

28 сентября 2016, г. Москва

Российский рынок каш-менеджмента



Банкинг будущего

Обзор «Российский рынок кэш-менеджмента: банкинг будущего» подготовили:

Анастасия Личагина,
ведущий аналитик, банковские рейтинги

Руслан Коршунов,
младший директор, банковские рейтинги

Александр Сараев,
директор, банковские рейтинги

Станислав Волков,
управляющий директор, банковские рейтинги

В 1 полугодии 2016 года рынок услуг кэш-менеджмента вырос на 15% за счет восстановления средств клиентов на расчетных счетах и снижения заинтересованности банков в операциях, сопряженных с кредитным риском. Для российского рынка характерны низкая диверсификация по продуктам и банкам-провайдерам. При этом отмечается высокая лояльность клиентов к основным банкам, обслуживающим их потоки ликвидности. По оценкам RAEX, в 2016 году объем доходов в секторе может вырасти на 10-15% в случае увеличения выручки и, как следствие, повышения активности клиентов на обслуживании.

По оценкам RAEX (Эксперт РА), в 1 полугодии 2016 года объем чистых доходов российских банков от предоставления услуг кэш-менеджмента вырос на 15% против 20-процентного сокращения годом ранее и составил около 180 млрд рублей. Доля доходов от услуг по управлению ликвидностью компаний в чистых процентных и комиссионных доходах банковского сектора в рассматриваемом периоде составила около 15%. По итогам 1 полугодия 2016 года чистые процентные доходы банковского сектора выросли на 19%, чистые комиссионные – на 13%. При этом комиссионные доходы оказались устойчивее к периоду экономического спада: в первом полугодии 2015 года они показывали незначительный рост (+5%) на фоне 36-процентного снижения процентных доходов. Восстановление средств клиентов на расчетных счетах (см. график 1) и заинтересованность банков в развитии транзакционных продуктов, не несущих кредитного риска, и стали основными причинами оживления в секторе кэш-менеджмента.

Около 60% банковских доходов от услуг кэш-менеджмента представляют собой чистые процентные доходы от остатков на счетах клиентов, согласно проведенному агентством опросу (см. график 2). Комиссионные составляющие формируют оставшуюся часть доходов: доходы от расчетно-кассового обслуживания (не менее 15%), конверсионные операции (около 12%) и валютные переводы (около 6%). Высокая концентрация доходов на одном продукте свидетельствует о низкой степени проникновения российских банков в казначейские операции клиентов. Для сравнения, в США диверсификация поступлений от сегментов кэш-менеджмента значительно выше. Наибольший доход, так же как и в России, приносят счета компаний до востребования, однако на них приходится только пятая часть доходов. Среди наиболее доходных услуг также денежные переводы, закупочные карты, информирование о движении средств и обработка поступающих платежных клиентских документов от юридических лиц.

Более 70% клиентских расчетов совершается через основной банк – поставщик услуг кэш-менеджмента, при этом 91% опрошенных компаний довольны качеством услуг. Согласно проведенному агентством опросу 180 компаний, наиболее привлекательные услуги на рынке в 2015 году предоставлял ПАО «Промсвязьбанк», при этом для 56% респондентов этот банк ключевой поставщик услуг кэш-менеджмента. Основными потребителями услуг кэш-менеджмента в России являются средние и крупные многофилиальные компании. Потребителям в первую очередь интересны такие продукты, как дистанционное банковское и расчетно-кассовое обслуживание, операции с валютой и карточные продукты (см. график 3). Основными потребителями услуг кэш-менеджмента в России являются средние и крупные многофилиальные компании. Потребителям в первую очередь интересны такие продукты, как дистанционное банковское и расчетно-кассовое обслуживание, операции с валютой и карточные продукты (см. график 3). Среди прочих продуктов компании отмечали также банковское сопровождение контрактов и факторинг. Такие популярные во многих зарубежных странах услуги, как физический и виртуальный кэш-пулинг, среди российских клиентов не получили широкого распространения. Привлечение компаний на обслуживание по кэш-менеджменту является также эффективным способом расширить клиентскую базу по другим направлениям бизнеса. Так, в мире около 80% компаний осуществляют через банк-провайдер платежи, 70% – конверсионные операции, а около 50% берут в них займы¹.

В 1 полугодии 2016 года около половины комиссионных доходов банковского сектора по операциям с корпоративными клиентами приходится всего на два банка. Вторым в ранжировке после Сбербанка является частный Альфа-банк, чьи доходы от управления ликвидностью клиентов превышают доходы банков ВТБ 24 и ГПБ (см. таблицу 1). В совокупности на топ-5 банков-лидеров приходится около 62% полученных доходов сектора. Лидеры по предоставлению услуг кэш-менеджмента в мире (Ситибанк) и Центральной и Восточной Европе² (группа Societe Generale, представленная среди лидеров российского рынка Росбанком) не столь активны на российском рынке и занимают соответственно 15-е и 13-е места в ранжировке.

¹ Согласно данным исследования Euromoney Cash Management Survey за 2015 год.

² Согласно данным исследования Global Finance Magazine за 2015 год.

По оценкам RAEX (Эксперта РА), в 2016–2017 годах умеренно высокие темпы роста банковских доходов от кэш-менеджмента сохранятся при условии стабилизации финансового состояния крупных компаний. Основным ограничителем развития российского транзакционного банкинга выступает востребованность узкого спектра услуг по управлению ликвидностью (РКО, конверсии) со стороны клиентов. По мере привлечения все большего числа компаний на обслуживание отдельные банки сталкиваются с проблемой недостаточной активности¹ со стороны уже сформированной клиентской базы. Основными источниками роста рынка в 2016–2017 годах может стать продвижение продуктов, генерирующих стабильные доходы в других странах, но еще не получивших широкого распространения в России (закупочные карты, кэш-пулинг). По оценкам агентства, в случае положительной динамики выручки крупных компаний уровень банковских доходов от услуг по управлению ликвидностью вырастет в 2016 году на 10-15%. Около 90% опрошенных агентством банков до конца 2016 года рассчитывают на увеличение комиссионной составляющей в составе доходов кэш-менеджмента, что приблизит структуру российского рынка к стандартам западных стран.

¹ Активным считается корпоративный клиент, по которому операционный результат от транзакционного бизнеса (совокупно чистый процентный доход от остатков на счетах до востребования и чистый комиссионный доход) превышает 100 тыс. рублей за квартал.

МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ

Выводы аналитиков RAEX (Эксперт РА) основаны на результатах анкетирования банков и компаний, а также на публичных данных, статистике Банка России по состоянию на 1 июля 2016 года.

В рамках данного исследования под **кэш-менеджментом (cash management)** понимается набор услуг, предлагаемых банками корпоративным клиентам, для управления средствами на счетах компании или группы компаний.

В классическом понимании кэш-менеджмент включает комплекс банковских услуг по управлению наличностью корпоративных клиентов. Передача банкам части казначейских функций позволяет компаниям снижать транзакционные издержки, консолидировать операции и расширять возможности по наращиванию дохода. В США данный вид услуг появился в конце 1960-х годов, в России банки начали предоставлять отдельные продукты кэш-менеджмента только в конце 1990-х годов.

Обращаем ваше внимание на то, что под основными терминами, используемыми в исследовании, мы понимаем следующее.

Транзакционный банкинг в широком смысле слова подразумевает под собой управление движением наличности и ценных бумаг в финансовой системе. Транзакционный банкинг включает кэш-менеджмент, торговое финансирование сделок, услуги по операциям с ценными бумагами и агентские услуги.

Host-to-Host – канал взаимодействия банка и клиента, обеспечивающий обмен информационными объектами между автоматизированными системами банка и клиента.

Эквайринг – комплекс услуг по приему банковских карт к оплате в торговой точке, предусматривающий установление банком-эквайером в торговых точках терминалов для приема карт и проведения расчетов по операциям с их использованием.

Физический кэш-пулинг (cash pooling) – консолидация счетов многохолдинговых компаний в общую систему, в результате которой вся ликвидность группы компаний физически концентрируется на одном мастер-счете.

Виртуальный кэш-пулинг – консолидация счетов многохолдинговых компаний в общую систему без реального перевода средств на основной счет, в результате которой денежные средства остаются на счетах каждой организации группы, но управляет этими средствами централизованно соответствующая структура группы.

В анкетировании по итогам 2015 года приняли участие девять крупнейших российских банков и 180 компаний. По нашим оценкам, охват банковского рынка составил около 20% по объему доходов, полученных от продуктов и услуг кэш-менеджмента. При расчете объемных показателей по рынку в целом нами были сделаны корректировки в соответствии с этой предпосылкой.

Выражаем признательность всем банкам и компаниям, принявшим участие в исследовании.

Таблица 1. Топ-25 банков по объему доходов от кэш-менеджмента за 1 полугодие 2016 года

№	Наименование банка	Рег. номер	Объем доходов от кэш-менеджмента (комиссионная составляющая ^{*)} , млн рублей	Доля доходов от кэш-менеджмента в комиссионных доходах, %
1	ПАО Сбербанк	1481	56 433	32,3
2	АО «АЛЬФА-БАНК»	1326	14 193	50,6
3	ВТБ 24 (ПАО)	1623	7 975	30,2
4	Банк ГПБ (АО)	354	5 199	40,9
5	Банк ВТБ (ПАО)	1000	4 633	38,3
6	АО «Райффайзенбанк»	3292	3 585	33,8
7	ПАО «Промсвязьбанк»	3251	3 170	33,1
8	АО «Банк Русский Стандарт»	2289	2 526	47,9
9	АО ЮниКредит Банк	1	2 217	45,8
10	АО «Россельхозбанк»	3349	2 217	30,1
11	ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»	1971	1 965	36,2
12	ПАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК»	1978	1 876	39,4
13	ПАО РОСБАНК	2272	1 600	36,6
14	ПАО «МДМ Банк»	323	1 441	53,9
15	АО КБ «Ситибанк»	2557	1 345	29,7
16	ПАО Банк «ФК Открытие»	2209	1 208	37,8
17	АО «Кредит Европа Банк»	3311	1 143	49,8
18	ПАО АКБ «АВАНГАРД»	2879	1 063	37,7
19	Банк «Возрождение» (ПАО)	1439	1 063	44,8
20	ПАО «БМ-Банк»	2748	1 027	20,2
21	ПАО «Банк «Санкт-Петербург»	436	917	33,7
22	ПАО «МИНБанк»	912	768	37,1
23	ПАО «БИНБАНК»	2562	676	20,7
24	АКБ «РосЕвроБанк» (АО)	3137	635	44,4
25	ПАО «МТС-Банк»	2268	602	33,6

* Для оценки комиссионной составляющей кэш-менеджмента использованы следующие символы 102-й формы: 27102, 27202, 27302, 27402.

Источник: RAEX (Эксперт РА) по данным ЦБ РФ

Таблица 2. Топ-25 банков по объему доходов от РКО по операциям с корпоративными клиентами за 1 полугодие 2016 года

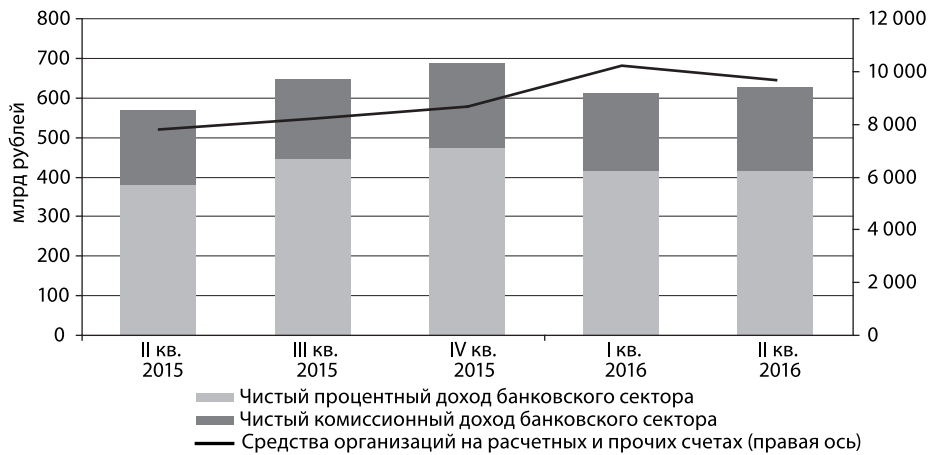
№	Наименование банка	Рег. номер	Вознаграждение за расчетное и кассовое обслуживание по операциям с корпоративными клиентами*, млн рублей	Доля вознаграждения за РКО ЮЛ в совокупных доходах от РКО**, %
1	ПАО Сбербанк	1481	52 572	61,0
2	АО «АЛЬФА-БАНК»	1326	10 494	73,8
3	ВТБ 24 (ПАО)	1623	5 965	52,6
4	Банк ГПБ (АО)	354	4 705	79,3
5	Банк ВТБ (ПАО)	1000	3 015	74,9
6	АО «Райффайзенбанк»	3292	2 702	69,9
7	АО «Банк Русский Стандарт»	2289	2 521	68,7
8	АО ЮниКредит Банк	1	1 756	75,3
9	ПАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК»	1978	1 543	73,1
10	ПАО «Промсвязьбанк»	3251	1 468	56,5
11	ПАО «Ханты-Мансийский банк Открытие»	1971	1 455	56,3
12	АО «Россельхозбанк»	3349	1 439	59,7
13	ПАО «МДМ Банк»	323	1 349	68,8
14	АО «Кредит Европа Банк»	3311	1 111	74,1
15	ПАО РОСБАНК	2272	1 086	64,1
16	АО КБ «Ситибанк»	2557	916	56,7
17	ПАО Банк «ФК Открытие»	2209	833	84,0
18	ПАО «БМ-Банк»	2748	680	33,0
19	ПАО «Банк «Санкт-Петербург»	436	574	60,5
20	Банк «Возрождение» (ПАО)	1439	537	65,6
21	ПАО «БИНБАНК»	2562	537	53,5
22	ПАО «МИНБанк»	912	510	59,6
23	ПАО «МТС-Банк»	2268	480	49,2
24	ПАО «СКБ-банк»	705	388	76,1
25	АКБ «РосЕвроБанк» (АО)	3137	382	82,7

* Использован символ 27202 102-й формы.

** Отношение символа 27202 к символу 27200 102-й формы.

Источник: RAEX (Эксперт РА) по данным ЦБ РФ

График 1. Восстановление средств клиентов на расчетных счетах способствовало росту доходов от кэш-менеджмента



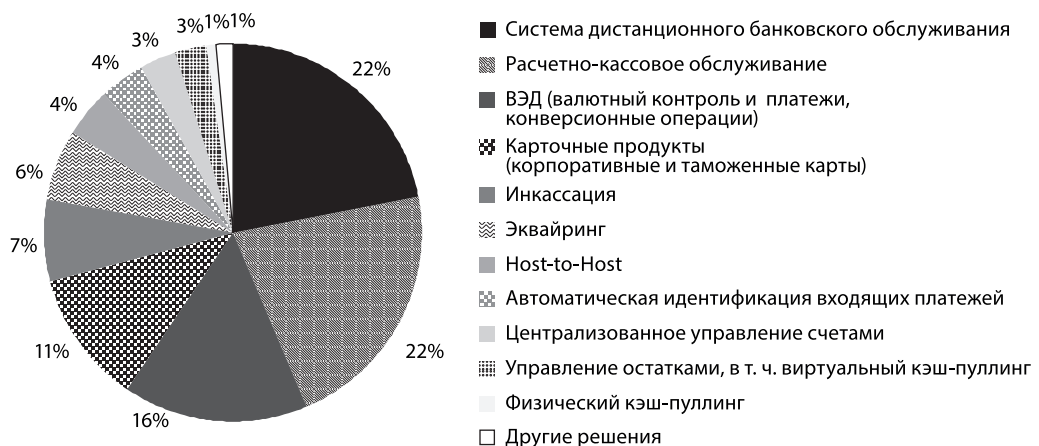
Источник: RAEX (Эксперт РА) по данным ЦБ РФ

График 2. Распределение доходов по продуктам крупнейших банков-проводников в 2015 году, %



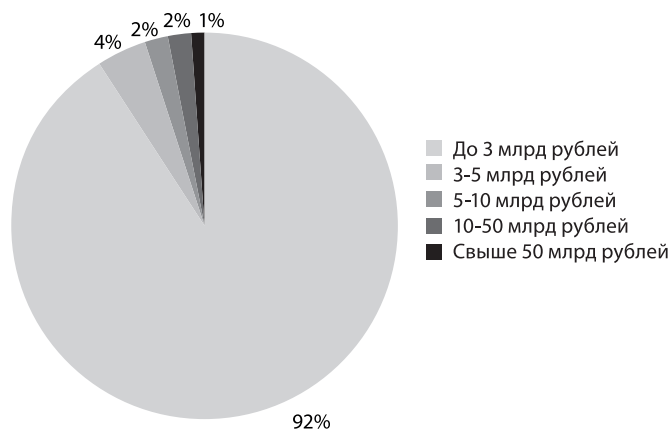
Источник: оценка RAEX (Эксперт РА) по данным анкетирования банков

График 3. Популярные продукты кэш-менеджмента среди крупнейших российских компаний в 2015 году, %



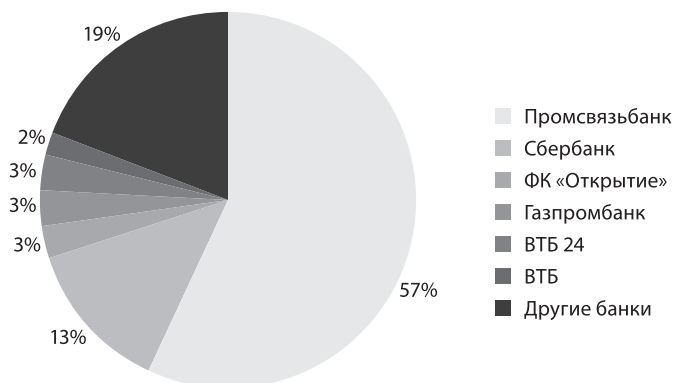
Источник: оценка RAEX (Эксперт РА) по данным анкетирования компаний

График 4. Сегментация клиентской базы крупнейших банков-проводников по размерам выручки клиентов за 2015 год, %



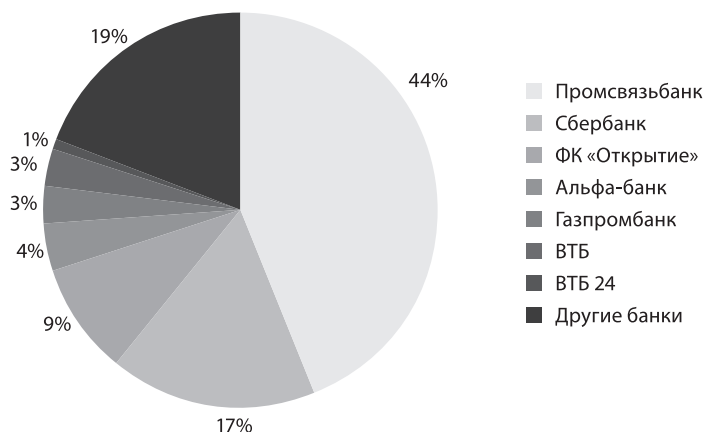
Источник: оценка RAEX (Эксперт РА) по данным анкетирования банков

График 5. Основные банки – поставщики услуг кэш-менеджмента среди опрошенных компаний в 2015 году, %



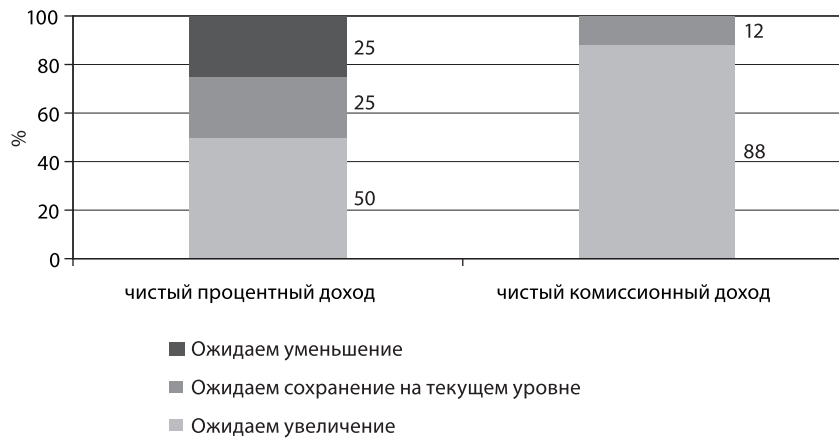
Источник: оценка RAEX (Эксперт РА) по данным анкетирования компаний

График 6. Банки, предоставлявшие в 2015 году наиболее привлекательные услуги кэш-менеджмента, по мнению опрошенных компаний, %



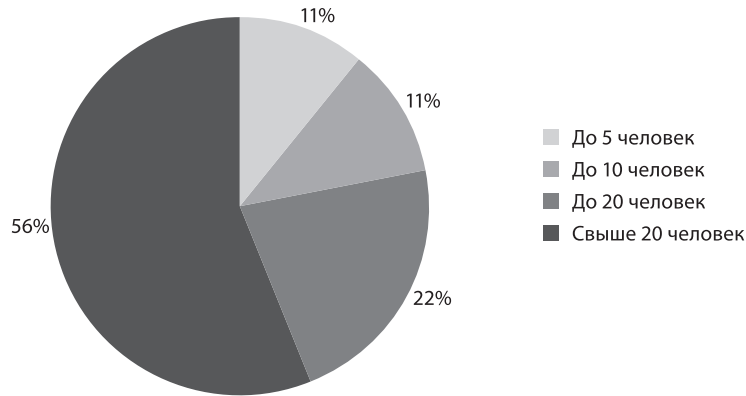
Источник: оценка RAEX (Эксперт РА) по данным анкетирования компаний

График 7. Ожидания банков по доходам от услуг кэш-менеджмента в 2016 году



Источник: оценка RAEX (Эксперт РА) по данным анкетирования банков

График 8. Распределение крупных банков – участников исследования по количеству сотрудников, занимающихся предоставлением услуг кэш-менеджмента в 2015 году, %



Источник: оценка RAEX (Эксперт РА) по данным анкетирования банков