

ФИНАНСЫ

ИТОГИ ГОДА

Драйвером роста в 2017 году станет малый бизнес

Председатель правления банка «Урал ФД» Алексей Вырков — об основных достижениях 2016 года и ближайших планах



Для банка «Урал ФД» 2016 год был непростым, но динамичным и в целом успешным. Весь год команда банка кропотливо работала над многочисленными задачами, решение которых уже позволило улучшить и будет улучшать в дальнейшем качество банковского сервиса для наших клиентов.

Приоритетным направлением было и остаётся развитие технологической платформы и каналов дистанционного обслуживания. В 2016 году мы запустили новую автоматизированную банковскую систему для розничных клиентов, вве-

ли в эксплуатацию кредитный конвейер. Постоянно работаем над скоростью проведения платежей и смогли добиться в этом значительного прогресса.

Ещё одним важным направлением стала оптимизация бизнес-процессов, позволившая сократить издержки ведения бизнеса. В течение года мы гибко работали с активами и пассивами и оперативно использовали все предоставленные рынком возможности. Отказались от низкорентабельных продуктов, увеличили долю комиссионных доходов в структуре прибыли и смогли повысить рентабельность активов и капитала. Эффект от этих мероприятий был отмечен в заключении экспертов аналитического агентства Moody's, изменившего в сентябре прогноз по рейтингам «Урал ФД» со «стабильного» на «позитивный».

Несмотря на то что в уходящем году банк нёс значительную нагрузку по резервированию ссуд корпоративных заёмщиков, «Урал ФД» смог за счёт операционной прибыли создать необходимые резервы и повысить свою финансовую устойчивость. Всё это закладывает прочный фундамент для дальнейшей успешной работы банка на высококонкурентном рынке.

Планируя свою деятельность на 2017 год, мы исходим из того, что турбулентность в экономике продолжится. Однако наш банк уже адаптирован для работы в таких условиях. Прогнозируем, что пассивная база у банков будет стабильной.

Драйвером роста в 2017 году для банков станет сегмент малого бизнеса. Мы ожидаем, что изменения в фискальном администрировании бизнеса государством будут означать выход зна-

чительной части малого бизнеса из «серой зоны». Однако для успешного развития представителям малого бизнеса потребуется надёжный финансовый партнёр. Поэтому мы развиваем свои компетенции и технологические возможности в направлении услуг b2b и нацелены прежде всего на работу с малым бизнесом.

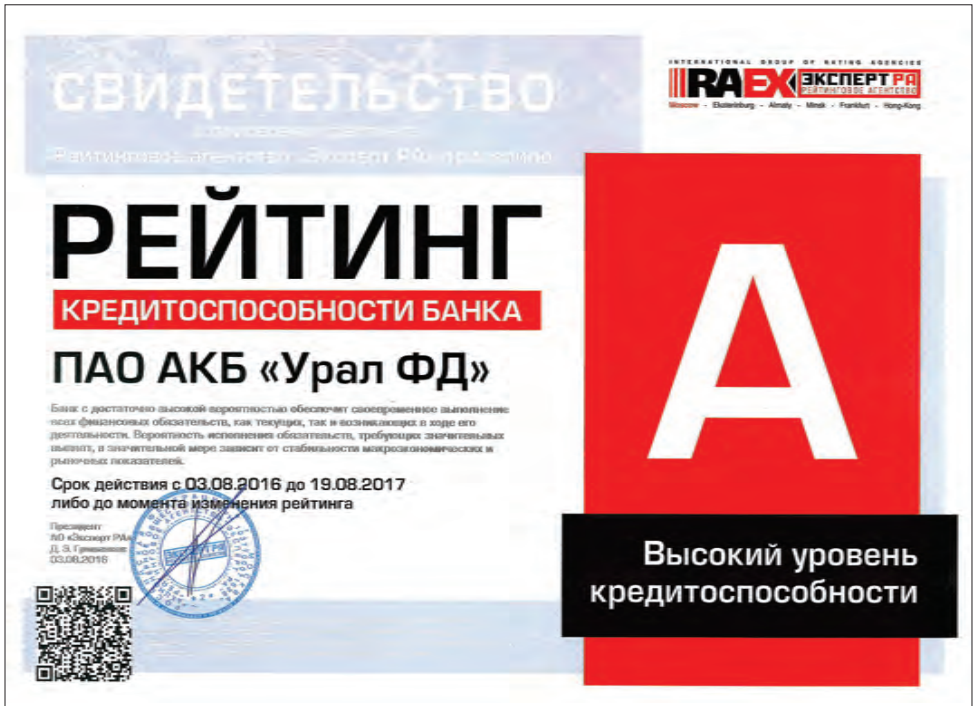
В наступающем году банк планирует открыть один или два корпоративных офиса за пределами Пермского края.

Что касается розничного бизнеса, то факторами роста здесь могут стать отложенный спрос в потребительском сегменте и ужесточение государственного регулирования жилищного строи-

тельства, что потенциально приведёт к сокращению предложения на рынке жилья и повышению спроса на него. Значит, будут востребованы потребительские и ипотечные кредиты.

Также на 2017 год запланировано качественное изменение линейки карточных продуктов банка и создание продуктов, которые приносят дополнительный комиссионный доход.

Мы уверены в своих силах и знаниях, располагаем достаточными ресурсами, наработанным запасом прочности и стрессоустойчивости, опытом и, главное, желанием работать эффективно. А значит, впереди интересный год, новые задачи и достижения!



ВОЗМОЖНОСТИ

Спрос на кредитование стабильно растёт

Заместитель начальника операционного офиса «Пермский» Банковского центра ВОЛГА Банка ЗЕНИТ Олег Стрелков — о динамике доступности финансовых ресурсов предприятиям МСБ

— Какова динамика средних ставок по кредитам МСБ с начала 2015 года и по сегодняшний день?

— Ставки с начала 2015 года регулярно снижаются, так как стоимость фондирования для банков удешевляется. Банк ЗЕНИТ не стал исключением, мы регулярно снижаем процентные ставки в соответствии с реалиями рынка. Последнее такое снижение прошло около месяца назад.

Банк ЗЕНИТ получил аккредитацию АО «Корпорация МСП» по Программе финан-

совой поддержки кредитования субъектов МСП (Программе 6,5), которая позволит субъектам среднего и малого предпринимательства получить финансирование на льготных условиях*.

— Как бы вы оценили текущую доступность кредитных ресурсов для МСБ?

— Ресурсы являются вполне доступными, если предприятие отвечает определённым требованиям*. Проблема в том, что на рынке не хватает качественных заёмщиков. Помимо собственных ресур-

сов Банк ЗЕНИТ оперирует ресурсами МСП Банка, которые позволяют заёмщикам получать льготное финансирование по сниженным ставкам.

— Каковы ваши прогнозы относительно динамики кредитования МСБ? Какие факторы будут её определять?

— Со стороны предприятий спрос на кредитование стабильно растёт. Компании заинтересованы в получении финансирования в рамках программ государствен-

ной поддержки. Банк ЗЕНИТ участвует в Программе государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляемой АО «МСП Банк», с 2014 года. За это время на льготных условиях было профинансировано более 200 предприятий, общий объём заключённых договоров составил 5,9 млрд руб.

Генеральная лицензия ЦБ РФ №3255 от 16.12.2014.
ПАО Банк ЗЕНИТ. На правах рекламы.

* Подробно об условиях финансирования и требованиях к потенциальным заёмщикам — https://www.zenit.ru/rus/businesss/credit_programms/support/