заградительный коэффициент риска в 1250% по вложениям в иммобилизованные активы или их вычет из регулятивного капитала. Таким образом, развитие непрофильных направлений будет оказывать давление на уровень собственных средств банка.
- Внедрение для иммобилизованных активов риск-чувствительного лимита (РЧЛ) в процентах от капитала. Этот вариант сам ЦБ считает более предпочтительным и «сбалансированным». «Он позволит банкам развивать новые сервисы и инвестировать в адекватном размере, а также будет стимулировать банки не накапливать ИА, а, наоборот, продавать их для высвобождения лимита», — говорится в докладе.

### Как это будет работать

Риск-чувствительный лимит (РЧЛ) — это предельная доля вложений банка в иммобилизованные активы относительно его совокупного капитала. ЦБ предлагает установить РЧЛ на уровне 30%. Если вложения банка в

непрофильный бизнес окажутся выше, то активы сверх лимита будут вычитаться из регулятивного капитала, что будет прямо влиять на ключевые нормативы достаточности собственных средств. Предполагается, что банки, развивающие экосистемы, будут «утилизировать» этот лимит: иммобилизованные активы будут разбиты на группы, для каждой из них будет применяться повышающий коэффициент иммобилизации (КИ), или множитель, на который будет корректироваться балансовая стоимость непрофильного актива, а сумма по всем группам должна оставаться в пределах РЧЛ. Чем выше риск-вес, тем больше утилизация лимита. Начальные значения КИ Банк России еще не установил и планирует обсуждать с рынком. При этом регулятор отметил, что значения коэффициентов будут настраиваться и меняться в зависимости от экономической ситуации. По расчету ЦБ, такой подход не повлияет на банки с умеренным объемом непрофильных активов на балансе. Если же у банка большой объем иммобилизованных активов или они с повышенным риском, превышение лимита придется покрывать капиталом. Это будет стимулировать игроков внедрять инновации, но «не накапливать» непрофильные активы. Коэффициенты иммобилизации будут варьироваться в зависимости от назначения, балансового возраста и рискованности актива. ЦБ предлагает выделить следующие группы, к которым должны будут применяться новые риск-веса:

- Основные средства. Это имущество акционеров банка, земли или помещения. Не всегда такие активы используются непосредственно для функционирования банка, указывает ЦБ. По мнению регулятора, совокупная стоимость основных средств не должна превышать 10% капитала банка, а все, что выше этого порога, нужно умножать на коэффициент иммобилизации. Вложения банков в основные средства в пределах 10% ЦБ предлагает относить к первой иммобилизационной группе. Это необходимо, чтобы снизить соблазн банков инвестировать в экосистемы со своего баланса с отражением вложений в составе основных средств, следует из доклада.
- Ко второй иммобилизационной группе

Банк России предлагает относить активы в виде недвижимости, акций или имущества, полученные в результате урегулирования проблемной задолженности клиентов, если они остаются на балансе менее трех лет. В ту же группу могут попасть небольшие (до 10%) пакеты акций нефинансовых компаний, которые банк приобрел самостоятельно. Причем бумаги должны быть «активно котируемыми».

- В третью иммобилизационную группу попадут наиболее рискованные вложения банков. Это вложения в основные средства и активы, не попадающие под критерии первых двух групп, а также «высокорисковые для кредиторов и вкладчиков инвестиции в нефинансовый бизнес». ЦБ относит к ним в том числе венчурные инвестиции в экосистемы, но уточняет, что состав таких активов будет обсуждаться с рынком.

Новый риск-чувствительный лимит будет распространяться на банки с универсальной лицензией. В течение пяти лет для кредитных организаций будет действовать переходный период: значение РЧЛ в этот период будет постепенно снижаться с начальных 100% до целевых 30%, а коэффициенты для второй и третьей групп иммобилизационных активов будут понижены. Лимит могут начать применять уже в 2023 году, а в окончательном виде он заработает в 2025–2027 годах, допускает ЦБ. Но введение надбавок к капиталу — не единственное требование для желающих развивать экосистемы, которое хочет внедрить Банк России.

### **Другие виды нагрузки для строителей экосистем**

Как отмечается в докладе, при строительстве экосистем банки могут нести бизнес-риски в виде убытков по отдельным направлениям, операционные риски из-за технических сбоев или утечек клиентских данных, а также «риски вынужденной поддержки», если для какого-то из элементов экосистемы потребуется дополнительное финансирование. Чтобы купировать их, ЦБ рассматривает введение требований по обязательному раскрытию информации. Кредитным организациям придется отражать в отчетности данные об объеме инвестиций в экосистемы, финансовых и операционных результатах этих вложений, а

также их влиянии на капитал и прибыль. Такой подход может распространяться не только на прямые инвестиции в компании, но и на партнерские соглашения банков, считает регулятор.

ЦБ также допускает, что небольшие банки, развивающие экосистемы, могут быть признаны системно значимыми. Сейчас в России работает 12 системно значимых игроков. Среди них есть «Сбер» и ВТБ, строящие экосистемы, но нет, например, Тинькофф Банка. Отнесение банка к системно значимым из-за наличия экосистемы потребует от него соблюдения повышенных надбавок.

### **Кого это может затронуть**

*Новые подходы регулирования затронут в первую очередь Сбербанк, ВТБ, Тинькофф Банк и МТС Банк, следует из доклада.*

*Крупнейшую на российском рынке экосистему с 2017 года строит Сбербанк. За три года «Сбер» потратил на ее развитие, в том числе на покупку финансовых и нефинансовых компаний, \$1 млрд, или 3% чистой прибыли. Общий объем инвестиций «Сбера» в нефинансовые активы экосистемы на конец 2020 года составил около 150 млрд руб. Сейчас в его экосистему входят более 50 компаний и сервисов для розничных и корпоративных клиентов, а также для государства. Среди ключевых отраслей — электронная коммерция, доставка готовой еды, такси, каршеринг, медиа и развлечения, мобильный оператор, здравоохранение и т.д. По итогам 2020 года выручка от нефинансового бизнеса «Сбера» составила 71,4 млрд руб., а выручка всего Сбербанка — 3,37 трлн руб.*

*Второй крупнейший банк — ВТБ — выстраивает экосистему по открытому принципу вместе с партнерами, среди которых — ретейлер «Магнит» и платежный сервис VK Pay. Приоритетными направлениями экосистемы ВТБ стали розничная торговля, электронная коммерция, интернет и медиа, телеком и связь, жилье и коммунальные услуги, транспорт и логистика.*

*«Тинькофф» работает над своей экосистемой с 2015 года, в нее входят сервисы для частных лиц и бизнеса. Для нее банк покупает других игроков рынка, например платежные сервисы «Кошелёк» и CloudPayments, а также выстраивает партнерства, в том числе кобрендинговые карты с «Яндексом». На российском рынке существуют еще две крупные экосистемы, которые созданы ИТ*

компаниями: «Яндекс» и Mail.ru Group. При этом «Яндекс» для ее развития весной 2021 года купил небольшой банк «Акрополь». Первые кредитные продукты компания может начать выдавать в 2022 году. Mail.ru Group пока развивает финансовые продукты совместно с партнерами, в том числе с ВТБ и банком «Хоум Кредит».

### Каков эффект ограничений на банки

«Мы будем мотивировать, по сути, банки к тому, чтобы более активно управлять иммобилизованными активами, не держать что-то слишком долго на балансе, пытаться высвободить лимит для новых инвестиций», — отметил Данилов. По расчетам регулятора, у банков будет достаточно времени, чтобы продать часть таких активов и в итоге вписаться в предложенный лимит. Предельное значение в 30% от капитала — «достаточно толерантная цифра», считает глава департамента ЦБ.

«Среднее по больнице» выглядит выполнимо, соглашается директор аналитической группы по финансовым организациям Fitch Антон Лопатин, хотя подчеркивает, что нужно смотреть ситуацию в отдельных банках.

«У всех банков на балансе есть активы из первой [иммобилизационной группы], и у большинства банков — из второй, то есть основные средства и прочая недвижимость. По нашей оценке, объем таких активов в системе сейчас на уровне 1,8–2 трлн руб., или около 12–15% общего капитала сектора», — отмечает Лопатин. За 3–5 лет участники рынка либо оптимизируют структуру небанковских активов, либо смиряются с вычетом, нарастив капитал, подчеркивает эксперт. Инициативы ЦБ вполне логичны, говорит управляющий директор отдела валидации «Эксперт РА» Юрий Беликов: «В новой регулятивной парадигме у банков будет больше поводов заниматься грамотным бизнес планированием по непрофильным направлениям».

Беликов, однако, признает, что новый подход ЦБ может сильно сказаться на положении банков, не строящих экосистемы. «Банки с избыточным объемом непрофильных активов — это отдельные средние и небольшие кредитные организации. Даже при отсутствии амбиций создавать экосистемы вложения в непрофильные активы все равно генерируют риски», — поясняет он. Впрочем, усиление требований даже для таких игроков имеет смысл, считает Беликов, поскольку подобные вложения могут быть

низколиквидными.

ВТБ «не вполне» согласен с определением «иммобилизованные активы», говорит член правления банка Максим Кондратенко: они «позволяют банку предоставлять клиентам более качественные и комплексные услуги», а также наращивать «устойчивость капитальной базы банка». По его словам, банк уже учитывает риски, связанные с данными активами, и покрывает их капиталом. Представитель МТС Банка пояснил, что так как экосистема строится на основе телеком-оператора МТС и инвестиции в нее осуществляются с баланса группы, то данный подход ЦБ к регулированию не коснется МТС Банка.

Сбербанк и Тинькофф Банк пока изучают доклад, сообщили РБК их представители. «Яндекс» отказался от комментариев.

### Кредит займу не товарищ. Банковские клиенты перетекают в МФО

**Не менее 10% клиентов микрофинансовых организаций (МФО) — заемщики банков, подсчитали в «Национальном рейтинговом агентстве». Это первая оценка ситуации, хотя тенденция к переходу клиентов банков в МФО ярко проявилась с начала пандемии. Как показывают опросы, лишь четверть заемщиков пришли в МФО из-за отказа в банковском кредите, остальные выбирают их как более удобный и быстрый инструмент для небольших ссуд. Усиления тенденции на фоне очередного витка заболеваемости эксперты и участники рынка не ждут, полагая, что он не особенно повлияет на доходы и жесткость банкиров.**

«Национальное рейтинговое агентство» (НРА) провело анкетирование и опрос участников рынка, чтобы оценить долю клиентов МФО, имеющих также кредиты в банках. По итогам исследования она составила 10–15% (а в сегменте займов до зарплаты — порядка 50%). «МФО успешно воспользовались ожиданиями, прежде всего, населения по заемным ресурсам после ограничений 2020 года», — отмечает управляющий директор по проектам развития НРА Виктор Четвериков. — «Банки ужесточают выдачи в части совсем мелких кредитов — это им невыгодно экономически, а ниша, в которой работают МФО, как раз 30–100 тыс. руб.» По его словам, МФО оперативно перестраиваются, короткий срок и малая сумма, за этим к ним идут заемщики.

Действительно, согласно исследованию сервиса онлайн-кредитования «Робот займер», лишь четверть граждан обращается за займом в МФО из-за отказа банков в кредите. Остальные выбирают микрозаем по собственному желанию. При этом в материалах «Робот займера» отмечается, что почти 15% берут займы от 10 тыс. до 100 тыс. руб., чтобы расплатиться с долгами по банковским кредитам.

В целом, по данным ЦБ, за первый квартал МФО увеличили портфель микрозаймов на 8%, до 268 млрд руб. (более свежие данные недоступны). Это немного опережает динамику за аналогичные периоды 2018–2020 годов.

Несмотря на то что драйвером выступают в основном крупные игроки, на рынке сохраняется умеренная концентрация: топ-50 компаний составляет 70% портфеля рынка, свидетельствуют данные Банка России. Участники рынка отмечают, что приход в МФО банковских заемщиков наиболее активно происходил в самом начале коронакризиса. Однако до сих пор долю «перебежчиков» никто не оценивал.

По словам председателя совета СРО «МиР» Эльмана Мехтиева, наиболее заметен рост количества заявок от банковских клиентов стал год назад — в начале пандемии и в последующие месяцы он был равномерен: «Благодаря этой категории в том числе МФО удается все эти месяцы сохранять ужесточение оценки потенциальных заемщиков и уровень NPL на удовлетворительном уровне. Иными словами, основной фокус внимания МФО в период кризиса — повторные заемщики, но если говорить о новых, большая часть из тех, которые проходят одобрение в последние 12–13 месяцев,— это как раз клиенты, пришедшие из банковского сектора». Гендиректор финансового маркетплейса «Юникон24» Юрий Кудряков подтверждает усиление пересечения клиентов МФО и банков: «На сегодня порядка 4 млн заемщиков имеют кредит в банке и заем в МФО одновременно. Интересно отметить, что 90% из них сначала взяли кредит в банке, а затем — ссуду в МФО». По мнению экспертов, новая волна коронакризиса и ограничений вряд ли приведет к активизации перетока клиентов банков в МФО. «Если банки сохраняют текущий уровень скоринга и тем более если еще ужесточат требования к потенциальным заемщикам, то рост количества новых клиентов в сегменте МФО, конечно, продолжится,— отмечает Эльман Мехтиев.— Но, на наш взгляд, предпосылок к дальнейшему ужесточению

требований заемщиков у банков нет, во всяком случае на сегодняшний день». Вводимые сейчас правительством ограничения, полагает Юрий Кудряков, более мягкие и не оказывают существенного влияния на доходы.

[Коронавирус на страже финансовой дисциплины. Граждане готовятся к локдауну и избавляются от долгов](#)

**На фоне новых эпидемиологических ограничений микрофинансисты наблюдают всплеск досрочных погашений займов. Клиенты, опасаясь финансовых сложностей, стремятся снизить долговую нагрузку. Также сокращается число новых заявок на ссуды. В такой ситуации участники рынка готовы вернуть кризисные модели работы и рассчитывают, что уже полученный опыт поможет преодолеть очередной кризис.**

После введения на прошлой неделе в ряде регионов новых коронавирусных ограничений изменилось поведение заемщиков микрофинансовых организаций (МФО): клиенты стали активнее погашать займы досрочно, рассказали эксперты IDF Eurasia.

Так, в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге доля досрочно погашенных займов за неделю в среднем выросла на 3,2 процентного пункта (п. п.), до 15,2%. В Карелии, Мурманской, Тульской и Ивановской областях доля в среднем выросла на 1,6 п. п., до 13,3%, в Марий Эл, Бурятии, Волгоградской области и Хабаровском крае — на 0,9 п. п., до 12,1%. Везде досрочно погашались преимущественно займы размером менее 15 тыс. руб.

И это не сезонный тренд, подчеркивает гендиректор IDF Eurasia в России Ирина Хорошко, роста досрочного погашения в аналогичный период предыдущих трех лет не наблюдалось. Снижается и число новых заявок на получение займа, добавляет госпожа Хорошко. Падение за неделю составило 1,8% для новых клиентов и 0,5% — для повторных.

Увеличение количества досрочных погашений за первую неделю после объявления новых мер было, хотя пока не столь ярко выраженное, как весной—летом 2020 года, подтверждает председатель совета СРО «МиР» Эльман Мехтиев. Он объясняет ситуацию «социальной неопределенностью», в первую очередь отсутствием четкого прогноза, как поведут себя работодатели: будут ли сокращения, задержка заработной платы и так далее.

Но серьезного снижения количества новых заявок в отраслевой ассоциации не ждут: высокий спрос на займы будет поддержан сезоном отпусков и ремонтных работ, полагает господин Мехтиев.

Растет доля частичных и досрочных погашений, а также чаще оформляется пролонгация договоров, отмечает гендиректор группы компаний Eqvanta Андрей Клейменов.

Во второй половине недели, добавляет он, снизилось и число новых обращений.

Наблюдается также планомерное уменьшение средней запрашиваемой суммы — в мае этот показатель в компании «Лайм Займ» не превышал 10,1 тыс. руб., говорит ее управляющий директор Олеся Киселева.

Тенденция, по ее мнению, обусловлена не только снижением покупательской активности населения в летние месяцы, но и психологическим фактором: после пандемии клиенты МФО более прагматичны и осторожны при оформлении финансовых обязательств, считает она. Впрочем, все эти тренды пока не затрагивают долгосрочные займы, уточняет гендиректор МФК «Мигкредит» Олег Гришин.

Аналогичное поведение наблюдалось в ходе локдауна 2020 года, когда заемщики стали очень внимательно относиться к своим финансовым ресурсам, говорит гендиректор финансовой онлайн-платформы Webbankir Андрей Пономарев. Тенденция может приобрести массовый характер, а МФО — пересмотреть кредитную политику в сторону ужесточения, считают в IDF Eurasia.

Участники рынка действительно готовятся при необходимости ужесточать скоринг.

«С момента введения новых антиковидных ограничений прошло меньше недели, но, учитывая опыт начала пандемии, компания уже вводит в частичное действие ковидный сценарий, увеличивая количество напоминаний о возможностях продления договоров в случае затруднений с оплатой», — поясняет Андрей Клейменов.

Как долго сохранятся эти тенденции, в МФО пока прогнозировать не берутся. Как минимум пока у заемщиков не будет определенности с развитием ситуации с ограничениями, считает Ирина Хорошко. Дальнейшее ужесточение скоринговой политики возможно, но оно будет зависеть от развития ситуации с третьей волной пандемии, добавляет Олеся Киселева.

В целом участники рынка уже имеют «прививку от ковида» и знают, как действовать в условиях

локдауна, уверен господин Гришин. «В любом случае тенденция едва ли станем массовой и долгосрочной, — считает гендиректор "Юником24" Юрий Кудряков. — Ответственность заемщиков возрастает: год назад мысль взять заем и не заплатить допускали 15% клиентов МФО, сейчас — меньше 10%». Но все же, предупреждает эксперт, аудитория МФО — это прежде всего «люди без существенной подушки безопасности».

[Visa решила заняться трансграничными переводами российского бизнеса. Платежной системе нужно искать новые ниши на фоне развития карт «Мир» и Системы быстрых платежей](#)

**Платежная система Visa планирует развивать в России сегмент переводов между юридическими лицами. С 23 июня она запускает сервис некарточных трансграничных платежей для компаний. В планах также развитие карт для бизнеса**

Международная платежная система Visa планирует развивать в России сегмент бизнес платежей, где «есть огромный потенциал для роста». Об этом РБК рассказал гендиректор Visa в России Михаил Бернер.

«Мы пристально смотрим на b2b-сегмент (переводы и платежи между компаниями. — РБК) и ожидаем колоссального роста цифровизации платежей внутри этого сегмента. Сейчас с помощью карт проводятся лишь единичные проценты бизнес-платежей, поэтому здесь есть огромный потенциал для роста», — сказал Бернер, добавив, что компания работает как с малым, так и с крупным бизнесом.

Для развития b2b-сегмента Visa выделила три стратегических направления: рост числа карточных платежей, развитие некарточных трансграничных платежей и цифровизация внутренних процессов кредиторской и дебиторской задолженности. «В целом мы смотрим на самые разные платежные сценарии: топливные карты, карты для закупок, карты для оплаты командировок сотрудников. Есть много решений для бизнеса, над которыми мы работаем», — добавил Бернер.

Так, с 23 июня Visa запускает в России сервис некарточных трансграничных платежей для корпоративных клиентов (Visa B2B Connect). Он позволит проводить трансграничные платежи между предприятиями внутри платформы, которая уже работает в 97 странах мира, пояснили РБК в пресс-службе Visa. Платформа использует соединение «один ко многим», за счет

чего сокращается количество корреспондентских переводов, необходимых для обработки платежа. Сначала проект будет запущен в партнерстве с Модульбанком.

Сейчас для совершения транзакции платежные сообщения обычно отправляются через SWIFT (система обмена финансовыми сообщениями) с использованием банка-посредника. Для перевода средств в сервисе Visa SWIFT не применяется, пояснил РБК источник на финансовом рынке. В целом такой сервис не несет рисков нарушения правил валютного контроля, говорит партнер юридической фирмы «Рустам Курмаев и партнеры» Дмитрий Горбунов. «Формально законом не устанавливается, что при осуществлении переводов в рублях и иностранной валюте в адрес нерезидента или наоборот должна использоваться какая-то конкретная система обмена сообщениями, например SWIFT, СПФС (Система передачи финансовых сообщений, российский аналог SWIFT. — РБК) или любая иная. Закон обязывает предоставить подтверждающий документ, который может быть признан основанием для совершения транзакции, например договор», — объясняет он. С 2014 года западные политики неоднократно призывали отключить Россию от SWIFT, но такие санкции так и не были введены, а в SWIFT говорили, что «это никому не выгодно».

*Другая международная платежная система — Mastercard — также развивает b2b направление. На рынке уже запущена технология Mastercard MoneySend, которая позволяет делать переводы не только между частными лицами, но и между бизнес-картами Mastercard, то есть используется для взаиморасчетов между предпринимателями. Также в июне компания подписала соглашение о развитии сервиса трансграничных переводов на счета для юридических лиц со Сбербанком.*

### **Зачем Visa нужны бизнес-платежи**

На российском рынке уже несколько лет внедряются карты платежной системы «Мир», которая была создана для минимизации санкционных рисков при карточных переводах. Законодательно установлено, что именно на такие карты должны приходиться зарплаты бюджетников, пенсии и социальные выплаты. Таким образом, «Мир» частично вытесняет с рынка международных конкурентов: доля карт «Мир» в общем объеме операций по картам в 2020 году достигла 24%, оценивал ЦБ (.pdf). В

2019 году она составляла 19,3%, в 2018-м — 14,5%.

Visa нужно занимать новые ниши, поскольку появляются новые конкурентные продукты, для работы которых не нужны посредники в виде платежных систем, говорит руководитель отдела продаж международного платежного провайдера ECOMMPAY Владимир Поляков. Например, это уже популярная в России Система быстрых платежей. Visa и Mastercard активно двигаются в направлении b2b-сегмента, чтобы диверсифицировать бизнес, а также потому, что стоимость платежных услуг в этом сегменте достаточно высока, считает он: «Обработка платежа по бизнес-карте в Европе может быть в пять раз выше [по цене], чем по карте частного лица».

Рынок корпоративных платежей, которые могут быть охвачены платежными системами, довольно существенный, отмечает руководитель направления исследований Центра исследования финансовых технологий и цифровой экономики «Сколково-РЭШ» Егор Кривошея. На сегодняшний день платежи малого и среднего бизнеса в ретейле, в том числе платежи поставщикам, совершаются в основном с помощью наличных, а платежи между крупными организациями — по счетам, добавляет эксперт. Успехи Visa с точки зрения доли на рынке будут зависеть от наличия уникальных предложений для малого и среднего бизнеса, заключает он.

[Аналитики предсказали новый годовой рекорд по выдаче ипотеки. Сокращение льготной программы не должно помешать спросу на жилищные кредиты](#)

**Пересмотр господдержки не помешает банкам в этом году одобрить ипотеку почти на 5 трлн руб., считают в НКР, отмечая, что около половины льготных ссуд в России подходит под новый лимит. Другие эксперты сомневаются, что рекорд будет**

В этом году российские банки могут установить новый исторический максимум по выдаче ипотеки, обновив рекорд пандемийного 2020 года, говорится в аналитическом комментарии агентства «Национальные кредитные рейтинги», поступившем в РБК. По оценкам экспертов, в 2021 году объем одобренных кредитов на жилье может достичь 4,6–4,8 трлн руб. против 4,4 трлн руб. годом ранее.

Рекорд по выдачам может быть обновлен уже по

итогах октября—ноября текущего года, допускает управляющий директор НКР Михаил Доронкин. По его словам, число новых ипотечных кредитов будет на прошлогоднем уровне — 1,7 млн договоров.

По данным ЦБ, в январе—апреле российские банки уже выдали 1,7 трлн руб. ипотечных ссуд. Это на две трети превышает результат за четыре первых месяца 2020 года и вдвое — выдачи в начале 2019-го. По оценкам НКР, в мае кредиторы одобрили ипотеку еще на 450 млрд руб., а в июне, перед сворачиванием старой льготной программы, выдачи дойдут до рекордных 600 млрд руб. в месяц. Таким образом, в первом полугодии объем новых ипотечных кредитов составит 2,7 трлн руб., а результат второй половины года будет не хуже уровней 2020 года, или 1,8–2 трлн руб., считают в НКР.

Хотя темпы кредитования в этом сегменте замедлятся на 25–35% во втором полугодии, есть много факторов поддержки, следует из обзора НКР. Аналитики, в частности, не считают, что обновленная программа льготной ипотеки существенно охладит рынок.

### **Смена условий господдержки в ипотеке**

*До 1 июля 2021 года в России действует программа льготной ипотеки под 6,5%, запущенная в первую волну пандемии. Она дает россиянам возможность купить в кредит жилье в новостройках по ставке ниже рыночной. Максимальная сумма кредита — 12 млн руб. в Москве, Подмоскowie, Санкт-Петербурге и Ленинградской области и 6 млн руб. во всех остальных регионах страны. В июне президент Владимир Путин предложил продлить программу еще на год, до 1 июля 2022-го, но изменить ее параметры. Так, предельная сумма кредита снизится для всех регионов до 3 млн руб., а максимальная ставка увеличится до 7% годовых.*

*Одновременно власти решили расширить программу семейной ипотеки, которая сейчас выдается по ставке 6%. На льготный кредит теперь могут претендовать даже семьи с одним ребенком, родившимся после 1 января 2018 года. Раньше она распространялась на второго и последующих детей. Лимиты по ссудам станут такими же, как в старой программе льготной ипотеки, — 12 млн руб. для «столичных» регионов и 6 млн руб. для остальных. Условия семейной ипотеки распространятся не только на новые кредиты, но и на рефинансирование.*

### **Что будет способствовать новому рекорду**

Пересмотр условий программы льготной ипотеки окажет давление на рынок, но спрос населения останется достаточно высоким, говорится в обзоре НКР. Как отмечают аналитики, снижение кредитного лимита до 3 млн руб. серьезно сузит возможность получения льготной ссуды лишь в трех регионах — Москве, Подмоскowie и Санкт-Петербурге, на которые приходится порядка 30% всех выданных. В целом по стране доля новой ипотеки со средним чеком ниже 3 млн руб. составляет около 50%, оценивают в НКР, поэтому охлаждение рынка будет ограниченным. Часть выданных еще по старым условиям (под 6,5%) перенесется на июль, замечают эксперты: временной лаг между подписанием договора с заемщиком и фактической выдачей денег может составлять до одного месяца.

Наконец, часть заемщиков подпадут под условия расширенной программы семейной ипотеки, поясняет Доронкин: «Поскольку по лимиту и ставке она близка к действующей льготной ипотеке, то ею смогут воспользоваться те заемщики, которые по каким-то причинам не смогли или не успели взять под 6,5%». По расчетам НКР, в апреле на нее приходилось менее 10% оформленных ссуд, но вклад программы в выдачи будет расти. Еще один фактор поддержки спроса — сравнительно низкие ставки по ипотечным кредитам, считают в НКР. Они выросли по сравнению с прошлым годом, но все еще привлекательны для заемщиков. «К концу года средняя ставка по собственным программам банков поднимется до 9%, но останется ниже показателей 2019 года», — говорится в обзоре.

### **Какие есть альтернативные оценки**

Новый рекорд в ипотеке не будет достигнут по целому ряду причин, полагает младший директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Вячеслав Путиловский. По словам аналитика, обновленная программа все-таки «отсечет» пласт новостроек в городах-миллионниках, а число потенциальных заемщиков снизится. «Массового перетекания льготных ипотечников в семейную ипотеку не произойдет из-за наличия в программе требования рождения ребенка в 2018 году и позднее», — поясняет он.

Путиловский также указывает на еще один сдерживающий фактор — политику ЦБ. Регулятор решил ужесточить требования к выдаче ипотеки с



низким первоначальным взносом (от 15 до 20% стоимости жилья).

«Банк России открыто заявляет о «перегретой ситуации» в ипотечном сегменте кредитования и, опасаясь ухудшения качества выдаваемых займов, ужесточает требования по предоставлению ипотечных займов, что в конечном счете должно сказаться на кредитной политике банков и снизить уровень выдач», — соглашается директор банковских рейтингов НРА Константин Бородулин. По его словам, рекордных выдач ипотеки в 2021 году ожидать не стоит в том числе из-за уже реализовавшегося спроса «среди качественных заемщиков». ■

## Рынок взыскания

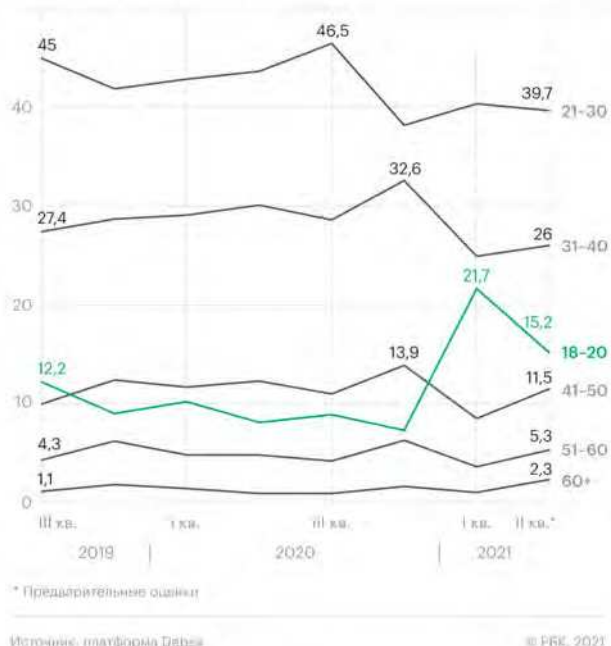
Коллекторы зафиксировали всплеск продажи долгов молодых россиян. Они брали микрокредиты в пандемию, но не все справились с нагрузкой

**Микрофинансовые организации в этом году стали активнее продавать коллекторам долги клиентов младше 25 лет, рассказали РБК участники рынка. Доля молодежи в такой просрочке, в том числе по займам до зарплаты, подскочила до 20%**

Банки и микрофинансовые организации (МФО) в 2021 году стали активнее продавать проблемные долги молодых клиентов — заемщиков до 25 лет. В первом квартале доля таких неплательщиков в общем количестве кейсов, предложенных МФО коллекторам по сделкам цессии (уступки прав на взыскание), достигла 20%, следует из данных Национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств (НАПКА, есть у РБК). По сравнению с «допандемийным» первым кварталом 2020 года доля молодых должников практически удвоилась, подскочив с 9,7%. Коллекторы стали чаще работать даже с самыми молодыми получателями микрозаймов в возрасте 18–20 лет.

## Распределение проблемных долгов МФО по возрасту заемщиков

Рассчитывается доля от общего количества кейсов, проданных МФО коллекторам в рамках цессии, %



«Аномальный рост» доли юных неплательщиков также зафиксировали в компании Debex, владеющей онлайн-платформой по продаже просроченных долгов. По ее данным, на протяжении 2020 года менее 10% должников МФО, чьи долги попали к коллекторам, были не старше 20 лет. А по итогам первого квартала этого года показатель увеличился до 21,7%. Во втором квартале доля юных должников снизилась до 15%. В Debex эту коррекцию объясняют тем, что полных данных за отчетный период еще нет. Доли должников других возрастов фактически не изменились — можно считать, что влияние пандемии на молодежь оказалось сильнее, чем на другие группы клиентов, поясняет гендиректор Debex Александр Данилов. Долги молодых стали активнее продавать коллекторам не только МФО, но и банки, следует из статистики НАПКА. В первом квартале на заемщиков до 20 лет пришлось 0,7% от числа кейсов против 0,2% годом ранее. Низкую долю этой возрастной группы должников в ассоциации объясняют тем, что банки менее охотно кредитуют молодежь, чем МФО.

## Почему в пандемию молодежь брала микрозаймы

Доля молодых заемщиков МФО растет начиная с 2020 года, отмечает гендиректор финансового маркетплейса «Юником 24» Юрий Кудряков. «Причин несколько. Это активное развитие дистанционных каналов продаж самими МФО — как правило, онлайн-продукт понятен более

молодой аудитории. Во-вторых, поиск МФО новой целевой аудитории. В-третьих, молодежь становится более активной и самостоятельной, начиная работать уже с 18 лет и пытаясь закрыть свои потребности без родительской помощи», — перечисляет он.

Как следует из статистики ЦБ, доля онлайн микрозаймов планомерно увеличивается как минимум с 2018 года. В четвертом квартале прошлого года 75% коротких займов «до зарплаты» (PDL) выдавалось дистанционно, в сегменте среднесрочных ИЛ-займов доля онлайн-выдач достигла 22%.

В пандемию молодые люди занимали в МФО, чтобы «перекрутиться», считает Данилов: «Многим казалось, что нужно потерпеть один-два месяца и все наладится». В июле—августе 2020 года россияне до 30 лет были самой значительной группой получателей займов, оценивали в Национальном бюро кредитных историй (НБКИ). В августе на них пришлось 31,4% выдач. Заемщиков младше 25 и 20 лет бюро в своей статистике не выделяло.

Крупные МФО по-разному относятся именно к молодым заемщикам. В некоторых компаниях РБК сообщили, что отклоняют заявки самых юных потребителей. Например, «МигКредит» и «Лайм-Займ» работают только с клиентами от 21 года, а платформа Webbankir — старше 20 лет. В группе Eqvanta (бренд «БыстроДеньги») доля клиентов 18–20 лет сейчас составляет 5–7%, с середины прошлого года она удвоилась, оценивает ее операционный директор Сергей Весовщук. Группа «Финбридж» тоже сделала ставку на молодежь в прошлом году. «Наш бренд «Деньги Сразу» экспериментально увеличивал выдачи молодым людям в первой половине 2020 года, то есть до наступления пандемии. После пересмотра скоринговой политики количество молодых заемщиков выросло, но не существенно», — говорит управляющий партнер группы Леонид Корнилов.

«Мы понимаем, что с каждым годом количество работающих молодых людей растет, но статистически уровень потенциально просроченной задолженности в данной когорте граждан выше прочих», — поясняет управляющий директор компании «Лайм-Займ» Олеся Киселева.

В самой молодой категории клиентов (20–22 лет) уровень дефолтов по займам выше на 3 п.п., чем в целом по портфелю, соглашается Пономарев из Webbankir. Но кризис, по его словам, научил

заемщиков внимательнее относиться к финансовым вопросам. «Люди не берут «лишних» денег, то есть рассчитывают необходимую сумму займа максимально точно и стараются вернуть ее при первой возможности. Это касается всех категорий заемщиков, в том числе молодежи», — подчеркнул он.

Корнилов допускает, что некоторые МФО, которые раньше наращивали портфель молодых клиентов, в период пандемии «столкнулись с обратной стороной этого роста — дефолтами». «У нас не было потребности в каких-то отдельных мероприятиях в части взыскания долга к этому сегменту», — добавляет он.

В четвертом квартале 2020 года был небольшой опережающий рост просрочки по займам, выданным клиентам 18–20 лет, говорит Весовщук. По его словам, этот рост незначительный и долги, возникшие как раз во второй половине прошлого года, могли в этом году попасть к коллекторам.

### **Как на молодых должников смотрят взыскатели**

Намерения продавать взыскателям долги именно молодых клиентов сейчас нет, говорит Весовщук из Eqvanta. По его словам, МФО стремятся продавать ту часть дефолтного портфеля, которая показывает низкую эффективность сборов при судебных разбирательствах. Портфели с конца 2020 года на рынке цессии выросли в цене почти в два раза, соответственно, вырос и сегментов должников, которых эффективнее продать здесь и сейчас, без судебных процессов, поясняет операционный директор группы Eqvanta: «Сюда, скорее всего, и попали молодые должники, которые имеют не лучшую платежную дисциплину и нестабильную работу».

«Омоложение» портфеля долгов — тенденция, которая укрепится в этом году, говорит управляющий директор Первого коллекторского бюро Павел Михмель. Он считает молодых заемщиков перспективными клиентами: «В моменте их доход действительно низкий либо непостоянный, однако спустя время именно молодые должники начинают активно работать над своей просроченной задолженностью, так как у них появляется семья, возникают новые потребности и финансовые планы, реализовать которые без использования кредитных средств практически невозможно».

На долги молодежи, если брать в расчет не только МФО, но и банки, приходится суммарно 2,3%

проданных взыскателям кейсов, замечает гендиректор коллекторского агентства ЭОС Антон Дмитраков. И значительных перекосов при работе в сторону заемщиков до 25 лет пока не предвидится, заключает он.

[В Росреестр поступались. Арбитражные управляющие ждут свободного доступа к документам](#)

**Верховный суд (ВС) рассмотрит вопрос о том, может ли арбитражный управляющий (АУ) по личному запросу получать в Росреестре копии договоров о сделках должника с недвижимым имуществом, совершенных задолго до банкротства. В Росреестре считают, что обязаны выдавать сведения лишь по решению суда, иное чревато злоупотреблениями и дополнительными расходами. Управляющий настаивает, что без этого не сможет выявить и оспорить сделки должника по выводу активов. Юристы в целом поддерживают АУ, но полагают, что стоит ограничить период, за который могут запрашиваться документы.**

В рамках банкротства ООО «Альянс-Строй» (наблюдение введено в июле 2019 года) временный управляющий на основании выписок из ЕГРН пришел к выводу, что должник безвозмездно передал часть недвижимости третьим лицам. Но руководитель компании отказался передать документы по сделкам, поэтому АУ обратился в Росреестр, попросив копии договоров ООО о купле-продаже недвижимости. Ведомство ему отказало, сославшись на то, что не обязано давать сведения об имуществе, принадлежавшем должнику до начала банкротной процедуры. АУ оспорил отказ Росреестра, но суды разошлись в оценках правомерности действий управляющего.

В первой и апелляционной инстанции иск удовлетворили. Суды решили, что АУ может запрашивать сведения у госоргана, причем вправе получить их бесплатно. Однако кассационный суд признал отказ Росреестра законным, посчитав, что АУ вправе получать сведения только об имуществе, принадлежащем должнику на текущий момент. Более того, кассация добавила, что возложение на Росреестр спорной обязанности повлечет для него «неоправданные расходы на изготовление копий документов в нелимитированном объеме», а если

сведения так нужны АУ, он должен запросить их через суд.

АУ пожаловался в ВС РФ, настаивая, что сведения об отчуждении и приобретении недвижимости до банкротства «безусловно необходимы», в частности, для анализа финансового состояния должника. Кроме того, «без информации об условиях сделок по отчуждению имущества невозможно выявить их соответствие нормам», а истребование данных через суд «приведет к затягиванию процедуры банкротства». На основании этих доводов дело передали в экономколлегию.

Адвокат коллегии адвокатов А1 Олег Хмелевский считает подход кассации слишком формальным: «Действительно, из буквального толкования закона управляющий может запрашивать документы лишь о том имуществе, которое принадлежит должнику на момент банкротства. Но это лишает его возможности оспорить сделки, которые были совершены ранее, например, если недвижимость отчуждена по заниженной стоимости».

АУ Игорь Илларионов рассказывает, что зачастую должники совершают мнимые сделки, которые лишь создают видимость отчуждения имущества, а по факту его просто скрывают.

Он подчеркивает, что «целью процедуры наблюдения является обеспечение сохранности имущества», а сделать это без спорных сведений затруднительно, особенно в условиях их «намеренного сокрытия самим должником».

Господин Илларионов отмечает, что исковая давность для признания сделок мнимыми считается с момента, когда о них узнал управляющий, а не с момента их совершения. Получение копий договоров по запросу АУ без суда позволит сократить сроки банкротной процедуры, уточняет он.

Оспаривание сделок должника является обязанностью АУ, но для этого ему нужны полномочия и документы, подчеркивает юрист BGP Litigation Дарья Майорова: «Право на получение документов напрямую из Росреестра оправданно, так как преследует достижение целей, ради которых АУ назначается судом, а добросовестный управляющий выявит именно те сделки, что имеют пороки». Олег Хмелевский также не видит больших рисков злоупотреблений с точки зрения доступа к такой информации: в ЕГРН всегда делается отметка о том, кто запрашивал сведения, а управляющий может быть привлечен к ответственности как за

необоснованный запрос, так и за раскрытие защищаемых законом данных.

Господин Хмелевский признает, что расходы на изготовление Росреестром копий договоров «сугубо необходимы и от них никуда не уйти», но можно отрегулировать в законе возмещение либо направлять документы в электронном виде.

Дарья Майорова добавляет, что запросы АУ «должны быть разумными», а одни и те же документы не стоит запрашивать многократно.

Также она считает необходимым ограничить период доступных для АУ договоров тремя годами до банкротства. Олег Хмелевский допускает установление срока в десять лет с возможностью продления «при должном обосновании со стороны управляющего». ■

---