

Хак-Ковач: Рады тому, что не являемся кредиторами Бахматюка

Предправления OTP Bank рассказал о непонятных сделках на банковском рынке, секрете прибыли в кризис и результатах стресс-тестирования системы

01.09.2015

<http://finance.liga.net/banks/2015/9/1/interview/44767.htm>

Тамаш Хак-Ковач приехал в Украину и возглавил местный [OTP Bank](#) в 2012 году. При нем финучреждение сосредоточилось на высокоприбыльном потребительском кредитовании. Хак-Ковач прославился чуть ли как не единственный публичный критик НБУ времен [Арбузова-Соркина](#).

Сейчас, несмотря на кризис, OTP Bank по-прежнему фокусируется на потребкредитовании. И что удивительно - работает с прибылью.

Хак-Ковач остается одним из самых откровенных спикеров на финансовом рынке. Правда, он больше не критикует НБУ, его внимание сместилось на недобросовестных заемщиков. OTP Bank первым заявил о невыполнении обязательств агрохолдингом Мрия.

В интервью [ЛІГАБізнесІнформ](#) Хак-Ковач рассказал, почему группа OTP возобновила работу с холдингом Мрия, не присоединился к мораторию по ипотечным кредитам, и какой курс гривны они ожидают до конца этого года.



- UniCredit Group заявила о намеренье уйти с рынка. Ваша материнская структура OTP Group не задумывалась над этим?

- Мы давно заявили, что не уходим с этого рынка и придерживаемся этой позиции.

- Вы ожидаете крупные продажи на банковском рынке в этом или следующем году?

- Нет. А кого еще можно купить? Остались [УкрСиббанк](#), [Райффайзен Банк Аваль](#) и мы. Остальные банки мелкие и не интересны настоящим крупным инвесторам. А другим, несостоятельным инвесторам, мы надеемся, банки не будут разрешать продавать НБУ.

- Но недавно, например, собственник компании [АВК](#) купил банк Траст, арабская компания Primestar Energy купила Укргазпромбанк. Вы не считаете, что сейчас украинские олигархи будут покупать банки, так скажем, в личных целях, как это было раньше?

- Разрешение на покупку банка выдает Нацбанк. Я очень надеюсь, что НБУ не будет делать того, что делали предшественники. Нельзя любому желающему давать возможность покупать банки. Потенциальный акционер должен показать, зачем ему нужен банк, и предоставить стратегию работы. Сейчас это могут сделать в основном иностранные банки, которые понимают, как управлять банковским бизнесом. Других покупателей я не вижу. Мне непонятна сделка по Укргазпромбанку. Непрозрачный арабский инвестор, который торгует углем, покупает банк в Украине. Как это улучшает прозрачность банковского бизнеса?

- Кредитует ли сейчас OTP Bank корпоративных и розничных клиентов?

- Не просто кредитуем. Мы, пожалуй, сегодня один из немногих банков, которые выдают кредиты. В корпоративном бизнесе мы ежемесячно заключаем порядка 30 новых кредитных соглашений. В POS-кредитовании - мы один из четырех активных игроков этого рынка (кроме нас, тут еще работают [ПУМБ](#), [УкрСиббанк](#) и [Альфа-Банк](#)). Наша рыночная доля около 35%. Мы также выдаем кредиты наличными, но на эти кредиты спрос со стороны качественных клиентов сейчас минимальный. В долларовом выражении объем выдаваемых кэш-кредитов сейчас почти в 30 раз меньше, чем два года назад.

- Но, несмотря на активную позицию, у вас произошло снижение кредитного портфеля. За счет чего?

- Как я уже сказал, из-за значительно уменьшившегося спроса - и по количеству, и по суммам кредитов. Я имею в виду спрос со стороны клиентов, которые могут претендовать на кредит. В рознице порядка 80% заявок на кредиты наличными не проходят скоринг, к сожалению, по объективным причинам (плохая кредитная история, недостаточный или неофициальный доход, закредитованность).

- А в корпоративном бизнесе предприятия какой отрасли для вас целевые?

- Я бы сказал, что наша специфическая ниша - украинский бизнес, в отличие от других западных банков, которые нацелены на международные компании или большие агрохолдинги. Хотя, в целом, мы кредитуем всех, кто еще жив.

- За первое полугодие вы нарастили резервы по кредитам юрлиц только на 3%. Почему так мало?

- Во-первых, мы еще в прошлом году сформировали достаточные резервы. Например, практически на 100% зарезервировали Крым и Донбасс. Во-вторых, мы видим, что, начиная с лета прошлого года, нет существенного ухудшения качества корпоративного кредитного портфеля. Потому что слабые компании "упали" еще в начале кризиса, а

остальные преимущественно стараются продолжать обслуживать кредиты. Но по корпоративным кредитам мы еще доформируем резервы во втором полугодии, потому что будем конвертировать в гривню несколько больших валютных заемщиков из старого портфеля.

- На каких условиях вы будете конвертировать эти валютные кредиты корпоративных клиентов?

- Наша цель тут - предложить клиенту такие условия, чтобы он мог потом нормально погашать свой кредит уже в гривне. При этом мы, конечно, несем потери. Поэтому и будем доформировывать резервы.

- Почему многие банки потери в восточном регионе резервируют только в этом году, а вы это сделали раньше?

- Потому что другие банки НБУ и аудиторы заставили доформировать резервы только сейчас. Мы же по собственной воле зарезервировали этот портфель еще в прошлом году.

- Резервы под кредитные операции пятой группы у вас составляют 75%. В нынешних условиях, вы считаете, этого достаточно?

- Это адекватно. И это больше, чем Нацбанк ожидает в стресс-тестировании.

- Вы будете проводить докапитализацию в этом году по результатам стресс-тестирования?

- Да, будем, уже работаем над этим.

- Потому что ожидаете, что вам Нацбанк скажет увеличивать капитал?

- Ожидаем. В первом квартале этого года уже увеличили капитал почти на 1,2 млрд грн путем доэмиссии акций. До конца года произведем еще докапитализацию, существенно большую, чем в I квартале.

- К чему должно привести стресс-тестирование банков?

- К очищению и нормальному функционированию банковской системы. И это абсолютно правильные шаги со стороны нынешнего регулятора. Потому что, по моему убеждению, самая большая проблема в том, что банковский надзор в течение всех предыдущих лет допускал существование схемных банков или банков-зомби и других нарушений, которые и привели к нынешнему плачевному состоянию банковской системы.

- Какой была динамика привлечения по депозитам в разрезе валют в первом полугодии?

- По корпоративным депозитам мы существенно нарастили объем депозитов в гривне (+56% за полугодие), был небольшой отток в валюте. По розничным депозитам в гривне - стагнация во втором квартале, уже остановился отток и был небольшой приток (+1,5%). Депозиты населения в валюте понемногу, но постоянно оттекают.

- Почему происходит отток и стагнация депозитного рынка?

- Люди не несут новые деньги из-за ограничений. Если ты не можешь свободно забрать свои сбережения из банка, ты не положишь их на депозит. Проблема не в самом оттоке депозитов (это нормально, ведь деньги для того и накапливаются на депозите, чтобы потом их забрать), а в отсутствии притока новых вкладов.

- А за счет чего удалось достичь такого роста пассивов корпоративных клиентов?

- Депозиты юрлиц - это не то же, что вклады населения. Компании используют эти средства как оборотный капитал. У них другое психологическое отношение к депозитам в принципе. Компании необходимо обслуживаться в каком-то банке. И вот тут происходит выбор банка, который в нашу пользу сыграл благодаря трем факторам.

- Каким?

- Во-первых, репутация надежного европейского банка, который всегда все выплачивал и выплачивает и не вводил никаких ограничений. Во-вторых, успешно занятая нами ниша в сотрудничестве с украинским бизнесом, в том числе средним. Наш персонал умеет работать с корпоративным сегментом. У нас объективно самый качественный персонал в этом бизнесе. Это повелось еще от Райффайзен Банка, который был единственным созданным с нуля иностранным банком и изначально ориентировался на корпоративный банкинг.

- Вы показали прибыль за последний квартал. Как вам это удалось?

Преимущественно благодаря меньшему объему сформированных резервов. Было так, что в первом квартале мы сформировали большие резервы под ипотечный портфель, а во втором квартале их потребовалось уже меньше - из-за определенной стабилизации на валютном рынке и конвертации этого портфеля.

- Так выглядит, что резервы для банков сейчас - это основной инструмент для манипуляций с отчетностью.

- Возможно. Но мы всегда формируем резервы в достаточном объеме. Это принципиальная позиция OTP Group. И такую же позицию полного резервирования поощряет и Нацбанк.

- Вы одними из первых заявили о проблемах в агрохолдинге Мрия. Вам что-то дала эта публичность?

- Очевидно дала, потому что в итоге ситуация разрешилась позитивно.

- Новый генеральный директор Мрии Саймон Чернявский говорил, что в середине мая вы договорились и подписали нового лизинговое соглашение на сумму \$2,8 млн. Почему вы снова кредитуете Мирю?

- Мы всегда заявляли, что возвращенное имущество мы из Украины не выведем, а направим в новые лизинговые сделки. В том числе, мы возобновили работу с Мрией, с новым менеджментом, которому доверяем.

- Вы не считаете, что ходите по граблям?

Мы учли предыдущий опыт и изменили подходы. Среди прочих изменений - общий лимит Мрии уменьшен в 10 раз до \$2 млн, а сроки лизинга минимальные.

- Вы являетесь кредитором компаний Олега Бахматюка?

- Нет. И мы рады этому.

- Вы направляли письмо президенту Украины [Петру Порошенко](#), в котором попросили главу государства вмешаться в конфликт с предприятием Юнистил. Как сейчас обстоит ситуация с этим заемщиком?

- Сейчас ожидаем назначения даты заседания в Верховном суде. Надеемся, что справедливость и здравый смысл восторжествуют.

- Вас называют одним из самых непримиримых кредиторов. Вы с этим согласны?

- Так могут говорить только те, кто не хочет ничего платить по своим обязательствам. Я считаю, что своей борьбой с такими нечестными заемщиками мы вносим свой вклад в становление цивилизованного рынка в Украине. Мы стараемся бороться с мошенниками таким образом.

- Сколько таких заемщиков у вас есть?

- Их мало. Можно пересчитать по пальцам.

- Международное рейтинговое агентство Moody's Investors Service отозвало рейтинги киевского ОТП Bank. Это как-то отразилось на работе банка?

- Абсолютно никак. Это мы отказались от их услуг. В данном случае в разрыве мы руководствовались сугубо бизнес-причинами. Встал резонный вопрос: зачем нам платить за рейтинги, ограниченные страновым потолком, несколько десятков тысяч долларов в год/

- Сколько это стоит?

- Около \$50 тыс. Когда хорошие времена, эта сумма не критична. Но когда курс уже более 20 грн/долл., сумма получается существенной.

- Вы не присоединились к меморандуму по ипотечным кредитам. Почему?

- Начнем с того, что к нему присоединились банки, у которых были незначительные ипотечные портфели. У нас с Райффайзен Банком Аваль, УкрСиббанком, [Укрсоцбанком](#) есть свой меморандум, в котором установлены минимальные условия. Внедренные в наших банках программы конвертации более широкие и предлагают условия иногда лучше, чем по меморандуму.

- Сколько еще проблемных ипотечных заемщиков по системе?

- Про наших оценкам, количество валютных ипотечных заемщиков, которые еще обслуживают свои кредиты, составляет по системе около 60 тысяч. Поэтому это изначально не такая большая социальная проблема.

- А сколько у вас таких заемщиков?

- У нас в целом около семи тысяч валютных заемщиков, из них половина еще платит (не считая клиентов из зоны АТО и Крыма). Но этот портфель постоянно уменьшается, постепенно конвертируясь в гривню. Все банки с большими валютными портфелями (Райффайзен, Укрсиб, Укрсоц и мы) предлагают программы конвертации. Любому заемщику, который хочет погашать кредит, мы можем предложить такой график обслуживания долга, который ему по силам.

- А новые ипотечные кредиты выдаете?

- Нет. Ипотека на сегодня - это не жизнеспособный продукт для украинского рынка. И ее развития, по-моему, не стоит ожидать еще ближайшие 10 лет.

- Ваш прогноз курса гривни до конца года?

- Думаю, что курс будет удерживаться в рамках заявленного коридора 21-23 гривни за доллар. НБУ сейчас управляет рынком. И если регулятор установил коридор 21-23, таким он и будет. Но влияние непредвиденных внешних факторов исключить нельзя.