

Совкомбанк

Самый большой среди быстрых,
самый быстрый среди больших

1 ДЕКАБРЯ 2023



О банке

Совкомбанк – крупный частный российский банк, входит в топ-10 сектора по активам и в список системно значимых кредитных организаций. Этот банк – история роста: последние восемь лет он наращивал кредитный портфель в среднем на 36% в год и при этом сумел остаться среди самых прибыльных банков в России. Одна из особенностей Совкомбанка – большой портфель ценных бумаг, на которых он успешно зарабатывает. Акционеры Совкомбанка говорили о желании провести IPO еще пять лет назад. Однако тогда все внимание было сконцентрировано на присоединении РосЕвробанка. Планы по IPO перенеслись на 2020 год, а акционеры уже хотели привлечь от \$300 до \$500 млн. Но вскоре случился «ковид», а потом кризис 2022 года. Сейчас банк планирует привлечь 10 млрд руб., предварительно он оценен в 200–219 млрд руб., что составляет 0,8 P/Book value 2023 года (без учета субординированного долга).

Что обеспечивает инвестиционную привлекательность банка?

- **Долгая история прибыльного роста.** За последние 10 лет капитал вырос в 17 раз при ROE 38%. Капитал банка вырос с 2014 года по 1П23 в 17 раз (с 12 млрд руб. до 214 млрд руб.), тогда как в 2005 году составлял всего 0,5 млрд руб. За исключением убыточного для большинства банков 2022 года, средний ROE за 2018–2021 годы у Совкомбанка равен 22%.
- **Развитие существующих бизнес-направлений дополняется неорганическим ростом.** Банк рационально использует капитал для сделок M&A. Это подтверждается 25 успешными сделками за последние 10 лет. Приобретаемые технологии/продукты масштабировались на всю платформу банка, лучшие профессионалы пополнили топ-менеджмент.
- **Опережающий рост кредитного портфеля.** В 2024–2026 гг. он должен расти на 15% в год и достичь 2,8 трлн руб. (до вычета резервов). Это больше, чем средний показатель по рынку (11%). Данный прогноз для Совкомбанка консервативный и основан на исторических темпах роста; дополнительный импульс могут дать сделки M&A.
- **Комиссионные и другие доходы.** Чистые комиссионные доходы в 2023–2026 годах могут увеличиваться в среднем на 19% в год и достигнуть 46 млрд руб. Операционный доход от дополнительных бизнес-направлений (страхование, цифровые закупки, лизинг), как ожидается, будет расти на 16% в год до 39 млрд руб.

У Совкомбанка есть два главных риска – сохранение высокой ключевой ставки и ужесточение банковского регулирования со стороны ЦБ РФ.

- Если ставка ЦБ останется двузначной более длительное время, это приведет к ухудшению маржинальности банков, дальнейшему снижению спроса на кредиты, а также к ухудшению качества заемщиков из-за повышения стоимости обслуживания долга.
- Ужесточение контроля за банковским кредитованием может продолжиться, если регулятор будет отмечать признаки «перегрева» кредитного рынка, в первую очередь в розничном сегменте. Помимо этого, ЦБ постепенно отменяет льготы по регулированию, введенные после 2022 года. Все эти меры могут негативно повлиять на динамику чистой процентной маржи и ROE большинства банков.

Инвестиционное резюме

Мы выделяем 10 самых важных элементов инвестиционной привлекательности и стратегии Совкомбанка.

■ Долгая история прибыльного роста

История Совкомбанка началась в 2002 году, когда его нынешние акционеры приобрели Буйкомбанк в городе Буй Костромской области и переименовали его в Совкомбанк. На тот момент у банка был один офис, активы составляли 7 млн руб., а капитал – 2 млн руб. В результате планомерного развития к концу 2014 года капитал банка вырос до 12 млрд руб., заняв 41-е место среди российских банков по данным ЦБ РФ. После этого банк сумел резко ускорить рост на фоне «расчистки» и консолидации банковского сектора. С 2020 года банк считается системно значимым, а к середине 2023 года он занял девятое место в РФ по величине активов. За последние десять лет его капитал вырос в 17 раз, тогда как у всего банковского сектора – только в два раза, что делает Совкомбанк одним из лидеров по приросту капитала среди ведущих банков.

Основным источником капитала все эти годы являлась собственная прибыль. Средняя доходность акционерного капитала за последние 10 лет составила 25% без учета субординированного долга.

В последние годы Совкомбанк сумел остаться одним из самых прибыльных банков в России. Его ROAA за последние четыре года не опускался ниже 2% (за исключением 2022 года, когда ROAA был выше 2% только после коррекции на величину единоразовых убытков), а самый низкий ROAE за последнее время составлял 17,8% – в 2018 году (согласно нашим расчетам, за исключением 2022 года). Это высокий результат по сравнению с большинством крупных российских банков.

■ Акционеры лично управляют компанией

Большую часть успеха Совкомбанка можно объяснить тем, что основатели-акционеры активно участвуют в управлении банком. Сергей Хотимский, который стоит у истоков бизнеса, сегодня является заместителем председателя правления банка. Он руководит повседневной операционной деятельностью, лично участвует в обсуждении ключевых вопросов и общается с ключевыми клиентами. Его доля в капитале банка составляет более 80% его личного благосостояния, и у него нет других бизнес-проектов. Опытные управленцы как развивались внутри банка, так и появлялись в результате приобретений. Мы считаем, что такая структура управления сближает интересы менеджмента и акционеров, способствуя росту акционерной стоимости банка.

■ Предпринимательская культура, внутренняя конкуренция, фокус на ROE от 30%

В банке установлен жесткий критерий для проектов – они должны приносить доход на капитал до риска и налогов (ROEBRT) более 30%. Проекты, не соответствующие этому критерию, не рассматриваются, а соответствующие – приоритизируются в порядке убывания отдачи на капитал. Таким образом, руководители подразделений заинтересованы в активном поиске новых бизнес-возможностей.

■ Идеальный масштаб для продолжения роста.

Совкомбанк входит в список системно значимых банков, его капитал и активы достаточны для обслуживания крупнейших клиентов. Масштаб позволяет инвестировать в

крупные проекты. При этом доля банка в активах российской банковской системы составляет всего 1,6% и он способен быстро принимать решения, адаптироваться под ситуацию и при необходимости – расширяться неорганическим путем. Все это создает предпосылки для продолжения роста и наращивания доли рынка.

■ **Множество сегментов: диверсификация и максимум возможностей**

Совкомбанк является универсальным банком. В результате как органического развития, так и сделок M&A он приобрел компетенции во множестве сегментов и продуктов. На сегодняшний день он предлагает полный спектр сервисов коммерческого, розничного и инвестиционного банков, а также множество небанковских сервисов. Такая диверсификация дает ряд преимуществ: возможность дать клиенту комплексное предложение и оставить его в периметре банка, дополнительную устойчивость к экономическим циклам, быструю реакцию на рыночные возможности.

■ **Рациональная аллокация капитала**

В банке выработан разумный подход к инвестициям. До тех пор, пока органический рост дает высокую доходность, банк активно растет. Когда рынок перегрет и конкуренция высокая, доходность может падать. В такие периоды маржа менее эффективных и менее диверсифицированных игроков снижается, и их можно приобрести по привлекательной цене. Совкомбанк этим активно пользуется. Когда ни органический рост, ни сделки не дают высокой доходности, банк платит дивиденды.

■ **25 успешных сделок M&A.**

За последние 10 лет Совкомбанк совершил 25 сделок M&A, и все они оказались успешными. Банк проводил точечные сделки, в рамках которых приобретал определенную компетенцию или продукт. После интеграции они реализовывались на всей платформе банка. Мы считаем, что причины успехов – правильное время для приобретений, четкое условие, что приобретаемый актив должен так или иначе дополнять или развивать бизнес банка.

■ **Фокус на клиентах с быстрорастущими доходами**

В розничном бизнесе банк традиционно фокусируется на клиентах с доходами среднего уровня и ниже, многие из этих клиентов проживают в регионах. Сейчас именно у этих групп населения доходы растут быстрее всего. По данным Росстата, за 2К23 в первой децильной группе (10% населения с наименьшими доходами) доходы выросли на 21% г/г, при этом в более высокодоходных группах рост был в пределах 12-15%.

■ **Эффективная, низкокзатратная структура.**

Совкомбанк управляет своим бизнесом крайне эффективно, его показатели затрат ниже, чем у сопоставимых конкурентов (с высокой долей комиссионного бизнеса). Коэффициент «операционные издержки / операционные доходы» банка в 1П23 составил 33%, на 8 п. п. ниже, чем в 2021 году.

■ **Ожидаемый темп роста кредитного портфеля до 2026 года – 15% в год**

Мы ожидаем, что валовой кредитный портфель Совком продолжит расти в среднем на 15% в год до 2026 года, а по сектору в среднем – лишь на 11% в год. К 2026 году кредитный портфель Совкомбанка может достичь 2,8 трлн руб. что составит 2% кредитного портфеля всех банков в РФ (по сравнению с 1,7% на конец 1П23).

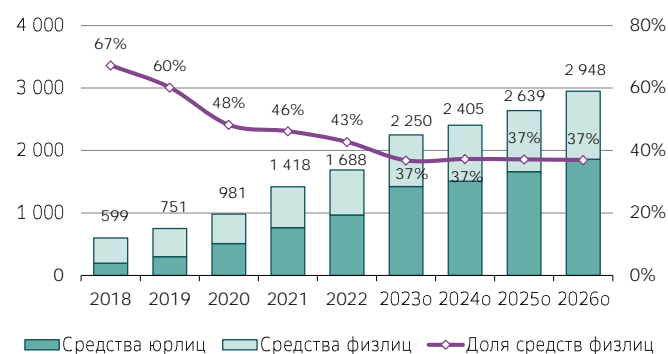
Финансовые показатели

У Совкомбанка диверсифицированная структура баланса: в пассивах преобладают депозиты (88% на конец 1П23), а активы в основном представлены чистым кредитным портфелем и ценными бумагами. Доля прочих обязательств и прочих активов не превышает 5% от совокупного баланса банка на конец 1П23.

СРЕДСТВА КЛИЕНТОВ

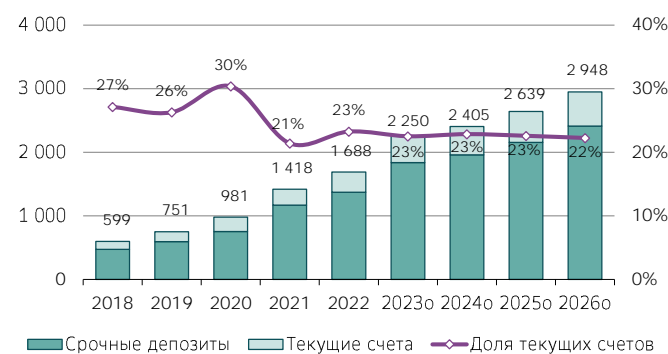
Портфель клиентских средств на конец 1П23 был представлен средствами физических (42%) и юридических (58%) лиц, всего же у банка насчитывалось 200 тыс. депозитных клиентов. Текущие счета физлиц представлены в основном остатками по картам «Халва», и потенциал роста их доли, на наш взгляд, ограничен, поскольку этот продукт объединяет в себе характеристики кредитных и дебетовых карт.

Структура депозитного портфеля по типу клиентов, млрд руб.



Источник: банк, SberCIB

Структура депозитного портфеля по типу средств, млрд руб.



Источник: банк, SberCIB

КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ

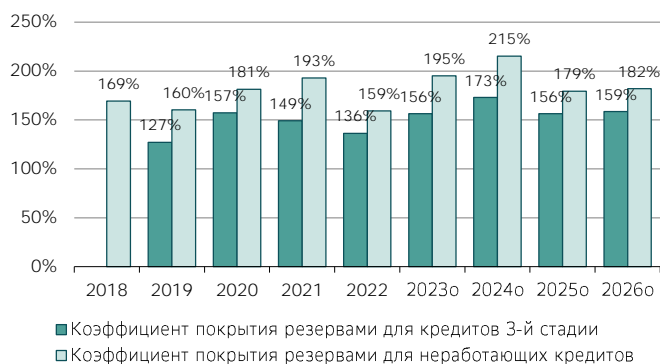
Основную часть активов банка составляет чистый кредитный портфель размером 1,53 трлн руб. (64% на конец 2К23). Мы предполагаем, что в 2023–2026 годах он продолжит расти в среднем на 15% в год и достигнет 2,6 трлн руб. к концу 2026 года. У портфеля по-прежнему значительный коэффициент покрытия резервами: их доля относительно валового кредитного портфеля может остаться на уровне 6–7% в 2024–2026 годах. Уровень покрытия резервами проблемной задолженности (с просрочкой более 90 дней) в 2023–2026 годах останется высоким: 160–180%.

Динамика кредитного портфеля, млрд руб.



Источник: банк, SberCIB

Коэффициент покрытия резервами

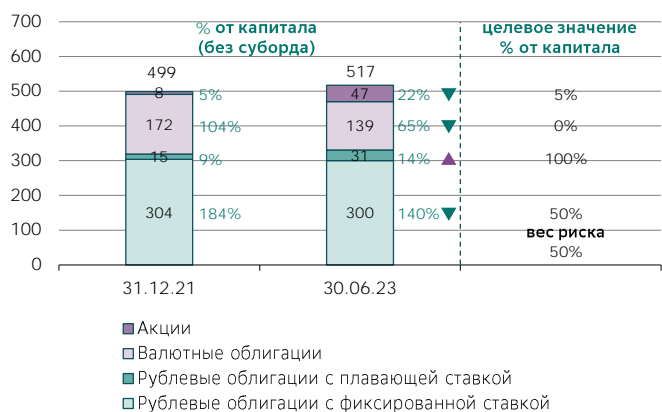


Источник: банк, SberCIB

ЦЕННЫЕ БУМАГИ

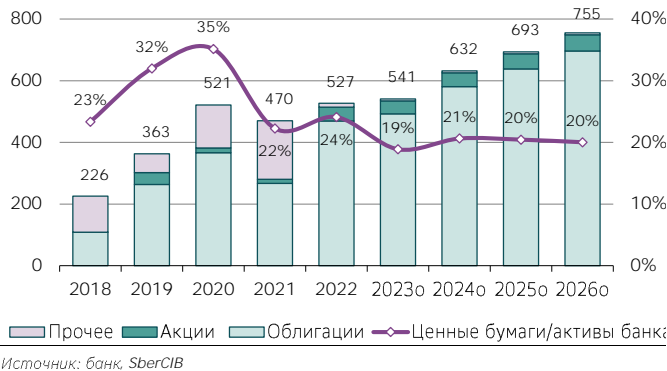
Портфель ценных бумаг банка составлял 22% от его активов на конец 1П23. Он состоял из валютных облигаций (еврооблигации РФ, замещающие облигации и еврооблигации иностранных эмитентов), на которые приходилось 27% от портфеля, а также из акций крупных компаний РФ, выгодно приобретенных в 2022 году (9% от портфеля), рублевых облигаций с плавающей ставкой и надежных рублевых облигаций с фиксированной ставкой.

Структура портфеля ценных бумаг



Источник: банк, SberCIB

Динамика портфеля ценных бумаг

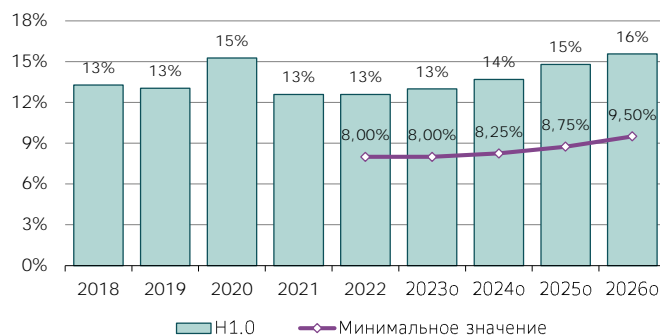


Источник: банк, SberCIB

КАПИТАЛ

Банк обладает устойчивой структурой капитала, основу которого составляет чистая прибыль прошлых периодов (205 млрд руб., или 83% от акционерного капитала на конец 1П23). Помимо нее, на конец 1П23 у банка были бессрочные субординированные облигации, включенные в капитал, на 34 млрд руб. и субординированная задолженность в размере 41 млрд руб.

Достаточность капитала Н1.0 и минимальный регуляторный уровень

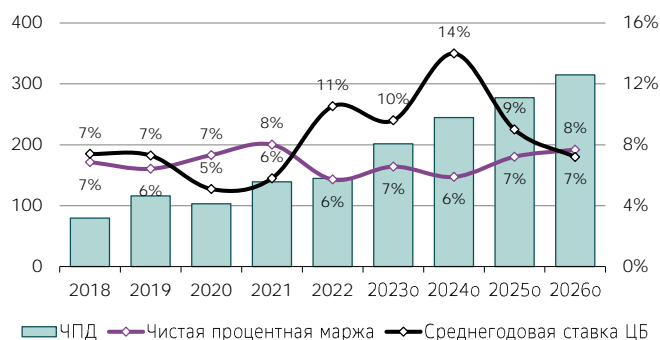


Источник: банк SberCIB

Чистый процентный доход

Основную часть процентных доходов банку приносят кредиты физическим и юридическим лицам (83% по итогам 1П23 года), оставшаяся часть приходится на финансовые инструменты и прочее. Ставки по активам, приносящим процентный доход, на наш взгляд, могут вырасти до 17% в 2024 году вслед за ростом ключевой ставки ЦБ. При этом в дальнейшем они плавно снизятся до 15% в 2026 году.

Чистый процентный доход, млрд руб., и чистая процентная маржа

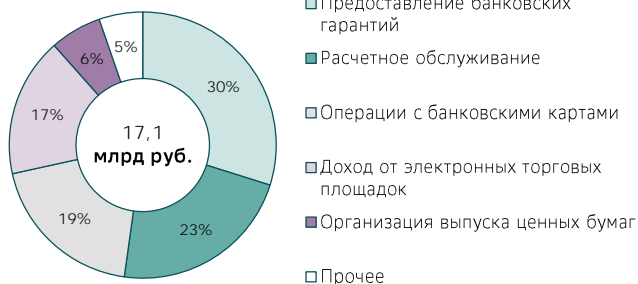


Источник: банк SberCIB

Комиссионные доходы

Основными статьями комиссионных доходов являются предоставление банковских гарантий (30% от комиссионных доходов за 1П23), расчетное обслуживание (23%) и операции с банковскими картами (19%). Драйверами дальнейшего роста комиссионных доходов банка могут стать поступления от операций с банковскими картами (по мере роста оборота «Халвы»), доходы по предоставлению банковских гарантий и от электронных торговых площадок по мере развития этого бизнеса в системе банка.

Структура комиссионных доходов 1П23



Источник: банк, SberCIB

Динамика чистых комиссионных доходов



Источник: банк, SberCIB

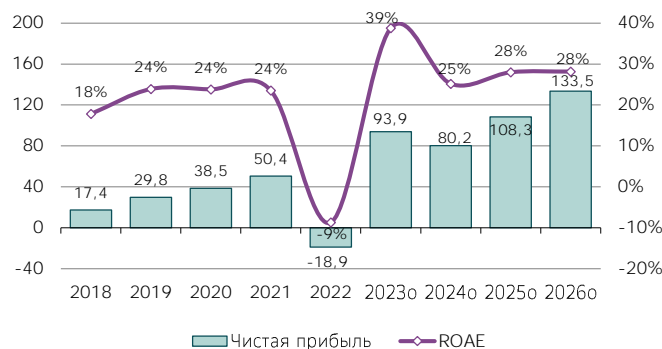
Чистая прибыль и дивиденды

Мы ожидаем, что чистая прибыль банка продолжит расти средним на 12% в год и сможет приблизиться к 133 млрд руб. к 2026 году.

Однако в 2024 году чистая прибыль может упасть до 80 млрд руб. – на 15% относительно 2023 года. Мы не считаем это негативным фактором, поскольку это связано с высокой базой доходов 2023 года (в том числе разовых).

ROE банка, как мы полагаем, останется на уровне 25–28% в 2024–2026 годах, а средний показатель за период может составить 27% – на 3 п. п. выше, чем за 2019–2021 годы.

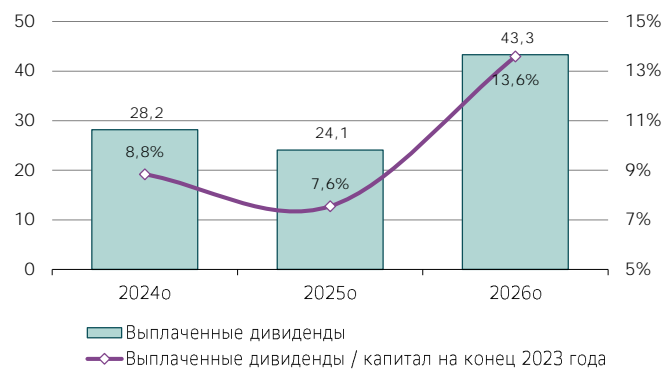
Чистая прибыль, млрд руб. и ROE в %



Источник: банк, SberCIB

Дивидендная политика банка, принятая 20 ноября 2023 года, предполагает выплаты акционерам в размере 25–50% чистой прибыли при коэффициенте N1.0 на уровне 11,5% в нынешних регуляторных условиях. Объем выплат также зависит от потребности банка в средствах для проведения сделок M&A, являющихся частью его стратегии развития. По нашим оценкам, в 2024 году сумма выплат может составить 28 млрд руб., или 9% капитала, при коэффициенте выплат 30% от прибыли. Мы предполагаем, что банк может постепенно увеличить коэффициент выплат до 40% в 2026 году.

Динамика потенциальных дивидендных выплат, млрд руб.

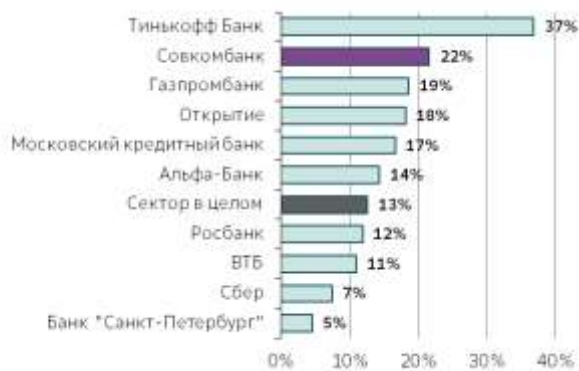


Источник: банк, SberCIB

Сравнение с конкурентами

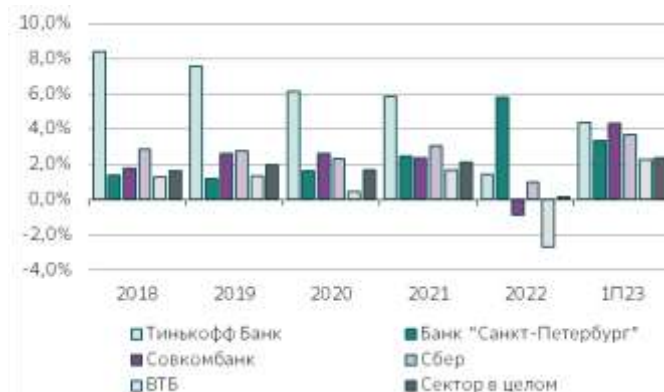
Совкомбанк – один из самых быстрорастущих крупных российских банков в последние годы. В 2018–1П23 его активы по РСБУ увеличивались в среднем на 22% в год, что на 9 п. п. больше, чем у сектора в целом. Совкомбанк уступает по темпам роста за этот период лишь Тинькофф Банку.

Среднегодовой темп прироста активов банков по РСБУ, 2018-1П23



Источник: банки, ЦБ РФ, SberCIB

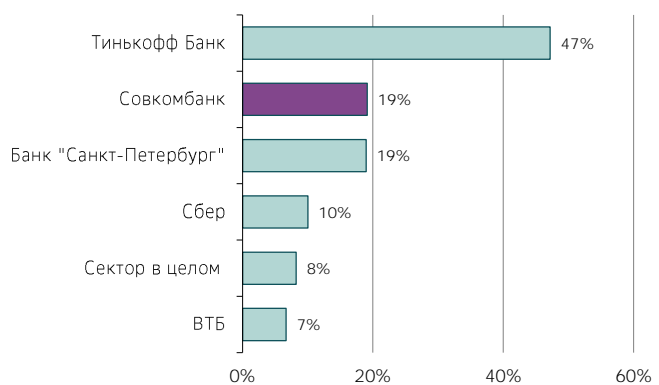
Динамика ROA публичных банков, МСФО



Источник: банки, ЦБ РФ, SberCIB

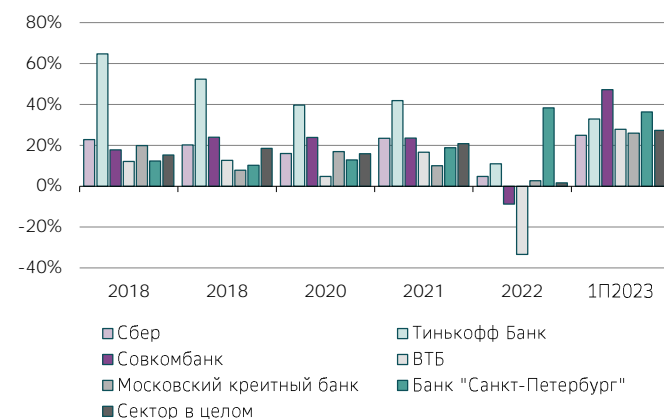
- Совкомбанку удается сочетать быстрый рост с высокой рентабельностью собственного капитала (ROE), и он продолжает накапливать собственный капитал за счет чистой прибыли (увеличивая его в среднем на 19% в год). В 2018–2021 гг. ROE в среднем составлял 22%, что выше, чем у Сбера и по сектору в целом.

CAGR роста акционерного капитала 2018-1П23 для крупнейших банков по МСФО



Источник: банки, ЦБ РФ, SberCIB

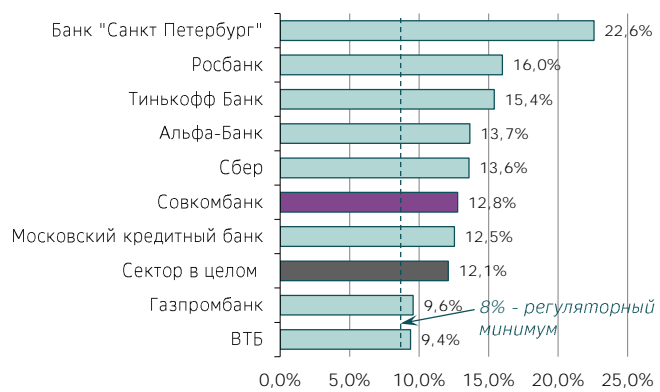
ROE для публичных банков, МСФО



Источник: банки, ЦБ РФ, SberCIB

- Совкомбанк поддерживает достаточность капитала выше регуляторных минимумов (на конец 1П23 норматив Н1.0 по РСБУ составлял 12,8%), но капитализация банка не избыточна.

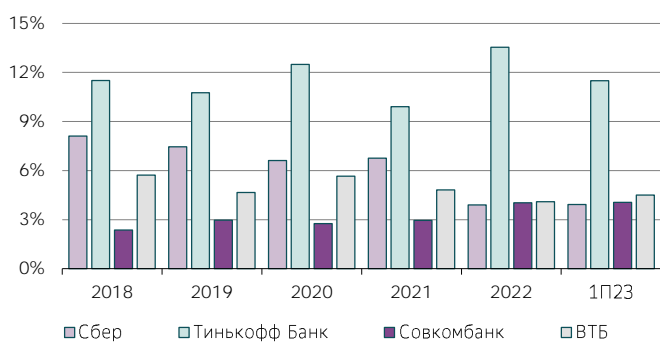
Достаточность капитала Н1.0 по РСБУ на конец 1П23



Источник: банки, ЦБ РФ, SberCIB

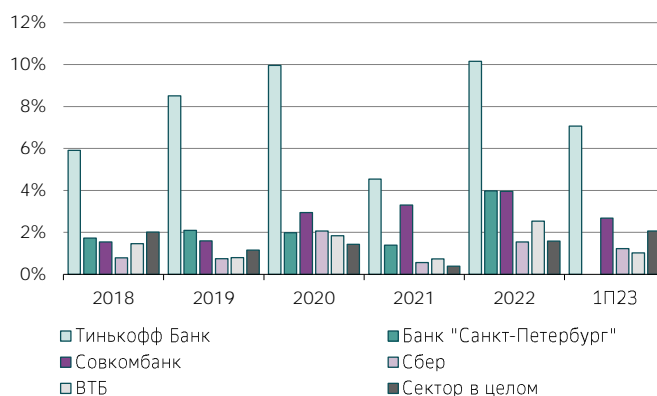
- Качество кредитного портфеля Совкомбанка традиционно высокое. Например, доля кредитов третьей стадии была не выше, чем у Сбера, почти до конца 2022 года. Стоимость риска Совкомбанка также ниже, чем в среднем у большинства крупных публичных банков: 2,5% за 2018–2021 гг.

Доля кредитов 3-й стадии в валовом портфеле кредитов



Источник: банки, SberCIB

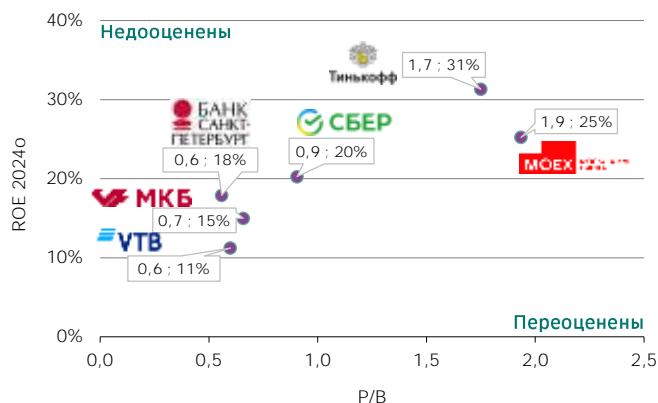
Стоимость риска, МСФО



Источник: банки, ЦБ РФ, SberCIB

- Высокая стоимость фондирования оказывает давление на чистую процентную маржу банка, но она остается высокой: в среднем 6,7% в 2018–1П23.
- Российские банки по-прежнему торгуются с дисконтом к фундаментально оправданным оценкам с учетом размера капитала и его доходности. Мы ожидаем, что ROE Совкомбанка в 2024 году может составить 25%.

P/B и ROE российских банков на 2024 год

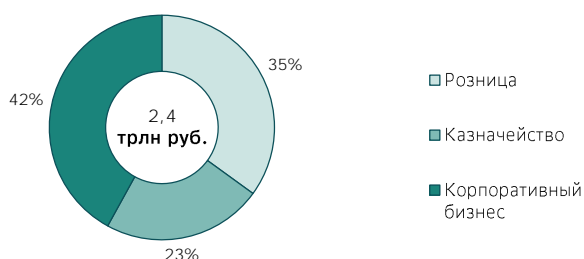


Источник: СПБ МТСБ, Московская биржа, SberCIB

Сегменты бизнеса и стратегия

Совкомбанк – универсальный банк, его бизнес можно разделить на три ключевых сегмента: розничный блок, казначейство и корпоративный бизнес. Основная часть активов на 30 июня 2023 года приходилась на корпоративный бизнес (42%) и розничный блок (35%). Их доли в регулярной прибыли за последние пять лет составили соответственно 40% и 42%.

Активы Совкомбанка по сегментам, МСФО, на конец 1П23



Источник: банк, SberCIB

Банк привлекает фондирование из всех доступных каналов. В структуре фондирования в последние годы росла доля корпоративных средств (с 23% на конец 2018 года до 51% к 1П23). При этом 80% клиентских средств – это срочные депозиты.

Структура фондирования Совкомбанка, МСФО, трлн руб. и %



Источник: банк, SberCIB

КОРПОРАТИВНЫЙ БИЗНЕС

Корпоративный бизнес Совкомбанка разделен на два сегмента: корпоративно-инвестиционный (КИБ) и корпоративный. КИБ работает с крупнейшими компаниями с выручкой от 40 млрд руб., это несколько выше, чем в других банках. В данный момент этот сегмент обслуживает 267 из 500 компаний в РФ, которые удовлетворяют этому критерию выручки. Корпоративный банк имеет 45 офисов по всей стране, его штат насчитывает 2 217 сотрудников, включая продавцов корпоративных продуктов.

Ключевые отличия КИБ и корпоративного бизнеса

	КИБ	Корпоративный бизнес
Клиенты	267 из 500 крупнейших компаний РФ	41 тыс. клиентов с выручкой менее 40 млрд руб.
Офисы	Один офис в Москве	45 офисов
Сотрудники	263 чел.	2 217 чел.
Кредитный портфель	370 млрд руб.	480 млрд руб.
Средняя ставка	11%	12%
Структура фондирования	22 млрд руб. текущие счета и 496 млрд руб. депозиты	164 млрд руб. текущие счета и 403 млрд руб. депозиты
Соотношение операционных расходов и доходов	16%	22%

Источник: банк, SberCIB

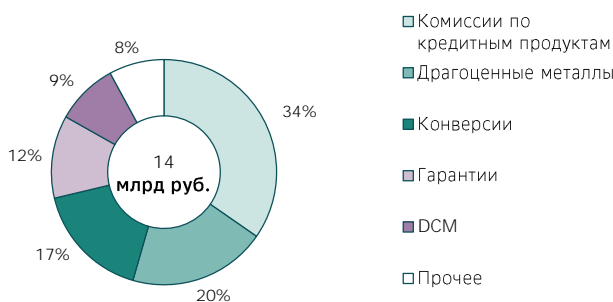
Кредитный портфель юридических лиц на конец 1П23 достиг 898 млрд руб. в валовом выражении, что составляет 56% всего кредитного портфеля банка. Большая его часть – 480 млрд руб. (56%) – приходится на корпоративный бизнес, средняя ставка по этим кредитам на конец 1П23 составляла 12%. На КИБ приходится 370 млрд руб. (44%) со средней ставкой 11%.

Комиссионный бизнес КИБ

Комиссионный бизнес КИБ – это такие направления, как DCM (организация размещений на рынках долгового капитала), торговля золотом, торговое финансирование, торговля валютой и ПФИ, брокерские операции. Банку удалось увеличить объем конверсионных операций в 2022-2023 гг., несмотря на введение против него санкций (в феврале 2022 года), т.к. он нарастил бизнес в дружественных валютах.

Совкомбанк – один из лидеров по торговле золотом на российском рынке. Банк предоставляет кредиты золотодобывающим компаниям под залог будущей добычи и затем продает золото физическим и юридическим лицам. За 2022 год и 1П23 банк приобрел 55 т и из них перепродал 54 т. Среди клиентов банка (на конец 1П23) – 157 золотодобывающих компаний, которые добывают 91% российского золота.

Структура комиссионных доходов КИБ, МСФО за 18М (2022-1П23)

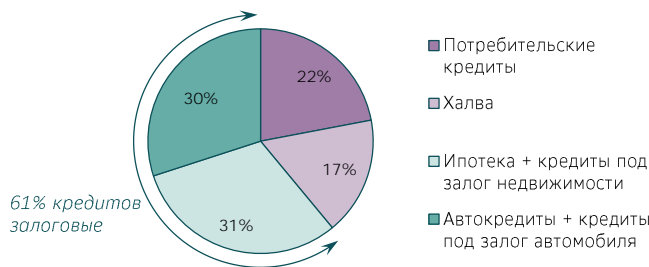


Источник: банк, SberCIB

Розничный бизнес

Совкомбанк предоставляет клиентам большинство существующих продуктов в розничном банковском сегменте. В его портфеле розничных кредитов 61% составляют кредиты под залог авто или квартиры. Оставшаяся часть по состоянию на конец 1П23 распределена между необеспеченными потребительскими кредитами (22%) и рассрочками по карте «Халва» (17%).

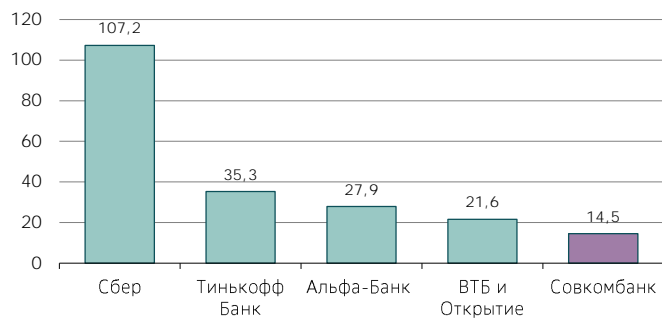
Розничный кредитный портфель в структуре сегментов на конец 1П23, %



Источник: банк, SberCIB

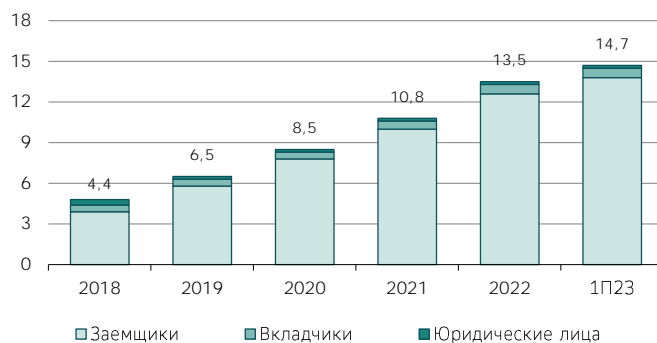
С 2018 года по 1П23 банку удалось увеличить базу клиентов в 3,3 раза до 14,7 млн клиентов за счет органического роста и покупки других компаний. На конец 1П23 Совкомбанк входил в пятерку лидеров среди российских банков по числу клиентов-физических лиц (согласно отчетности этих из банков). При этом число клиентов – юридических лиц сократилось за аналогичный период с 0,4 млн до 0,2 млн.

Число клиентов Совкомбанка по сравнению с другими банками на конец 1П23, млн чел.



Источник: банк, SberCIB

Число клиентов Совкомбанка, млн чел.

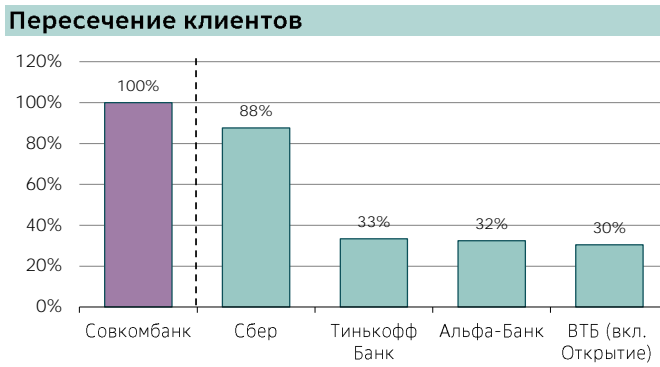


Источник: банк, SberCIB

Профиль розничных клиентов Совкомбанка

Общее количество розничных клиентов, по данным банка, составляет 14,5 млн. По данным исследования «Потребительский индекс Иванова», доля активных клиентов (тех, кто совершает не менее 1 транзакции в месяц и (или) хранит на счете не менее 1 тыс. руб.) составляет 42% клиентской базы. Это меньше, чем у крупнейших банков – Сбера (85%) и Тинькофф Банка (65%) – что свидетельствует о потенциале увеличения доли активных клиентов.

По нашим данным, 88% розничных клиентов Совкомбанка также имеют счет в Сбере. Это не удивительно с учетом того, что услугами Сбера пользуются более 86% россиян. С остальными крупными игроками пересечение составляет 30-33%.



Источник: Terra Pulse Group, SberCIB

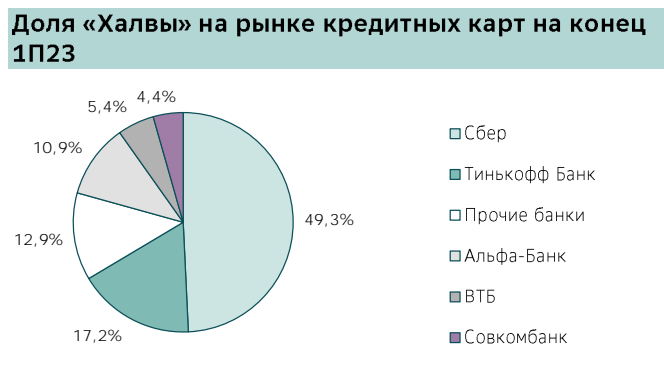
КАРТА «ХАЛВА» – ГЛАВНАЯ ТОЧКА ВХОДА РОЗНИЧНЫХ КЛИЕНТОВ

Основные функции классических кредитных и дебетовых карт у Совкомбанка выполняет карта «Халва». Это главный карточный продукт банка для физических лиц. Приложение Совкомбанка для розничных клиентов называется «Халва – Совкомбанк», а многие офисы банка имеют на фасаде не только вывеску «Совкомбанк», но и «Халва».

Маржинальность карты «Халва» ниже, чем у классических кредитных карт, однако банку удается поддерживать показатель ROEBRT (ROE до отчислений в резервы и налога на прибыль) на уровне выше 30%.



Источник: банк, SberCIB



Источник: банк, SberCIB

Основными направлениями развития системы карт «Халва» и факторами увеличения ее доходов является рост клиентской базы Совкомбанка и повышение транзакционной активности. По итогам 2022 года оборот по картам «Халва» составил 457 млрд руб., или 1% от совокупного оборота розничной торговли в России (43 трлн руб.). При дальнейшем росте клиентской базы Совкомбанка и доли безналичных платежей в экономике мы предполагаем, что к 2026 году доля карт «Халва» может приблизиться к 2% от оборота розничной торговли (49 трлн руб.).

Вместе с тем мы отмечаем, что возможности для более быстрого и существенного роста количества пользователей карты ограничены. Использование карты «Халва» требует от потребителя смены привычек – чтобы получать максимальную выгоду, необходимо пользоваться предложениями лишь от определенных магазинов-партнеров. Также банк намеренно ограничивает число магазинов-партнеров, чтобы максимизировать получаемый от них доход за такую лояльность покупателей.

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ ПОД ЗАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

По итогам 6М23 Совкомбанк занял восьмое место среди российских банков по выдачам ипотечных кредитов. Совкомбанк не стремится увеличить ипотечный портфель за счет предоставления дешевых кредитов. Цель банка – сохранить его качество и рентабельность. Когда ставки на рынке становятся слишком низкими, для поддержания рентабельности собственного капитала до уплаты налогов (ROEБТ) на целевом уровне 30% банк предпочитает сократить выдачи и перенаправить капитал в более прибыльные сегменты до улучшения динамики ставок. Совкомбанк предоставляет рыночные кредиты дороже, чем государственные банки, обеспечивая маржу за счет качества и скорости работы своих менеджеров, эффективности процесса продаж и уникальности продуктов.



АВТОФИНАНСОВЫЕ ПРОДУКТЫ

По совокупному объему кредитов, выданных для покупки новых автомобилей, Совкомбанк в 1П23 занимал третье место в России с долей 13%, уступая лишь специализирующемуся на автокредитовании Драйв Клик Банку (дочерний банк Сбера) – 19% и комбинированным выдачам банков «Открытие» и ВТБ – 20%.

Совкомбанк является банком первого выбора при покупке новых автомобилей доступного ценового сегмента. Банк смог быстро адаптироваться к изменившимся условиям российского рынка в 2022 году. Часть специализированных банков, обслуживающих автоконцерны из недружественных стран (BMW, Mercedes, Renault, Toyota), фактически потеряли свой бизнес после ухода связанных с ними марок, и конкуренция в сегменте существенно снизилась. Совкомбанк выстраивает прямые партнерства с автодилерами – как отечественными, так и международными группами, присутствующими в РФ. У многих лидирующих на российском рынке брендов автомобилей доля Совкомбанка в общем количестве выданных автокредитов превышает 50%.



Ключевые риски

Банковский бизнес подвержен большому количеству рисков. Ниже мы рассмотрим наиболее релевантные риски для Совкомбанка.

- **Макроэкономические прогнозы могут ухудшиться.** Если ставка ЦБ останется двузначной на более длительное время, это приведет к ухудшению маржинальности банков, дальнейшему снижению спроса на кредиты, а также к ухудшению качества заемщиков из-за повышения стоимости обслуживания долга. Спад экономической активности может негативно сказаться на качестве кредитного портфеля банковского сектора, что потребует большего создания резервов и также приведет к снижению рентабельности банков.
- **Регулирование сектора может ужесточиться.** В начале 2023 года ЦБ ввел ограничения ПДН (показателя долговой нагрузки) при выдаче необеспеченных потребительских кредитов. С начала сентября были введены надбавки к коэффициентам риска для необеспеченных потребительских кредитов, с 3К23 увеличены минимальные взносы по ипотеке с господдержкой, а на 1К24 будут установлены более жесткие макропруденциальные лимиты по необеспеченным потребительским кредитам. Ужесточение контроля за банковским кредитованием может продолжиться, если регулятор будет отмечать признаки «перегрева» кредитного рынка, в первую очередь в розничном сегменте. Помимо этого, ЦБ постепенно отменяет льготы по регулированию, введенные после 2022 года. Все эти меры могут негативно повлиять на динамику чистой процентной маржи и ROE большинства банков.
- **Стратегия М&А остается рискованной.** Исторически Совкомбанк расширял компетенции за счет поглощения готовых бизнесов и их дальнейшего развития, в том числе за счет синергии с имеющимися сегментами. Однако заключение 25 успешных М&А сделок и накопленная экспертиза не гарантируют, что это тренд сохранится в будущем.
- **Быстрый рост может остаться в прошлом.** Маловероятно, что активы Совкомбанка продолжат расти в среднем более чем на 22% в год, как 2018–1П23, т. к. банк уже входит в десятку лидеров по размеру активов. Дальнейший рост может происходить за счет конкуренции с лидерами сектора и поглощения меньших игроков. При этом, на наш взгляд, для Совкомбанка вполне достижимы темпы роста активов на уровне 15-20%.
- **Конкуренция в секторе ужесточается.** Российские банки уже обслуживают всех доступных клиентов в РФ, поэтому они активно конкурируют за клиентов. Совкомбанк занимает лишь пятое место по размеру клиентской базы, и ему приходится бороться за клиентов с более крупными банками, у которых лучше финансовые возможности. Помимо этого, крупные банки (Сбер, Тинькофф Банк, ВТБ, Альфа-Банк) активно инвестируют в собственные ИТ-разработки, в том числе на базе ИИ, и банкам меньшего размера может быть трудно конкурировать с высокобюджетными ИТ-решениями лидеров рынка.

Ограничение ответственности