


**ГАЗПРОМБАНК**

## ХКФ Банк: один из лучших активов сектора

*Кредитное качество ХКФ Банка в настоящее время мы оцениваем как сильное. Банк является лидером российского рынка POS-кредитования с долей рынка в 29,1% (по состоянию на 30 сентября 2010 г.), при этом позиции ХКФ не пошатнулись даже во время финансового кризиса. Высокомаржинальная и эффективная бизнес-модель банка прошла проверку временем, а отлаженная система риск-менеджмента позволяет ему добиваться доли «неработающих» кредитов в портфеле порой даже ниже, чем у универсальных банков. ХКФ имеет существенный запас ликвидности и капитала, а также одну из наиболее широких сетей (более 39 тысяч точек продаж в 80 регионах страны), что позволяет нам сделать вывод о том, что ХКФ прекрасно подготовлен к новому витку кредитной экспансии.*

*Исходя из среднеисторических спредов, облигации ХКФ Банка выглядят справедливо оцененными рынком. В то же время, учитывая устойчивые и сильные финансовые показатели банка, а также эффективное управление розничными рисками, мы считаем, что облигации ХКФ Банка не должны торговаться с существенной премией к инструментам универсальных игроков с рейтингами на границе категорий «double-B» и «single-B». В общем и целом мы считаем облигации ХКФ Банка привлекательным объектом для инвестирования на горизонте 1–2 лет.*

### Устойчивая бизнес-модель, проверенная временем

ХКФ Банк – один из наиболее крупных игроков российского розничного кредитования на протяжении последних нескольких лет, а также лидер в сегменте POS-кредитования. По состоянию на 1 ноября 2010 года (данные РСБУ) банк занимал 6-е место среди отечественных финансовых организаций по величине портфеля кредитов физическим лицам (78,8 млрд руб.), в том числе 3-е место – среди частных банков, уступая лишь Росбанку и Русфинанс Банку.

Стоит заметить, что в наиболее тяжелый для банков период с 4-го кв. 2008 г. по 1-й кв. 2010 г. позиции ХКФ Банка в секторе лишь укрепились. Многие банки, до кризиса занимавшие видные позиции на розничном рынке, существенно пересмотрели свою стратегию, столкнувшись с отсутствием фондирования и растущими рисками, и, как следствие, либо приостановили развитие ключевых кредитных продуктов, либо на время свернули кредитную активность как таковую. ХКФ Банк между тем ограничился ужесточением процедур андеррайтинга в основных направлениях (в частности, POS-кредитах и кредитах наличными) и приостановлением экспансии в сегментах, не являвшихся определяющими для профиля банка (ипотечное и автокредитование), а также введением жесткого контроля над издержками.

Более того, банк раньше многих конкурентов вернулся к кредитной экспансии. В 3-м квартале 2010 года банк первым после кризиса провел активную маркетинговую кампанию (выдача кредитов по схеме «0/0/24»), в результате которой портфель POS-кредитов ХКФ вырос на 10,0 млрд руб., или 37,5%. Даже несмотря на то что кредиты выдавались по ставке ниже рыночной (номинально – 7,8% годовых), банк оценивает данную кампанию как успешную: с одной стороны, ХКФ удалось существенно «оживить» рынок, с другой – привлечь более 400 тыс. клиентов, что открывает ему прекрасные возможности для кросс-продаж. Добавим, что для целей МСФО процентные доходы по данным кредитам в P&L будут начисляться, исходя из рыночной ставки (29,9% годовых), а разница была учтена путем отражения в 3-м квартале 2010 года единовременного убытка в объеме 2,1 млрд руб.

В настоящее время ХКФ Банк является лидером отечественного рынка POS-кредитов (доля рынка в 29,1% на 30 сентября) и одним из крупнейших игроков рынка кредитных карт (6,2% на аналогичную дату). В сегменте кредитов наличными доминирует Сбербанк (по внутренним оценкам,

**ХКФ Банк – один из лидеров розничного кредитования в стране, позиции которого в кризис лишь укрепились**

**Доля банка на рынке POS-кредитования составляет 29,1%, а сеть из 39 тыс. точек продаж позволяет в быстрые сроки перейти к кредитной экспансии**

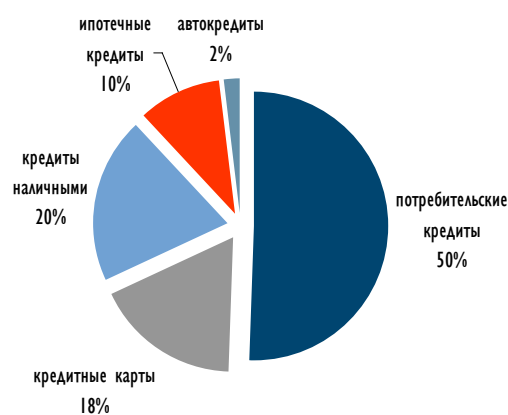
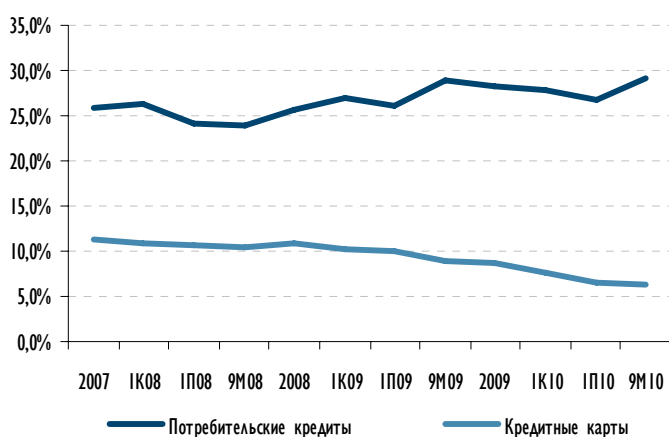


контролирует около половины рынка), в то время как доля ХКФ Банка не является существенной.

В качестве одного из главных конкурентных преимуществ банка, которые помогут ему удержать или увеличить долю рынка, мы выделяем его беспрецедентный охват клиентов – ХКФ имеет более 39 тыс. точек продаж в 80 регионах страны (даже крупным банкам вряд ли под силу в быстрые сроки создать сеть сопоставимого масштаба). К тому же ХКФ Банк имеет устоявшиеся отношения с партнерами, которые проверены временем и основаны на взаимовыгодном сотрудничестве (в частности, отношениям между банком и розничными организациями помогает тот факт, что в кризис ХКФ стал одним из немногих банков, которые не свернули бизнес, тем самым стимулируют потребительский спрос в непростое время).

Доля ХКФ Банка на рынках потребительского кредитования и кредитных карт

Разбивка кредитного портфеля ХКФ Банка (gross) по отдельным направлениям на 30.09.2010 г., МСФО



Источник: данные ХКФ Банка

Источник: данные ХКФ Банка, расчеты ГПБ

## Есть пространство для роста

По словам менеджмента банка, стратегия ХКФ на ближайшую перспективу направлена главным образом на развитие по следующим направлениям:

*Ключевыми аспектами стратегии ХКФ Банка в обозримом будущем является развитие POS- и кэш-кредитования...*

*...превращение в полноценный розничный банк, в том числе путем активных кросс-продаж...*

- **Приоритетное внимание кредитам наличными и POS-кредитам** – сегментам, в которых банк функционирует давно и где обладает лучшей экспертизой. Кредитные карты временно находятся «в тени», однако ХКФ не исключает возможности вернуться к активности и на этом рынке. К менее маргинальному автокредитованию банк по-прежнему относится аккуратно – лишь недавно был запущен пилотный проект по финансированию покупок поддержанных автомобилей в Татарстане и Новосибирске (в перспективе запланировано расширение географии). Добавим, что банк пока не имеет планов по возвращению на рынок ипотеки.
- **Использование возможностей для кросс-продаж.** Добившись существенных успехов в сегментах отдельных кредитных продуктов, ХКФ Банк стремится стать полноценным розничным банком. Безусловно, предложение проверенным заемщикам не одного, а нескольких кредитных продуктов и банковских услуг способствует расширению бизнеса при меньших рисках. Возможности для развития кросс-продаж у банка выглядят отлично: помимо широкой сети можно обратить внимание на обширную базу, насчитывающую 19,3 млн клиентов, а также на новые направления бизнеса, в перспективе обладающие потенциалом обеспечить дополнительный спрос (в частности, с недавнего времени реализуемые банком зарплатные проекты).
- **Особое внимание «точкам роста».** Даже абстрагировавшись от того

### *...фокус на неразвитых сегментах потребительского кредитования*

факта, что проникновение банковских услуг и кредитных продуктов в России до сих пор существенно ниже, чем на Западе, нельзя не заметить, что некоторые сферы потребительского кредитования являются особенно «неразвитыми». В качестве таких направлений ХКФ Банк выделяет для себя кредитование покупок мебели, одежды, строительных материалов, туризма и медицинских услуг, планируя именно в данных сегментах вести себя наиболее агрессивно.

Исторически в разбивке портфеля потребительских кредитов банка наибольший вес имела электроника и бытовая техника; однако сейчас доля перечисленных «новых» сегментов в общих продажах кредитных продуктов, по оценкам банка, существенно выросла. Данную диверсификацию мы воспринимаем положительно также с точки зрения рисков – традиционно «ликвидная» электроника (к примеру, мобильные телефоны и ноутбуки) считается связанной с более высокими рисками.

### **Банк знает, как зарабатывать...**

*Доходность кредитных операций банка с физическими лицами достигает 45%...*

Процентные ставки, взимаемые ХКФ Банком по своим кредитам, находятся на достаточно стабильном уровне и в целом соответствуют рыночным тенденциям. Исходя из отчетности банка по МСФО, номинальную доходность кредитных операций банка с физическими лицами на протяжении последних лет можно оценить в диапазоне 30–36% (при использовании только величины процентных доходов), а эффективную – в пределах 39–45% (при включении в расчеты также начисленных штрафов, комиссий от страховых агентов и розничных сетей).

*...что существенно выше стоимости фондирования и позволяет добиваться чистой процентной маржи свыше 20%*

Стоимость фондирования исторически находилась на более низком уровне – не выше 15,3% даже в кризисном 2009 году, когда банк привлекал средства ЦБ и устанавливал высокие купоны по рублевым выпускам облигаций (по итогам 9М10 г. стоимость пассивов банка, по нашим подсчетам, составила только 9,9%). Как следствие, чистая процентная маржа ХКФ находится на уровнях, близких к 20% или даже превышающих данную отметку, что существенно лучше показателей других частных банков.

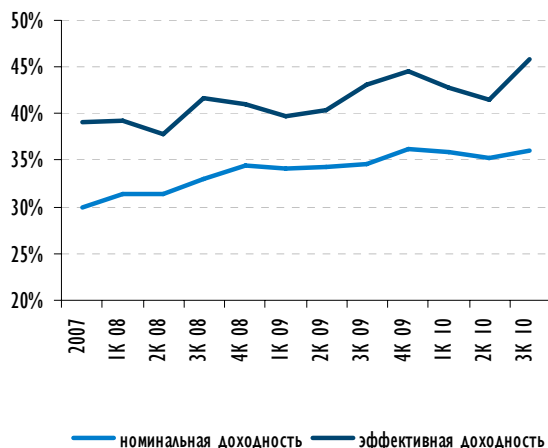
*По величине операционного денежного потока до изменений в операционных активах и обязательствах ХКФ даже существенно опережает более крупные частные банки*

Способность генерировать доходы в основной деятельности в случае ХКФ Банка мы оцениваем на очень высоком уровне. В частности, мы сравнили его с крупнейшими частными кредитными организациями, имеющими публичные обязательства, по величине денежных потоков от основной деятельности до изменений в операционных активах и обязательствах. Данный показатель позволяет оценить превышение основных статей доходов банка в денежном выражении (процентные, комиссионные, от операций с ценными бумагами и проч.) над основными статьями его расходов (процентные, комиссионные, операционные и т. д.).

Несмотря на наличие определенных ограничений (к слову, данный показатель не учитывает такие источники ликвидности для банка, как возврат тела кредитов или привлечение депозитов), операционный денежный поток до изменений в операционных активах и обязательствах наглядно демонстрирует, насколько успешно банку удается генерировать и собирать доходы от своей основной деятельности. Оказалось, что по величине показателя ХКФ Банк традиционно опережает такие существенно более крупные организации, как Номос-Банк, МДМ-Банк или Промсвязьбанк, причем подобный феномен наблюдается на протяжении уже нескольких лет.

*К тому же умеренный объем инвестиций в расширение сети позволяет продемонстрировать невысокий Cost/Income*

К дополнительным плюсам можно отнести тот факт, что, обладая уже сейчас широкой сетью отделений по всей стране, ХКФ сталкивается с меньшей необходимостью осуществлять агрессивные инвестиции в развитие, что позволяет демонстрировать низкие значения показателя «Cost/Income» (37,7% по итогам 9М10 г., МСФО).

**Доходность кредитов физическим лицам, выданных ХКФ Банком, расчеты на основании МСФО-отчетности**

Источник: данные ХКФ Банка, расчеты Газпромбанка

**Величина операционного денежного потока до изменений в операционных активах и обязательствах крупнейших российских частных банков**

	2007	2008	2009	1П10
Альфа-Банк	22,7	16,2	44,9	н. д.
<b>ХКФ Банк</b>	<b>9,7</b>	<b>16,1</b>	<b>26,8</b>	<b>9,4</b>
Банк Русский Стандарт	20,5	27,5	9,2	6,7
Номос Банк	8,8	9,5	19,8	4,8
МДМ Банк*	6,3	11,5	13,9	3,3
Банк Зенит	4,1	3,6	6,5	2,7
Промсвязьбанк	8,7	16,4	9,2	2,2
Банк Санкт-Петербург	4,8	9,6	11,5	н. д.

\* данные по МДМ Банку учитывают показатель УРСА-Банка с 3-го кв. 2009 г.

Источник: данные отчетности банков по МСФО, расчеты Газпромбанка

**ХКФ знает как работать с кредитными рисками на всех этапах взаимодействия с клиентами...****... и как работать с рисками**

Другим серьезным преимуществом ХКФ Банка по сравнению с основными конкурентами является успешно функционирующая система риск-менеджмента, которая основана на многолетнем опыте работы международной группы Хоум Кредит как в странах Восточной Европы, так и на российском рынке.

Банк контролирует свои риски на всех этапах взаимодействия с клиентами. В момент поступления заявки анализ предоставленной клиентом информации позволяет сразу выявить и отсеять часть потенциально рискованных заемщиков. Затем клиентам неоднократно направляются СМС-уведомления, напоминающие о необходимости произвести очередной платеж по кредиту. В случае просрочки платежа заемщик получает регулярные телефонные оповещения о том, какую сумму необходимо внести (с учетом штрафов в случае просрочки) и какими могут быть негативные последствия неплатежа. Стоит учесть, что штрафы, взимаемые банком, для многих клиентов могут оказаться существенными – учитывая в частности тот факт, что средний размер потребительских кредитов составляет всего 17 тыс. руб., а величина ежемесячного платежа, соответственно, не более 1–3 тыс. руб.

Добавим, что невозвратные кредиты полностью резервируются банком (на протяжении последних лет коэффициент покрытия не опускался ниже 1,0х), к тому же на балансе данные кредиты держатся не слишком долго – как правило, необеспеченные долги списываются по прошествии 1 года, обеспеченные – 2 лет; затем данные кредиты могут продаваться в рамках публичных и закрытых тендеров (согласно последним МСФО-отчетностям, в среднем по цене до 7% от номинала). В отдельных случаях ХКФ Банк может обратиться в суд для урегулирования отношений с заемщиками, однако решение об этом принимается только в том случае, если банк находит подобное решение экономически эффективным для себя.

...что позволяет ему демонстрировать долю неработающих кредитов в портфеле ниже уровня большинства конкурентов

Комплекс данных мер позволяет ХКФ умело управлять кредитными рисками даже в условиях стрессового состояния экономики. В ряде других крупных частных банков – как розничных, так и универсальных – кризис привел к резкому росту доли «плохих» долгов в портфеле до отметок, существенно превышающих привычные для них уровни. Отметим, что к 30 сентября 2010 года доля NPL в портфеле ХКФ Банка опустилась до 7,8% – одного из минимальных значений за всю историю.



Доля невозвратных кредитов (NPL с просрочкой платежей свыше 90 дней) в портфелях некоторых частных банков

	2007	2008	2009	I П10
ХКФ Банк	12,1%	9,5%	12,9%	9,7%
МДМ-Банк*, юридические лица	2,0%	3,0%	17,4%	17,6%
МДМ-Банк*, розница	5,9%	5,9%	23,1%	24,5%
Промсвязьбанк, юридические лица	0,7%	2,8%	13,1%	13,0%
Промсвязьбанк, розница	3,9%	10,6%	33,8%	40,9%
Русский стандарт	5,5%	3,2%	5,4%	3,1%
Восточный экспресс	5,3%	5,4%	7,6%	9,9%
Кредит Европа Банк	3,5%	4,5%	7,0%	3,8%
КБ Ренессанс Капитал	н. д.	12,6%	20,0%	11,8%

\* данные за 2007–2008 гг. соответствуют «старому» МДМ-Банку, данные за 2009 г. и I П10 г. — объединенному с УРСА-Банком

Источник: МСФО-отчетности организаций, расчеты ГПБ

### Ликвидность — под контролем

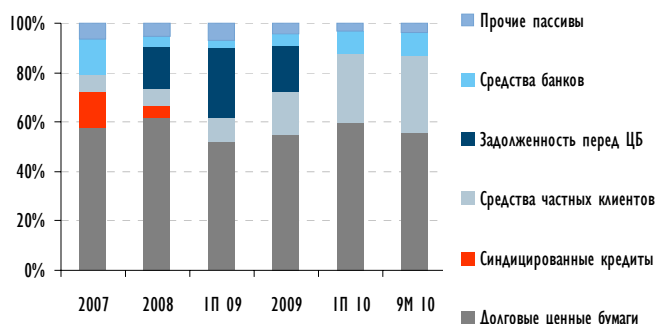
На протяжении последних 2-х лет ХКФ уделяет активное внимание оптимизации и диверсификации пассивной стороны баланса. Если до кризиса банк в основном фондировал свой рост за счет оптовых обязательств, в настоящее время банк активно привлекает розничные депозиты (с начала 2010 года, по данным РСБУ, в среднем порядка 700–800 млн руб. в месяц), в том числе чтобы привести срок своих обязательств в соответствие со средней дюрацией активов и обезопасить себя от масштабных краткосрочных рисков ликвидности. На 30 сентября 2010 года доля клиентских средств в совокупных обязательствах банка по МСФО достигла 33,1% (против 19,5% на начало года). При этом ставки, которые ХКФ предлагает по своим депозитам, по нашему мнению, по-прежнему достаточно конкурентны, что позволяет организации рассчитывать на дальнейшую диверсификацию структуры фондирования и закрепление на рынке депозитов.

Безусловно, в 2011 году выплаты ХКФ Банка по публичным обязательствам будут все еще велики. В частности, летом банку предстоит погасить два выпуска еврооблигаций (в рынке — бумаг на 16,7 млрд руб.), а в октябре — погасить рублевые облигации серии 04 (3,0 млрд руб.) и пройти оферту по бумагам серии 05 (4,0 млрд руб.). Тем не менее мы считаем, что банк может погасить данные обязательства за счет самых разных источников. В базовом сценарии мы исходим из того, что банк сможет заместить существенный объем упомянутых обязательств за счет других рыночных источников фондирования. При более негативной конъюнктуре финансовых рынков банк располагает возможностью погасить обязательства за счет внутренних резервов: так, по состоянию на 30 сентября 2010 г., кумулятивный избыток ликвидности банка на горизонте до года составлял колоссальные 29,1 млрд руб.

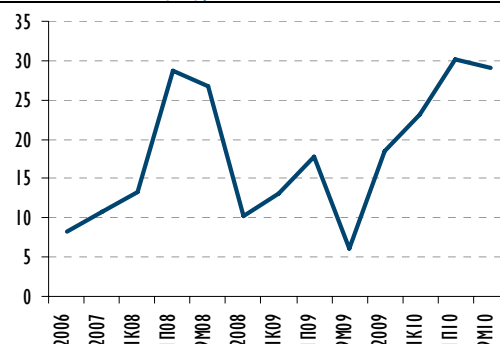
*ХКФ стремится диверсифицировать базу фондирования за счет привлечения средств клиентов, доля которых в совокупных обязательствах банка к концу ЗК10 г. достигла 33,1%*

*К тому же избыток ликвидности банка на горизонте до года составляет 29,1 млрд руб.*

Эволюция базы фондирования ХКФ Банка — увеличение доли средств частных вкладчиков



Избыток ликвидности ХКФ Банка (превышение активов над пассивами) на горизонте до года, МСФО, млрд руб.



Источник: данные ХКФ Банка, расчеты ГПБ

Источник: данные ХКФ Банка

*Пусть о продаже ХКФ Банка  
говорить пока оснований нет...*

*...интерес со стороны других  
организаций к такому качественному  
активу должен быть высоким...*

*...а переход банка под контроль  
Сбербанка или ВТБ мы восприняли бы  
позитивно с точки зрения  
кредитного качества банка*

*Среди потенциальных рисков для  
бизнеса ХКФ Банка можно выделить  
ужесточение конкуренции на рынке и  
введение законодательных ново-  
введений*

## Структура акционеров – «опцион» для инвесторов

В ноябре в разных источниках появилась информация о том, что PPF Group N.V. ведет переговоры о продаже российского ХКФ Банка, при этом в качестве потенциальных покупателей назывались Сбербанк и ВТБ. Официальные представители PPF Group сразу же заявили о том, что у группы нет интереса к продаже банка. Тем не менее мы считаем, что ХКФ – один из наиболее привлекательных российских банковских активов для сделок M&A, а возможность изменений в акционерной структуре банка в будущем представляет собой дополнительный «опцион» для инвесторов.

Сама идея того, что PPF Group могла получать предложения со стороны Сбербанка или ВТБ относительно продажи российских активов группы не кажется нам абсурдной. Сбербанк уже заявлял о своем желании развивать POS-кредитование, при этом, по заявлениям руководства, банк до сих пор не определился, будет ли он делать это органически или путем приобретения существующего игрока. Экспансия в розничное кредитование также является одним из основных моментов стратегии ВТБ на ближайшие 3 года, при этом для банка традиционно была характерна высокая активность на рынке M&A.

PPF уже не раз доказывала свою готовность и способность поддерживать ХКФ в трудных условиях: можно вспомнить о кредитной линии на 500 млн евро, открытой для банка в разгар кризиса для поддержания его ликвидности (напомним, что ХКФ данными средствами до настоящего момента так и не воспользовался). Тем не менее, Сбербанк и ВТБ – более крупные институты, финансовая устойчивость которых выглядит даже более высокой (см. сравнительные финансовые показатели ниже).

Мы полагаем, что ХКФ вполне может продолжить развитие в ближайшие годы под началом PPF Group, однако продажа банка какому-либо крупному игроку российского банковского сектора мы восприняли бы как не менее позитивное развитие событий.

Некоторые финансовые показатели PPF Group, Сбербанка и ВТБ по итогам I П10 г., МСФО, млрд руб.

	PPF Group N. V.	Сбербанк	ВТБ
Чистый процентный доход	12,8	244,0	86,4
Чистая прибыль	1,8	64,3	25,1
Собственный капитал	163,7	866,9	524,1
Совокупные активы	451,8	7 579,4	3 627,8

Источник: отчетность банков по МСФО, расчеты Газпромбанка

## Возможные риски – запас прочности велик

Высокая устойчивость бизнес-модели ХКФ Банка и способность организации вести деятельность практически в любых условиях были успешно продемонстрированы в кризисном 2009 году. Среди возможных факторов риска для банка на ближайшую перспективу мы можем выделить:

- ▶ **Ужесточение конкуренции.** В 2010 году большинство российских кредитных организаций, включая крупнейшие госбанки, столкнулись с существенной просадкой доходности операций кредитования юридических лиц и заявили о своем желании вести экспансию в более маргинальный розничный сегмент. Вполне закономерно, что для захвата доли рынка другие банки могут предлагать клиентам более низкие ставки, что потенциально может привести как к ослаблению позиций ХКФ, так и к снижению маржинальности деятельности банка.

Пока мы находим довольно проблематичным прогнозирование того, как далеко пойдут российские банки в отношении развития кредитования физических лиц. Кризис недвусмысленно продемонстрировал тот факт, что управлять



*В то же время банк располагает существенным запасом прочности, чтобы ответить на данные вызовы без угрозы для своей кредитоспособности*

- ▶ **Законодательные изменения в части регулирования кредитования физических лиц.** На протяжении последних лет с регулярной периодичностью появляются сообщения о готовности федеральных властей внести ряд изменений в законодательство, несколько ограничивающих деятельность банков в сегменте розничного кредитования. В частности, в ноябре Минфин подготовил проекта закона «О потребительском кредите», в котором, к примеру, кредитным организациям запрещается в одностороннем порядке пересматривать условия договоров (в отношении, прежде всего, фиксированных процентных ставок) и обязывать заемщика в момент заключения договора согласиться на какие-либо дополнительные кредитные продукты или услуги, а заемщикам предоставляется право одностороннего отказа от кредита в течение первых 14 дней без необходимости уплачивать какие-либо штрафные санкции.

Учитывая то, что внесение подобных изменений в законодательство идет уже давно, мы не исключаем, что рано или поздно они будут приняты. Тем не менее, пока нам не доводилось сталкиваться с предложениями, которые поставили бы под удар эффективность бизнес-модели ХКФ Банка. В нынешнем виде максимальный потенциальный негативный эффект от законодательных нововведений мы видим в снижении маржи кредитных операций и уменьшении возможностей для кросс-продаж.

### Позиционирование облигаций

*Исходя из среднеисторических спредов, облигации ХКФ Банка на текущих уровнях выглядят справедливо оцененными рынком...*

Исходя из всего вышесказанного, мы находим кредитный профиль ХКФ фундаментально устойчивым и полагаем, что у банка есть все основания рассчитывать на позитивное восприятие со стороны инвестиционного сообщества. В частности, мы обращаем внимание на тот факт, что ХКФ Банк на протяжении последних лет характеризуется большей маржинальностью, рентабельностью и устойчивостью генерирования денежных потоков в основной деятельности, чем большинство российских частных банков (как розничных, так и универсальных). Банк прекрасно капитализирован (совокупная достаточность капитала по Базелю в 36,2% на 30.09.2010 г.), обеспечен ликвидностью, при этом его система риск-менеджмента позволяет зачастую добиваться уровней просрочки даже ниже, чем у универсальных частных игроков.

*...однако рынок включает в доходность облигаций банка премию за розничный риск, что, по нашему мнению, не совсем правильно*

Исходя из среднеисторических спредов, облигации ХКФ Банка на нынешних уровнях выглядят справедливо оцененными. В то же время, как мы понимаем, в доходность их облигаций традиционно закладывалась некая «премия за розничный риск». Мы же позволяем себе несколько усомниться в том, что к долговым обязательствам организации в полной мере применимо данное понятие, учитывая то, как успешно ей удается справляться с кредитными рисками в любых экономических условиях.

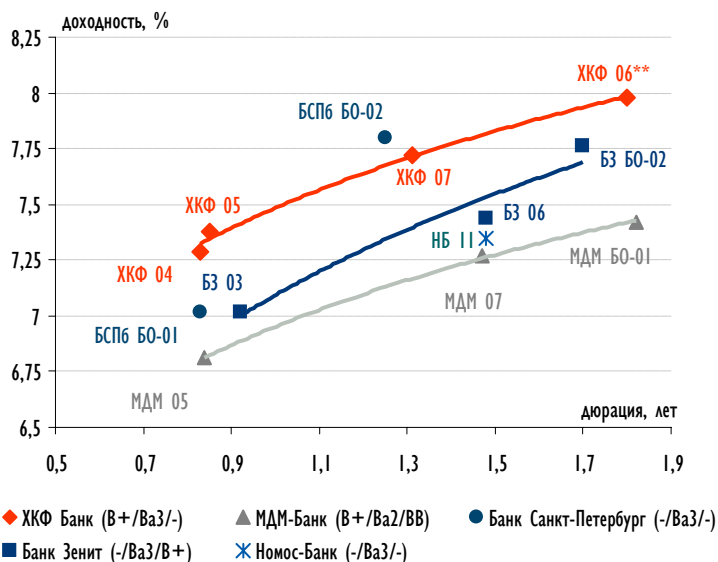


В частности, мы не находим фундаментально обоснованным тот факт, что кривая облигаций ХКФ Банка (V+/Va3/-) предлагает более 50 б. п. премии к выпускам МДМ-Банка (V+/Va2/BB). С одной стороны, нельзя забывать о том, что МДМ-Банк – более крупная организация, характеризующаяся большей системной значимостью и имеющая лучший доступ к самым разным источникам фондирования (ее рейтинги также немного лучше). С другой стороны, в кризис модель МДМ-Банка столкнулась с куда большими трудностями, чем бизнес ХКФ, к тому же ХКФ традиционно демонстрирует лучшие финансовые показатели и даже зарабатывает больше денежного потока до изменений в операционных активах и обязательствах (в абсолютном выражении), чем его более крупный конкурент.

В целом и целом облигации ХКФ Банка представляются нам интересным объектом для инвестирования

На горизонте 1–2 лет рублевый долговой рынок предлагает не так много ликвидных банковских инструментов для инвестирования, а облигации ХКФ Банка представляются нам надежным с точки зрения возможных рисков объектом для вложения средств.

#### Доходности облигаций частных российских банков\*



\* по оферам по состоянию на вечер 7 декабря

\*\* исходя из ставки купона после оферты

Источник: ММВБ, Газпромбанк



## Основные финансовые показатели ХКФ Банка по МСФО, млрд руб.

	2006	2007	2008	2009	9М10	9М09
Чистые процентные доходы	8,1	13,0	19,4	18,4	13,8	13,8
Чистые комиссионные доходы	1,9	4,6	6,5	6,5	5,3	4,6
Прибыль (убыток) от валютной переоценки	1,2	0,6	(7,1)	(3,7)	(0,2)	(3,4)
Прибыль (убыток) от спотовых операций и деривативов	(1,3)	(0,8)	7,0	2,2	0,2	2,0
Убыток от выдачи кредитов по ставкам ниже рыночных	0,0	0,0	0,0	0,0	(2,1)	0,0
Операционная прибыль	10,0	17,7	25,9	24,3	17,3	17,8
Операционные расходы	(4,1)	(7,7)	(12,1)	(8,9)	(6,5)	(6,1)
Резервы	(5,0)	(7,3)	(8,7)	(8,9)	(2,3)	(7,8)
Чистая прибыль (убыток)	0,7	2,0	3,7	5,2	6,7	3,1
Денежные средства и эквиваленты	5,7	9,4	22,6	13,3	6,4	13,7
Ценные бумаги	1,0	0,7	7,1	15,7	7,1	13,2
Нетто кредитный портфель	31,8	62,1	73,8	58,9	70,6	59,0
Задолженность перед ЦБ	0,0	0,0	15,6	12,6	0,0	24,8
Средства банков	5,9	9,2	4,0	3,6	5,9	1,7
Средства корпоративных клиентов	1,4	3,3	3,6	1,7	2,2	0,2
Средства частных клиентов	1,8	4,5	6,0	11,9	18,8	7,2
Долговые ценные бумаги	24,3	37,1	56,4	37,0	34,2	34,2
Синдицированные кредиты	0,0	9,5	4,4	0,0	0,0	0,0
Собственный капитал	10,0	14,9	20,6	26,8	30,3	24,7
Всего активов	45,4	81,4	113,4	96,5	93,7	95,3
<b>Ключевые коэффициенты</b>						
Рентабельность капитала (ROAE), %	-	15,9%	20,6%	21,8%	31,3%	18,2%
Рентабельность активов (ROAA), %	-	3,1%	3,8%	4,9%	9,4%	4,0%
Чистая процентная маржа (NIM), %	-	21,2%	20,5%	18,2%	20,1%	18,0%
Стоимость риска, %	-	13,6%	11,3%	11,8%	4,2%	13,6%
Расходы/Доходы, %	40,7%	43,7%	46,5%	36,6%	37,7%	34,2%
Нетто кредитный портфель/Депозиты, %	1002,4%	790,6%	765,4%	434,0%	336,8%	802,6%
NPL/Кредиты, %	-	12,1%	9,5%	12,9%	7,8%	15,5%
Резервы/Кредиты, %	13,5%	12,8%	10,7%	13,1%	7,7%	15,2%
Покрытие NPL резервами, x	-	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0
Достаточность капитала I уровня (Tier I), %	21,7%	18,7%	19,6%	35,2%	36,2%	32,7%
Достаточность капитала (TCAR), %	23,7%	19,8%	20,6%	36,4%	36,2%	33,9%
Денежные средства/Активы, %	12,6%	11,5%	19,9%	13,8%	6,9%	14,4%

Источник: данные ХКФ Банка, расчеты Газпромбанка



## Газпромбанк

117420, г. Москва, ул. Наметкина, 16, стр. 1  
(Офис: ул. Новочеремушкинская, 63)

### Департамент анализа рыночной конъюнктуры

**Андрей Богданов**

начальник департамента

+7 (495) 988 23 44

Andrei.Bogdanov@gazprombank.ru

#### Стратегия на фондовом рынке

**Андрей Богданов**

**Анна Богдюкевич**

+7 (495) 983 18 00 доб. 54085

#### Долговой рынок

**Алексей Дёмин, СГА**

+7 (495) 980 43 10

**Яков Яковлев**

+7 (495) 988 24 92

**Юрий Тулинов**

+7 (495) 983 18 00 доб. 2 14 17

**Павел Пикулев**

+7 (495) 983 18 00 доб. 2 14 26

#### Банковский сектор

**Андрей Клапко**

+7 (495) 983 18 00 доб. 21401

#### Макроэкономика

**Анна Богдюкевич**

+7 (495) 983 18 00 доб. 54085

#### Телекоммуникации и медиа

**Андрей Богданов**

+7 (495) 988 23 44

**Анна Курбатова**

+7 (495) 913 78 85

#### Нефть и газ

**Иван Хромушин**

+7 (495) 980 43 89

#### Металлургия

**Сергей Канин**

+7 (495) 988 24 06

#### Транспорт и машиностроение

**Алексей Астапов**

+7 (495) 428 49 33

#### Электроэнергетика

**Дмитрий Котляров**

+7 (495) 913 78 26

#### Химическая промышленность

**Алексей Астапов**

+7 (495) 428 49 33

#### Редакторская группа

**Татьяна Курносенко**

+7 (495) 983 18 00 доб. 54084

**Юлия Мельникова**

+7 (495) 980 43 81

### Департамент инструментов долгового рынка

**Павел Исаев**

начальник департамента

+7 (495) 980 41 34

Pavel.Isaev@gazprombank.ru

#### Управление рынков заемного капитала

**Игорь Ешков**

начальник управления

+7 (495) 913 74 44

#### Управление торговли и продаж долговых инструментов

**Андрей Миронов**

начальник управления

+7 (495) 428 23 66

#### Продажи

**Илья Ремизов**

+7 (495) 983 18 80

**Дмитрий Кузнецов**

+7 (495) 428 49 80

**Вера Ярышкина**

+7 (495) 980 41 82

**Роберто Пещименти**

+7 (495) 989 91 27

**Себастьян де Принсак**

+7 (495) 989 91 28

#### Трейдинг

**Елена Капица**

+7 (495) 988 23 73

**Дмитрий Рябчук**

+7 (495) 719 17 74

### Департамент рынков фондового капитала

**Константин Шалшаров**

директор

+7 (495) 983 18 11

Konstantin.Shapsharov@gazprombank.ru

#### Управление торговлей и продаж инструментов фондового рынка

#### Продажи

**Мария Братчикова**

+7 (495) 988 24 03

**Артем Спасский**

+7 (495) 989 91 20

**Светлана Голодинкина**

+7 (495) 988 23 75

#### Управление рынков фондового капитала

**Виталий Зархин**

директор

+7 (495) 988 24 48

#### Управление биржевых интернет-операций

**Максим Малетин**

начальник управления

+7 (495) 983 18 59

#### Трейдинг

**Валерий Левит**

директор

+7 (495) 988 24 11

Copyright © 2003 — 2010. «Газпромбанк» (Открытое акционерное общество). Все права защищены

Данный отчет подготовлен аналитиками «Газпромбанка» (Открытого акционерного общества) (далее — ПБ (ОАО)) на основе публичных источников, заслуживающих, на наш взгляд, доверия, однако проверка представленных в этих источниках данных нами не проводилась. За исключением информации, касающейся непосредственно ПБ (ОАО), последний не несет ответственности за точность и полноту информации, содержащейся в отчете. Представленные в отчете мнения и суждения отражают только личную точку зрения аналитиков относительно описываемых событий и анализируемых ситуаций. Они не обязательно отражают мнение ПБ (ОАО) и могут изменяться без предупреждения, в том числе в связи с появлением новых корпоративных и рыночных данных. ПБ (ОАО) не обязан обновлять, изменять или дополнять данный отчет или уведомлять кого-либо об этом. Финансовые инструменты, упоминаемые в данном отчете, могут быть не подходящими инструментами инвестирования для определенных инвесторов. Отчет не может являться единственным основанием для принятия инвестиционных решений. Инвесторы должны принимать инвестиционные решения самостоятельно, привлекая для этих целей собственных независимых консультантов, если сочтут это необходимым, и руководствоваться интересами и задачами. Авторы не берут на себя ответственность за действия, предпринятые на основе изложенной в этом отчете информации.

Информация, содержащаяся в данном отчете или приложениях к нему, не является предложением об оказании услуг, не может рассматриваться как оферта, приглашение делать коммерческие предложения или реклама, если иное прямо не указано в настоящем отчете или приложениях к нему.