

Аналитический обзор

Банковский сектор по итогам I квартала 2025 года: холодная весна 25-го

Обзор подготовили:

Ксения Якушкина,
старший директор,
банковские рейтинги
«Эксперт РА»

Руслан Коршунов,
управляющий директор,
банковские рейтинги
«Эксперт РА»

Александр Сараев,
первый заместитель
генерального директора,
директор по рейтинговой
деятельности
«Эксперт РА»

Стратегический партнер



Генеральный партнер



инвестиционный
банк

При участии



Информационные партнеры



Специальный партнер



Медиа-партнер

Выберу



Резюме

- По итогам 2025 года на фоне высоких ставок мы ожидаем существенного охлаждения во всех сегментах кредитного риска, при этом потребительское кредитование и автокредитование продемонстрируют отрицательную динамику во многом за счет макропруденциальных ограничений.
- За I квартал 2025-го банки заработали 750 млрд рублей, что на 17% ниже аналогичного периода прошлого года, при этом, согласно прогнозу агентства «Эксперт РА», по итогам всего года прибыль сектора также не достигнет уровня 2024-го и составит около 3,1–3,3 трлн рублей.
- Введение макропруденциальных надбавок в розничном кредитовании, которые со временем охватили все сегменты, позволило сформировать банками к концу I квартала 2025 года макробуфер в объеме 1,2 трлн рублей, или 3% ссудной задолженности населения.
- По мере завершения сделок M&A банковский сектор продолжит рост концентрации на топ-10, чья доля может достигнуть 81,5% к концу года против 77% на 01.01.2023, при этом доля банков-финтехов все еще не превысит 1% в 2025-м.

Радикальное охлаждение

В 2024 году банковский сектор заработал 3,8 трлн рублей, тем самым поставив новый рекорд по прибыли. Такому результату способствовал интенсивный рост кредитных портфелей, основная часть которого пришлось на первые шесть месяцев предыдущего года, при низкой стоимости риска. Однако по мере удорожания кредитов вслед за динамикой ключевой ставки и постепенного ужесточения регулирования во второй половине прошлого года банковский сектор стал замедляться, при этом охлаждение продолжилось и в 2025-м. При этом уже по итогам I квартала 2025-го наблюдается сокращение прибыли кредитных организаций: совокупный финансовый результат сектора составил 750 млрд рублей, что на 17% ниже итога первых трех месяцев прошлого года.

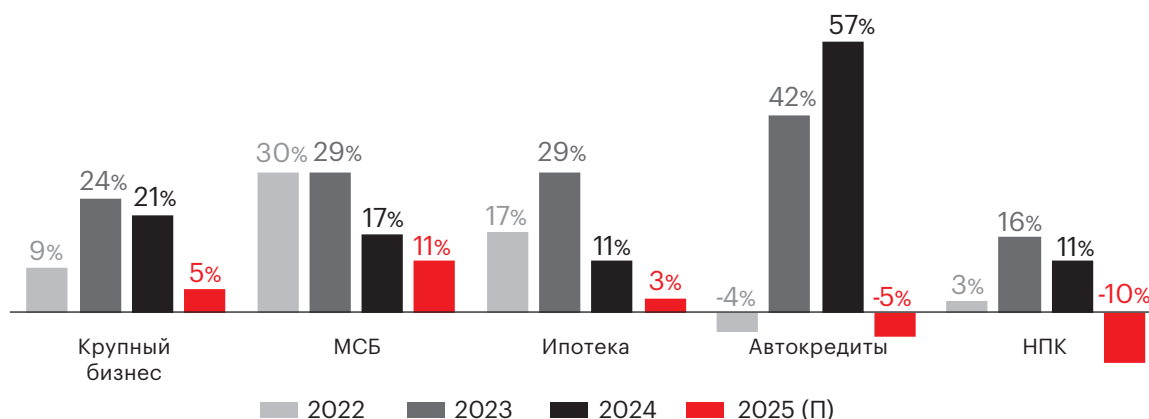
По прогнозу агентства «Эксперт РА», до конца текущего года не ожидается значительного смягчения денежно-кредитной политики. Потенциал снижения ключевой ставки, по мнению агентства, не превышает 3 п. п., что станет основным фактором, ограничивающим рост кредитных портфелей. Мы ожидаем, что портфель крупных корпоративных кредитов, который по итогам I квартала 2025-го сократился на 4%, к концу текущего года сможет показать увеличение в пределах 5% за счет реализации государственных инфраструктурных проектов и ГОЗ. Однако более интенсивная динамика сегмента будет ограничена реализуемым с начала года комплексом мер по снижению концентрации крупных кредитных рисков в банковском секторе, а также распространением макропруденциального регулирования на выдачу ссуд наиболее закредитованным клиентам. В МСБ прогнозируется более оптимистичная ситуация: в течение первых трех месяцев портфель увеличился на 4%, а к концу 2025-го темп прироста сможет составить 11%, в т. ч. благодаря действующим программам господдержки, несмотря на снижение их объема и ухудшение условий по сравнению с прошлым годом.

Портфель необеспеченного потребительского кредитования (НПК), которое традиционно больше прочих сегментов подвержено макропруденциальному регулированию, по итогам I квартала 2025-го сократился на 2% на фоне падения выдач более чем в два раза

за первые три месяца текущего по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В автокредитовании, в котором с 2-го полугодия 2024 года также были внедрены повышенные надбавки, наблюдалось сопоставимое падение выдач за январь — март, а общий объем задолженности снизился на 1% к концу квартала. При этом дополнительное давление на объем выдач оказал рост стоимости новых машин после повышения утильсбора. По оценкам агентства, по итогам года задолженность по НПК может сократиться на 10%, при этом для снижения нагрузки на капитал банки будут активно использовать механизмы секьюритизации, выдавать залоговые кредиты, развивать программы рассрочки, а также больше кредитовать физлиц через дочерние МФО. Вместе с тем в рамках политики Банка России по снижению закредитованности населения со временем ограничения будут усиливаться и в альтернативных продуктах: например, с 1 декабря текущего года регулирование может затронуть программы рассрочки. В свою очередь портфель автокредитов может уменьшиться на 5% по мере дальнейшего ужесточения макропруденциального регулирования в сегменте.

Объем выдач ипотечных кредитов в I квартале 2025-го оказался на 42% ниже аналогичного периода годом ранее на фоне ограниченного объема льготных программ и практически заградительных ставок по рыночным предложениям. Однако портфель смог продемонстрировать околонулевую динамику за счет высокой дюрации и низкой доли досрочных погашений. К концу 2025-го объем заложенности населения по ипотечным кредитам может продемонстрировать рост в пределах 3% по мере распространения льготных программ на вторичное жилье, а также точечного ослабления макропруденциального регулирования, в т. ч. снижения надбавок по кредитам с первоначальным взносом до 20% и ПДН свыше 70% с 1 апреля текущего года.

График 1. В 2025 году ожидается замедление темпов роста во всех сегментах кредитного рынка, при этом в ипотеке и необеспеченном кредитовании прогнозируется отрицательная динамика

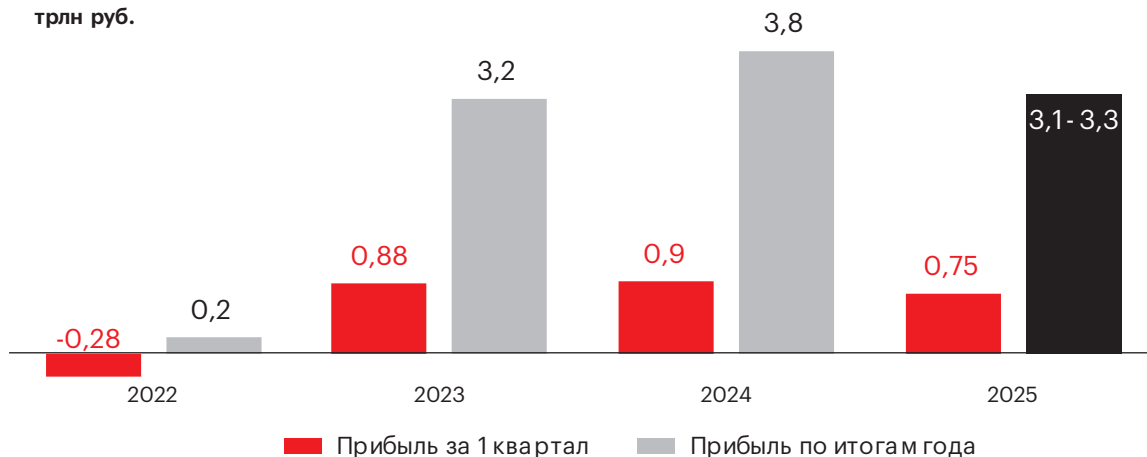


Источник: данные Банка России, оценка и прогноз агентства «Эксперт РА»

Замедление кредитной активности во всех сегментах рынка и рост расходов на создание резервов приведут к тому, что в 2025 году банковский сектор не достигнет нового рекорда по прибыли, заработав около 3,1–3,3 трлн рублей, согласно прогнозу агентства «Эксперт РА». Мы ожидаем увеличения стоимости риска (COR) по кредитам ЮЛ с 0,3% в 2024 году до 1% в 2025-м ввиду повышенной долговой нагрузки у ряда клиентов, которую не все смогут транслировать на покупателей. В розничном кредитном портфеле COR также вырастет по мере вызревания ранее выданных ссуд и снижения объема портфеля, однако за счет политики регулятора по ограничению выдач наиболее рискованных кредитов в течение последних лет показатель увеличится всего с 2,3 до 2,7%.

График 2. Прибыль банковского сектора по итогам 2025-го будет находиться в диапазоне 3,1–3,3 трлн рублей вследствие замедления портфелей и роста резервов

трлн руб.

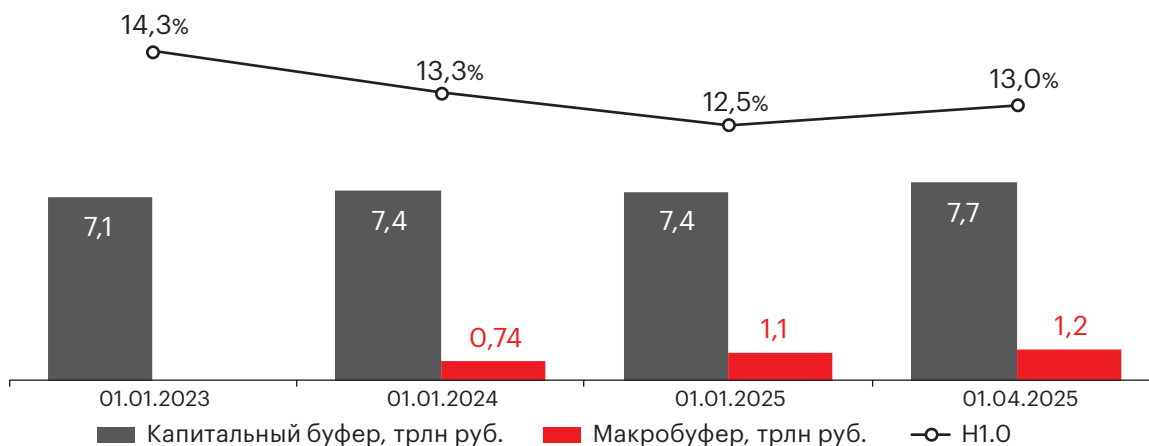


Источник: данные Банка России, оценка и прогноз агентства «Эксперт РА»

В ожидании оттепели: банки накапливают буфер капитала

Интенсивный рост кредитования в течение последних двух лет привел к существенно снижению нормативов достаточности капитала в целом по сектору, что ослабило устойчивость банков к реализации кредитных рисков: норматив N1.0 снизился с 14,3% на 01.01.2023 до 12,5% на 01.01.2025. При этом, несмотря на увеличение капитального буфера в абсолютном значении с 7,1 до 7,4 трлн рублей, его размер относительно активов, взвешенных с учетом риска, снизился с 7 до 5%. Вместе с тем с 1 января 2025 года Банк России повысил размер надбавок к нормативам достаточности капитала, а также с 1 февраля 2025 года установил антициклическую надбавку, в результате чего средний размер норматива N1.0 вырос до 13% к 01.04.2025. Дополнительно давление на нормативы оказало макропропоруденциальное регулирование розницы, предполагающее применение повышенных риск-весов по наиболее рискованным типам кредитов. В результате к концу I квартала 2025 года у банков сформировался макробуфер в размере 1,2 трлн рублей, что эквивалентно 3% от совокупной задолженности ФЛ.

График 3. Несмотря на снижение нормативов достаточности капитала, банки накопили значительный макробуфер



Источник: данные Банка России, оценка и прогноз агентства «Эксперт РА»

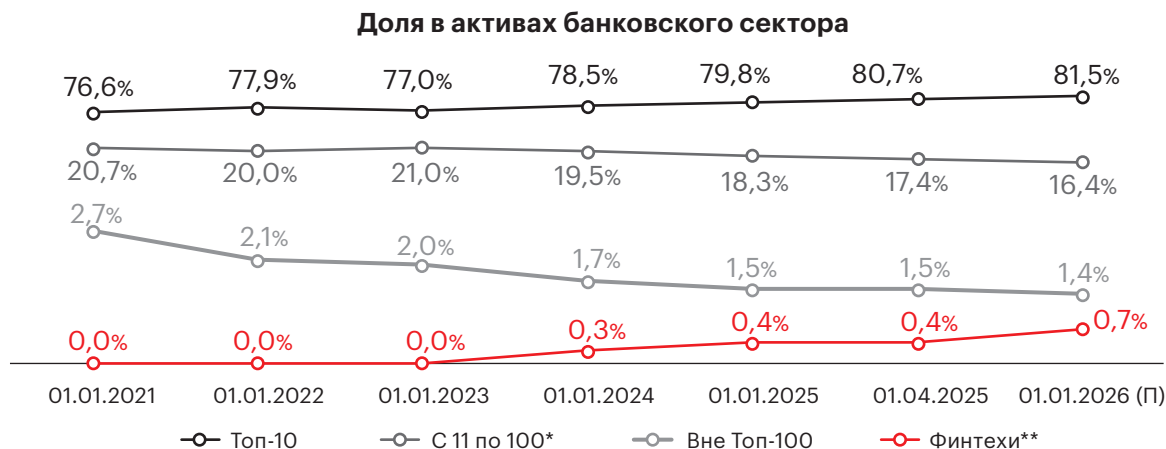
Текущий запас капитала в секторе в сочетании с ожиданиями по сдержанной динамике кредитных портфелей, на фоне которой будет наблюдаться дальнейший рост нормативов, по оценкам агентства, является достаточным для абсорбции потенциальных рисков на горизонте года. Вместе с тем отдельные игроки, имеющие более низкий буфер, чем в среднем по рынку, могут испытывать сложности по мере реализации кредитных рисков. В среднесрочной перспективе, по мере завершения фазы охлаждения рынка и стабилизации макроэкономической обстановки мы ожидаем постепенного смягчения макропруденциального регулирования. Это создаст предпосылки для активизации кредитования: саккумулированный к данному моменту банками запас по капиталу сможет быть направлен на удовлетворение спроса на заемные ресурсы со стороны бизнеса и населения при снижении системных рисков.

Кто сможет расцвести?

Российский банковский сектор традиционно отличается повышенной концентрацией на крупнейших игроках, при этом данная тенденция усилилась в течение последнего года, в т. ч. за счет завершения ряда объединений, затронувших лидеров рынка. В 2024 – I квартале 2025 года с рынка ушло 14 кредитных организаций, что укрепило позиции топ-10 банков: их доля в активах сектора выросла с 78,5 до 79,8% в течение 2024-го и дополнительно до 80,7% к концу I квартала 2025-го. Однако в текущем году крупнейшим игрокам будет сложнее наращивать свои позиции на фоне более жестких требований к достаточности капитала, регуляторных новаций по ограничению кредитных рисков и потенциальной реализации кредитных рисков по крупным заемщикам. Тем не менее по мере завершения уже запланированных и новых сделок M&A рост концентрации на лидерах рынка продолжится, но меньшими темпами, в результате чего доля топ-10 банков к концу текущего года может увеличиться до 81,5%.

В условиях ограничений по кредитованию крупнейших корпоративных заемщиков часть такой задолженности будет перераспределяться среди крупных банков за пределами топ-10, что создаст потенциал для смещения доли активов в их пользу. Кроме того, заметное место на российском банковском рынке стали занимать финтехы, чья доля выросла с 0,01 до 0,4% на протяжении 2022 – I квартала 2025 годов. Хотя они пока относительно малы по масштабу, их интенсивный рост и высокий уровень технологического развития позволят им со временем потеснить крупнейшие банки в отдельных нишах, в т. ч. цифровом обслуживании, платежных решениях, кредитовании ФЛ и МСБ.

График 4. Концентрация на топ-10 банков в 2025 году продолжится преимущественно за счет завершения сделок M&A



* Без учета банков, отнесенных к категории «Финтех»

** В данную группу включены ООО «ОЗОН Банк», АО «Яндекс Банк», ООО «Вайлдберриз Банк», ООО «Банк Точка»

Источник: данные Банка России, оценка и прогноз агентства «Эксперт РА»

В предыдущие годы небольшие банки активно покидали рынок, однако сейчас они демонстрируют значительную доходность за счет высокой ключевой ставки и наличия существенного объема свободной ликвидности, которую размещают в МБК на выгодных условиях. Однако по мере смягчения денежно-кредитной политики данный источник сверхдохода будет постепенно исчерпан. В этой связи, чтобы быть конкурентоспособными, им нужно или повышать уровень технологичности услуг, или иметь устойчивую базу лояльных клиентов, возможно, в партнерстве с финансово-промышленными группами.



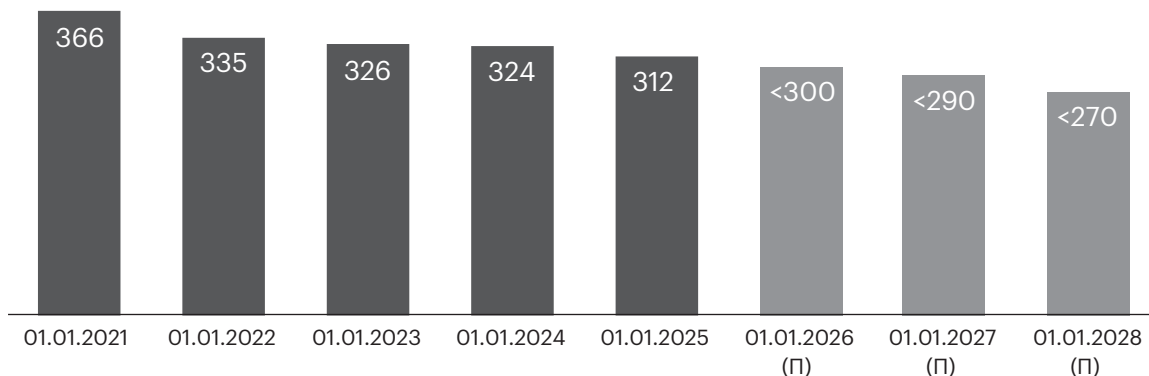
Ольга Лебедева,

СРО, коммерческий директор компании **Dynamika:**

«Особенностью инвестиций небольших банков является четкое понимание ниши на рынке и готовность прокачивать именно свои ключевые конкурентоспособные процессы и продукты.»

Вместе с тем ключевым привлекательным качеством небольших банков как для клиентов, так и для партнеров сегодня является возможность осуществления трансграничных платежей, что привело к росту их значимости для российской экономики на фоне введенных санкционных ограничений в отношении крупнейших кредитных организаций. Однако в случае геополитической оттепели и снятия санкций с лидеров рынка данные кредитные организации могут лишиться своих конкурентных преимуществ. Подобный сценарий вероятнее всего приведет к поглощению таких банков в рамках сделок M&A после утраты ими своей уникальной ниши, в результате чего в российском банковском секторе число игроков может сократиться на несколько десятков штук в перспективе трех лет. Таким образом, долгосрочный потенциал дальнейшей консолидации остается очень высоким.

График 5. В случае стабилизации геополитической ситуации через три года в системе может остаться меньше 270 банков



Источник: данные Банка России, оценка и прогноз агентства «Эксперт РА»

Предпосылки прогноза агентства «Эксперт РА»

Базовый сценарий агентства предполагает сохранение действующих внешних экономических ограничений против организаций реального и финансового секторов, а также поддержание среднегодового курса валют на уровне 96 рублей за доллар США с возможными периодами повышенной волатильности внутри года. На протяжении большей части 2025-го ключевая ставка будет находиться на текущем уровне, при этом к концу года вероятно ее снижение до 18%. В результате жесткой денежно-кредитной политики годовая инфляция замедлится до 6,5% относительно 9,9% в 2024-м. При этом темп роста экономики также снизится с 3,9% в 2024-м до 1,3% по итогам 2025-го.

Таблица. Ключевые макроэкономические предпосылки прогноза

Показатель	2024 г.	2025 г. (базовый сценарий)
Темп прироста реального ВВП, %	3,9	1,3
Уровень инфляции на конец года, %	9,9	6,5
Ключевая ставка Банка России (на конец года), %	21,0	18,0
Среднегодовой курс RUB/USD, руб.	94	96
Цена нефти, USD/баррель (среднегодовая), долл.	76	67

Источник: оценка и прогноз агентства «Эксперт РА»

Вероятность реализации базового прогноза мы оцениваем на уровне 70%. Однако в случае существенного отклонения макроэкономических параметров от ожидаемых размер чистой прибыли банковского сектора может значительно отличаться от прогнозного. При значительном ухудшении операционной среды для банков мы ожидаем, что регулятор предпримет новые меры, чтобы демпфировать системные риски.



Ольга Лебедева,
CPO, коммерческий директор
компания **Dynamika**

Больше, чем ИТ: бизнес-экспертиза вендора для увеличения прибыли банка

■ – Как бы вы охарактеризовали конкуренцию среди отечественных производителей ПО для кредитных организаций? С какими сложностями вы сталкиваетесь?

– Уровень конкуренции достаточно высокий.

Разработчикам и интеграторам приходится конкурировать не только друг с другом, но и с растущими ИТ-командами самих банков, которые стремятся развивать собственные решения.

Но хочу заметить, что и в этом случае вендор может оказаться привлекательнее.

Например, в начале этого года банк с собственной большой командой разработки выбрал нас, стороннего вендора, для автоматизации кредитования юрлиц.

Почему? Потому что у нас есть релевантный опыт и наше решение достаточно гибкое, чтобы без существенных доработок встроиться в бизнес-архитектуру банка.

■ – Как изменилась стоимость программного обеспечения для кредитных организаций в течение последних двух-трех лет? Есть ли тренд у небольших банков на увеличение инвестиций в ИТ-инфраструктуру на фоне усиления конкуренции со стороны крупнейших игроков?

– Средние и малые банки действительно проявляют активный интерес к цифровой трансформации. Но большинство из них не ставят перед собой задачу догнать лидера рынка. Объективно это практически невозможно, бюджеты отличаются в десятки, а то и сотни раз.

Особенностью инвестиций небольших банков является четкое понимание ниши на рынке и готовность прокачивать именно свои ключевые конкурентоспособные процессы и продукты.

Но, разумеется, стоимость ПО остается одним из ключевых критериев выбора, особенно для малых кредитных организаций.

Мы очень гибко подходим к вопросу ценообразования. Например, опираясь на свой большой опыт мы создали коробки, в которые входит минимально достаточный функционал для закрытия конкретной задачи. Или, наоборот, благодаря компонентной логике наших ИТ-систем мы предлагаем банку самостоятельно собрать решение под себя, не переплачивая.

■ – Как меняется спрос и требования заказчиков к предлагаемым сегодня ИТ-системам?

– Глобальное изменение последних лет, конечно, связано с импортозамещением. Речь не только о внедрении решений, в основе которых лежит отечественный

стек технологий. Для тех, кто заменяет импортное ПО, важным критерием выбора является опыт бережной миграции бизнес-процессов и данных.

Например, мы вместе с одним из банков ТОП-10 уже второй год успешно ведем проект по плавному переходу с иностранной операционной CRM на Dynamika CRM. Заказчик изначально поставил в приоритет задачу по бесперебойной работе всех бизнес-процессов. Это непростая тема, когда речь идет о замене одной из основных клиентских систем в банке.

Также все острее становится проблема привязки к конкретному поставщику, так называемый vendor lock-in.

Это повышает интерес к платформам, позволяющим самостоятельно создавать и развивать решения. Ну и на пользовательском уровне — практически любое ПО должно настраиваться на стороне банка, причем желательно без привлечения IT-специалистов.

Наша компания относительно недавно вывела на рынок свою обновленную платформу для разработки, и мы видим высокий интерес к ней. Даже если банк не готов в моменте что-то создавать или развивать сам, наличие такой возможности повышает его технологическую независимость.

А в части самостоятельных пользовательских настроек наших решений можем смело говорить, что две трети партнеров компании Dynamika применяют данный функционал.

– Какие угрозы, на ваш взгляд, в ближайшее время являются ключевыми в сфере развития (разработки) банковских экосистем (как для самих банков, так и для IT-разработчиков)?

– Как бы парадоксально это ни звучало, но при всей популярности финтеха и доступности соответствующего обучения очень остро стоит кадровый вопрос.

Нашей компании удастся сохранять костяк команды и ежегодно наращивать ресурсные мощности. Но задача это непростая, не все IT-компании справляются.

На стороне банков проблема усугубляется непринятием нововведений и низким уровнем вовлеченности со стороны экспертов, скажем так, по классическому банкингу.

Для многих внутри банка автоматизация остается синонимом сокращения персонала, цифровая трансформация ассоциируется с огромным количеством работы по корректировке внутренних нормативных документов без очевидного эффекта в конце.

Именно поэтому от кадрового дефицита больше всего страдает подразделение на стыке IT и бизнеса. А ведь это люди, которые определяют развитие технологий в банке, могут реально оценить, что позволит улучшить показатели, а что является скорее данью моде и новым трендам.

В ближайшие годы ситуация будет только усугубляться.

Чтобы изменить эту тенденцию, мы создали на своей стороне команду бизнес-экспертов. При реализации проектов мы как бы сдаем в аренду свою компетенцию стратегическим партнерам.

– На вашем сайте представлена информация не только о классических IT-продуктах, но и о бизнес-решениях. Расскажите, пожалуйста, кратко, что это.

– Так как наш основной заказчик в банке — это бизнес-подразделение, мы концентрируемся не на технологической стороне проекта, а именно на экономическом эффекте. Грубо говоря, нашим заказчикам не так важно, что лежит «под капотом», важно, как быстро они увеличат прибыль/повысят маржинальность и т. п.

В какой-то момент мы поняли, что у наших партнеров стоят очень схожие бизнес-задачи, а у нас уже есть готовое решение. Так почему бы его не предложить рынку?

Например, офисы являются одной из самых дорогих точек контакта с клиентом. Закрывать нельзя, содержать накладно. Что делать банку? Повышать эффективность. Как? Продавать больше. Банки вводят мотивацию для операционных работников по дополнительным продажам, ставят планы, обучают. Эффект есть, но, как правило, незначительный и непостоянный. Почему? Продавать сложно, предлагать все подряд трудно, выявлять потребности клиента на месте практически невозможно.

Чтобы превратить офис из обслуживающего в продающий, мы создали свой уникальный бизнес-продукт «Персональные предложения». Операционист открывает карточку клиента, чтобы начать обслуживание, и сразу же видит персонально подобранные предложения продуктов. Как это работает? Наше решение сегментирует клиента по всем доступным данным и выявляет наиболее интересные для него предложения. Операционист уже не тратит время на определение потребностей клиента. ПО сделает это качественнее и быстрее. Кроме того, сами предложения в виде виджетов помогают менеджеру в один клик получить доступ к условиям продукта, скрипту для продажи, инструкции по работе с возражениями и др. Сотрудник банка следует указаниям на экране и продаёт. Всё просто.

– Как компания отслеживает удовлетворенность продуктом конечных пользователей? Каков тренд за последние три года — конечные пользователи скорее молча принимают продукт, как есть, или стараются повлиять на его развитие?

– За более чем 15 лет существования компании мы не потеряли ни одного банка-партнера, это, наверно, главный показатель удовлетворенности сотрудничеством с компанией Dynamika.

Мы много общаемся с партнерами, причем как на уровне топ-менеджмента, так и с пользователями нашего ПО.

Коммуникации с руководством банков позволяют определять приоритетные направления развития, а обратная связь от пользователей — формировать бэклоги по доработкам функционала и интерфейсов.

Например, в этом году мы существенно обновили интерфейс основных решений, так как исследование показало качественное изменение поведенческих паттернов пользователей за последние пару лет. И мы не можем это игнорировать.

В нашем едином окне работают десятки тысяч пользователей — если неудобный пользовательский интерфейс затормозит обслуживание каждого клиента всего лишь на пять секунд, то это уже огромная потеря в производительности и снижение качества обслуживания.

– Какой подход вы считаете наиболее перспективным для внедрения инноваций: участие в отраслевых консорциумах или разработку только собственных решений? Почему?

– Наиболее эффективным кажется комбинированный подход. Конечно, как вендор мы хотим создавать собственные уникальные решения, это позволяет нам сохранять хорошие позиции в конкурентной борьбе.

Но при этом отраслевые консорциумы за счет объединения мощностей и экспертиз помогают решать глобальные задачи. Этого нельзя отрицать.

Для себя мы определили ряд направлений, требующих участия в консорциумах, остальное успешно создаем самостоятельно.

– Какие механизмы поддержки и сопровождения вы предоставляете клиентам после внедрения ПО? Насколько быстро ваш продукт адаптируется к внедряемым изменениям в регулировании со стороны Банка России?

– Как раз в этом году мы начали пересматривать свой подход к уровню поддержки и сопровождения, разделив саппорт на несколько частей. Это позволяет каждому партнеру определить, что он будет получать от нас, а что осуществлять самостоятельно.

Изначально наша модель сопровождения предусматривала всестороннюю поддержку, сжатые SLA по устранению неисправностей и полную гарантию соответствия решения требованиям регулятора.

Сейчас новым партнерам компании мы предлагаем выбрать условный all inclusive или только частичную поддержку. Пока все склоняются к полной версии. Но выбор остается за партнером.

Рейтинги, которым доверяют

Крупнейшее российское рейтинговое агентство

Кредитное рейтинговое агентство «Эксперт РА» основано в 1997 году и на сегодняшний день является старейшим и крупнейшим в России.

Включено в реестр кредитных рейтинговых агентств Банка России

Рейтинги агентства используют Банк России, Министерство финансов, Министерство экономического развития, Московская биржа, а также сотни компаний и органов власти при проведении конкурсов и тендеров.

Лидер российского рынка рейтинговых услуг

Агентством поддерживается более 1 000 кредитных рейтингов. Мы прочно занимаем лидирующие позиции по рейтингам кредитных организаций, страховых компаний, компаний финансового и нефинансового секторов.

Наши контакты

Получение рейтингов

Роман Ерофеев,
коммерческий директор –
член правления
АО «Эксперт РА»
erofeev@raexpert.ru

Стратегическое сотрудничество

Павел Митрофанов,
генеральный
директор компании
АО «Эксперт Бизнес-Решения»
pmitrofanov@expert-business.ru

Информационное сотрудничество

Сергей Михеев,
руководитель отдела
по связям с общественностью
АО «Эксперт РА»
mikheev@raexpert.ru

Коммерческие вопросы

Мариям Яндиева,
директор
клиентской службы компании
АО «Эксперт Бизнес-Решения»
yandieva@expert-business.ru



Следите за нашими
новостями в Telegram
@expert_ra

Участие в конференциях

Юлия Барыбина,
директор направления конференций
и спецпроектов компании
АО «Эксперт Бизнес-Решения»
barybina@expert-business.ru

АО «Эксперт РА»
Москва, ул. Николоямская,
д. 13, стр. 2

+7 (495) 225 3444
www.raexpert.ru

АО «Эксперт Бизнес-Решения»
Москва, ул. Николоямская,
д. 13, стр. 2

+7 (499) 418 0040
www.expert-business.ru

© 2025 АО «Эксперт РА». Все материалы и публикации Агентства, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, являются интеллектуальной собственностью АО «Эксперт РА» (кроме случаев, когда прямо указано другое авторство) и охраняются законом.

Представленная информация предназначена для использования исключительно в ознакомительных целях.

Никакие из материалов, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, не должны копироваться, воспроизводиться, переиздаваться, использоваться, размещаться, передаваться или распространяться любым способом и в любой форме без предварительного письменного согласия со стороны Агентства и ссылки на источник. Использование информации в нарушение указанных требований запрещено.

Агентство не несет ответственности за перепечатку материалов Агентства третьими лицами, в том числе за искажения, несоответствия и интерпретации таких материалов.

Рейтинговые оценки, обзоры, исследования и иные публикации, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, не могут в каком бы то ни было отношении служить заменой иных проверок и процедур, которые должны быть выполнены при принятии решений, равно как и заменять суждения, которые должны быть выработаны относительно вопросов, представляющих интерес для пользователей. Никто не должен действовать на основании таких материалов, отчетов, исследований, информации или разъяснений, которые могут предоставляться Агентством в связи с ознакомлением с указанными материалами, отчетами, исследованиями, информацией, разъяснениями в каких бы то ни было целях.

Никакие материалы, отчеты, исследования, информация или разъяснения, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, не могут в каком бы то ни было отношении служить заменой иных проверок и процедур, которые должны быть выполнены при принятии решений, равно как и заменять суждения, которые должны быть выработаны относительно вопросов, представляющих интерес для пользователей. Никто не должен действовать на основании таких материалов, отчетов, исследований, информации или разъяснений, которые могут предоставляться Агентством в связи с ознакомлением с указанными материалами, отчетами, исследованиями, информацией, разъяснениями в каких бы то ни было целях.

На сайте Агентства могут быть предоставлены ссылки на сайты третьих лиц. Они предоставляются исключительно для удобства посетителей сайта. В случае перехода по этим ссылкам, Вы покидаете сайт Агентства. АО «Эксперт РА» не просматривает сайты третьих лиц, не несет ответственности за эти сайты и любую информацию, представленную на этих сайтах, не контролирует и не отвечает за материалы и информацию, содержащиеся на сайтах третьих лиц, в том числе не отвечает за их достоверность.

Единственным источником, отражающим реальное состояние рейтинговой оценки, является официальный сайт АО «Эксперт РА» www.raexpert.ru.

АО «Эксперт РА» оставляет за собой право вносить изменения в информационные материалы сайта в любой момент и без уведомления третьих лиц. При этом Агентство не несет никаких обязательств по обновлению сайта и материалов, представленных на сайте.