



Банк России

ВСТРЕЧА С БАНКАМИ С БАЗОВОЙ ЛИЦЕНЗИЕЙ

Департамент банковского регулирования
и аналитики

Данилов Александр Сергеевич

2023 г.



Банк России

1

КОНЦЕПЦИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ
БАНКОВСКИХ СООБЩЕСТВ
(ОБЪЕДИНЕНИЙ)

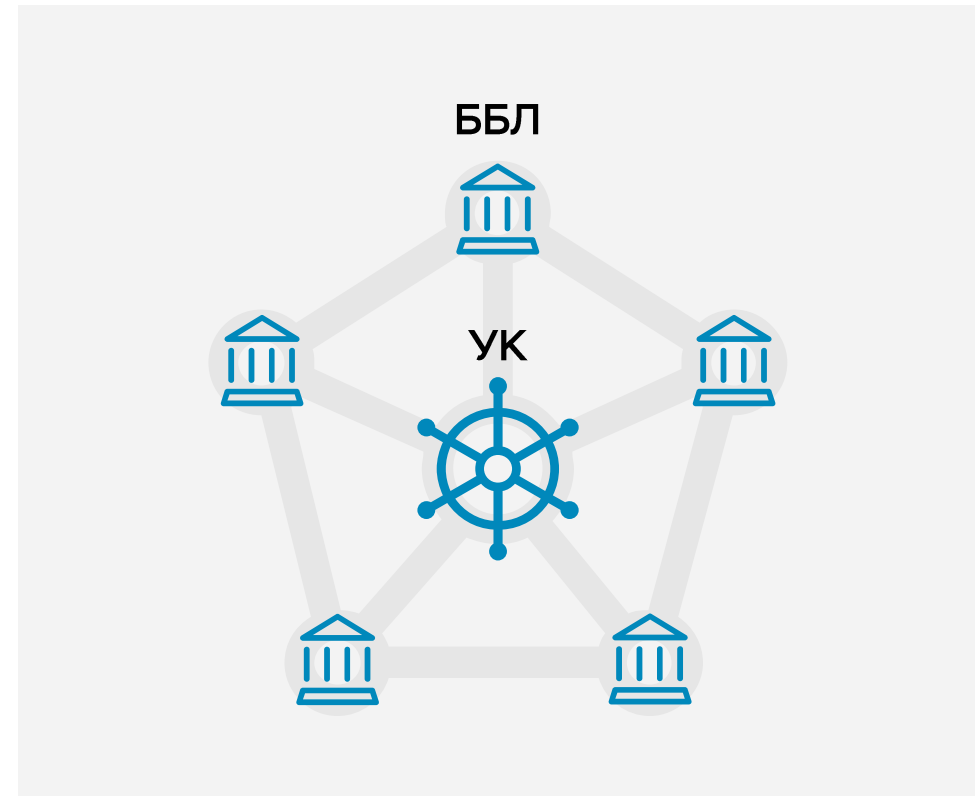
Объединение малых банков может усилить их позиции

1

Модель «Альянс»

Малые банки создают объединение на паритетных основах:

- ББЛ создают управляющую компанию (УК) для координации деятельности объединения
- Капитал УК формируется за счет взносов ББЛ
- Участники объединения солидарно отвечают по обязательствам друг друга



Особенности «Альянса» могут учитываться при регулировании



Возможные подходы к регулированию (предварительно)

- Регулирование и надзор на консолидированном уровне
- Нулевые риск-веса по активам / обязательствам внутри объединения

Роль УК



- Управление деятельностью «Альянса» – «головной банк»
- «Единое окно» для взаимодействия с регулятором
- Выработка правил и стандартов объединения (продукты, маркетинг, управление рисками)
- Координация участия в крупных сделках, синдикатах
- Централизованные закупки / инвестиции (в т. ч. в ИТ-проекты, бэкофис)
- Представительские функции и защита интересов участников объединения

Модель «Альянса» позволяет адресовать ключевые вызовы для ББЛ



Вызовы



Возможности при партнерстве

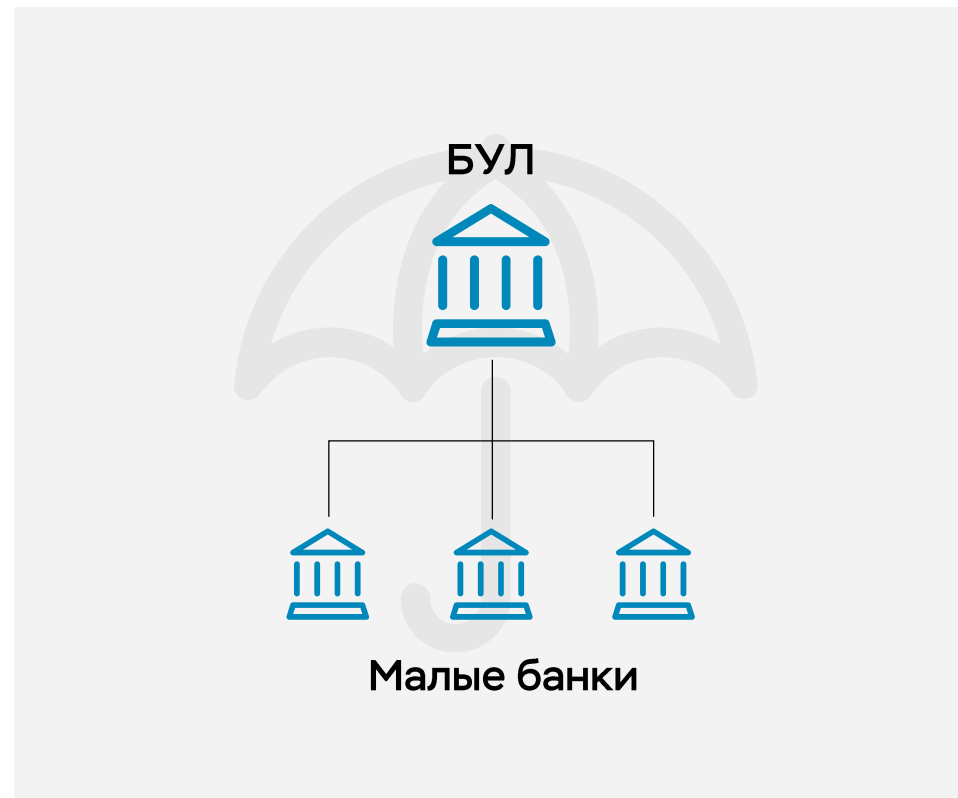
| | | |
|-------------------------------------|---|--|
| Высокая конкуренция | → | Увеличение масштаба бизнеса, регионального охвата, упрощение синдицированного кредитования, коллективные инвестиции в развитие |
| Низкая квалификация для госпрограмм | → | Потенциально – возможность учитывать при отборе консолидированные показатели «Альянса» (требуется проработки) |
| Слабые ИТ-компетенции | → | Централизованная разработка / аренда ИТ-продуктов |
| Узкая линейка продуктов | → | Расширение продуктовой линейки за счёт кооперации и кросс-продаж |
| Высокая регуляторная нагрузка | → | Регулирование и надзор на консолидированном уровне |
| Низкое доверие клиентов | → | Повышение репутации за счет большего масштаба деятельности и солидарной ответственности участников |
| Низкие рейтинги | → | Потенциально – возможность рейтинговаться на уровне объединения (требуется проработки) |

Альтернатива «Альянсу» – объединение по «франчайзинговому» типу

2 Модель «Зонтик»

Крупный банк (БУЛ) берет «под крыло» малые банки (ББЛ и небольшие БУЛ):

- Малые банки платят роялти крупному банку (как вариант – становятся миноритариями)
- Головной банк оказывает операционную и бизнес-поддержку малым банкам



Партнерство с крупным банком может существенно расширить возможности ББЛ



Вызовы



Возможности при партнерстве

- | | | |
|-------------------------------------|---|--|
| Высокая конкуренция | → | Использование инфраструктуры, компетенций и ресурсов головного банка |
| Низкая квалификация для госпрограмм | → | Косвенное участие в госпрограммах через головной банк |
| Слабые ИТ-компетенции | → | Аренда ИТ-инфраструктуры головного банка |
| Узкая линейка продуктов | → | Кросс-продажи продуктов головного банка |
| Высокая регуляторная нагрузка | → | Аренда бэкофиса головного банка |
| Низкое доверие клиентов | → | Повышение надежности за счет партнерства с крупным банком (в зависимости от условий партнерства) |
| Низкие рейтинги | → | Потенциально – учёт фактора поддержки в рейтингах (в зависимости от условий партнерства) |

Преимущества «франчайзинговой» модели для крупного банка



Расширение регионального присутствия без затрат на открытие офисов



Возможность структурировать сделки через участников объединения (использовать их свободную ликвидность и капитал)



Снижение санкционных рисков при структурировании через партнеров



Кросс-продажи через малые банки в объединении



Дополнительный комиссионный доход от ББЛ за использование «франшизы», аутсорсинг бизнес-процессов и инфраструктуры

Инициатива ББЛ – необходимое условие для развития идеи объединений вне зависимости от модели



Ключевые вопросы

- Насколько ББЛ заинтересованы развивать сотрудничество с другими банками?
- Какая модель объединения лучше адресует потребности малых банков?
- Какие основные препятствия вы видите для создания объединений?



Банк России

2

ДРУГИЕ ВОПРОСЫ
РЕГУЛИРОВАНИЯ

У ББЛ будет больше возможностей для инвестирования в ценные бумаги

Сейчас ББЛ доступны только:

- ценные бумаги из котировального списка первого уровня Мосбиржи
- облигации Банка России
- ипотечные ценные бумаги
- неэмиссионные ценные бумаги, например, векселя и закладные

В дополнение к этому мы планируем разрешить ББЛ работать также с бумагами

- Из котировального списка первого уровня любой российской биржи независимо от участия Банка России в капитале биржи
- Из котировального списка второго уровня любой российской биржи. На Мосбирже – это 300+ выпусков облигаций российских компаний

+ ББЛ смогут отчуждать «зависшие» ценные бумаги, которые они не успели реализовать в установленные сроки и с которыми не вправе сейчас работать



Ориентировочные сроки реализации – 2024 г.

Рассмотрим возможность распространения стимулирующего регулирования для проектов тех. суверенитета на ББЛ

Для обсуждения:



Лимит экономии капитала для ББЛ:

5% от собственных средств

При соблюдении нормативов



Другие условия

участия в программе стимулирования

такие же как и для БУЛ

Расширяются возможности ББЛ по участию в международных расчетах

Что уже сделано?

До конца 2023 г. ББЛ могут открывать корсчета в иностранных банках

Планы

Предоставление ББЛ постоянного права на открытие корсчетов за рубежом



Эффекты

- Обеспечение стабильности логистических цепочек
- Осуществление расчетов по поставкам необходимых импортных товаров / услуг в условиях санкций
- Формирование новой ниши для небольших банков («расчетные центры»)

**18 ББЛ уже
открыли счета
в банках-
нерезидентах**

Банки смогут учитывать вероятность конвертации условных обязательств кредитного характера для расчета резервов

Как сейчас

Действующий подход к резервированию условных обязательств кредитного характера (УОКХ) предполагает 100%-ную вероятность перехода УОКХ в кредитное требование вне зависимости от типа продукта



Что изменится

Резервы по УОКХ можно будет рассчитывать в зависимости от вероятности конвертации обязательств в кредитные требования для различных типов продуктов. Потенциально это может привести к снижению резервов



Ориентировочные сроки реализации – 3к2023



Банк России

Справочно: мировой опыт (1/2)

Institutional Protection Schemes (IPS) как пример банковских объединений в Европе

99

IPS – контрактное соглашение о взаимной ответственности, которое защищает его участников, в частности, **обеспечивает их ликвидность и платежеспособность в случае, если есть риск банкротства**



Как работает IPS

Участники соглашения делают регулярные взносы в общий фонд

Цель IPS – обнаружение и предотвращение угроз на ранней стадии. Все участники постоянно мониторятся управляющим органом IPS

Участники получают поддержку из общего фонда в случае трудностей с ликвидностью / платежеспособностью

Справочно: мировой опыт (2/2)

Особенности IPS

- **Большое количество участников**
- **В IPS могут входить банки разного масштаба и профиля:**
от локальных сберегательных касс и кооперативных банков до крупных региональных и федеральных игроков

| Institutional Protection Scheme | Страна | Кол-во участников | Кол-во клиентов, млн | Покрытие депозитов, млрд евро |
|--|---|-------------------|----------------------|-------------------------------|
| BVR Institutssicherung GmbH |  | 841 | 30 | 535 |
| Sicherungssystem der Sparkassen-Finanzgruppe |  | 395 | 50 | 742 |
| Austrian Savings Banks Group |  | 49 | 3,8 | 55 |
| Raiffeisen Banking Group |  | 360 | 4 | 88 |
| Raiffeisen Sudtiroal IPS |  | 40 | 0,3 | 7 |
| Grupo Caja Rural |  | 30 | 4,5 | 43 |
| IPS - SGB |  | 193 | 2,2 | 9 |
| SOZ BPS |  | 326 | 2,8 | 14 |