

ФИНАНСЫ



— Вы сказали, что банк будет делать ставку на малый и средний бизнес. Но сегодня об этом заявляют практически все банки без исключения. Вас не смущает такая конкуренция?

— В Бинбанке работает профессиональная команда, которая имеет большой опыт кредитования малого и среднего бизнеса, в том числе за пределами самого Бинбанка. Она строит очень успешную модель. Другое дело, что работать в этом сегменте нельзя, бесшабашно ныряя в него с головой. Нужно очень аккуратно относиться к оценке риска. Мы очень уверенно идём вперёд с точки зрения управления рисками. Объёмы продаж сопоставимы с продажами, которые банк имеет по потребительскому кредитованию, где мы вышли за 1 млрд руб. ежемесячных продаж. Если вернуться к потребительскому кредитованию, то для Бинбанка комфортная зона про-

даж — это 10 млрд руб. в месяц. Мы к этому идём.

Сегмент кредитования малого и среднего бизнеса долго был недооценён банками. Стратегия правильная, другое дело — у нас как-то все «ныряют» одновременно в тот или иной сектор. Выигрывает тот банк, который отношения с малым и средним бизнесом выстроит не как классический банкир, а, в том числе, как компания-консультант, которая подскажет, как правильно занимать деньги на развитие бизнеса, в каком направлении развивать этот самый бизнес, возможно, передаст часть своего опыта. Если банк будет выстраивать работу таким образом, это даст ему больше шансов на успех.

— Бум потребительского кредитования чреват опасными последствиями для банковского рынка. Как вы оцениваете риск невозврата кредитов?

— В самой природе кредита заложен риск невозврата. Вопрос в готовно-

сти банка принимать определённый для себя уровень риска и способности управлять этим риском. Сейчас многие рассуждают о высокой рискованности потребительского кредитования. К сожалению, достаточно часто анализ и выводы делаются весьма поверхностно.

Мы анализируем свой кредитный портфель в двух плоскостях. Первая — старый портфель, который амортизируется. Портфель старых кредитов по уже закрытым программам кредитования может быть прибыльным, когда, например, служба по возврату долгов работает эффективно. Опять же, этот портфель неоднородный, и, анализируя риск, мы раскладываем его по видам кредитования: ипотечные кредиты, автокредиты и потребительские кредиты. И ещё у Бинбанка есть портфель по новым кредитным программам, который достаточно динамично развивается, и мы очень чутко отслеживаем его поведение с позиции риска. В целом я бы назвал нашу кредитную политику осторожной. Мы очень чутки к происходящему и без промедления корректируем свои кредитные продукты в случае необходимости.

Мы анализируем платёжеспособность клиентов, желающих получить у нас кредит. Только 30-40% желающих получить в Бинбанке кредит получают его. Прежде всего мы отказываем клиенту, который максимально закредитован, защищая в этом случае не только свои интересы, но и интересы самого клиента и его семьи.

В России наблюдается синдром, который называют «кредитной зависимостью», когда человек набирает массу кредитов в различных банках и не может остановиться. Я считаю, банкам не стоит поощрять такое поведение. Иногда клиент настолько увлекается, что не понимает, какой по счёту кредит берёт — пятый, седьмой или десятый.

Отмечу также, что сегодня в Бинбанке на проекте работает одна из лучших мировых консалтинговых компаний в области риска, которая помогает нам построить, скажем так, кредитную машину с использованием лучших практик.

— Многие банки развиваются интернет-банкинг и сокращают площадь офисов, их количество. А Бинбанк до 2020 года, наоборот, планирует увеличить свою филиальную сеть в три раза (со 150 до 400 офисов). Почему он не в тренде?

— Никогда не будет такого, чтобы 100% операций перешло в виртуальную сферу. Всегда по ряду операций банку будет нужен физический контакт с клиентом. Если у вас есть приличная сумма наличных денег, вы захотите физически прийти в банк, прежде чем ему их доверить. Посмотреть в глаза персоналу. Спросить, как у банка идут дела. У вас будет желание приходить в банк регулярно, и это тоже нормально.

Безусловно, быстрые операции (коммунальные платежи, переводы, получение информации об остатках на счетах, конвертирование рублей в другую валюту) можно осуществить и не приходя в банк. Это и должно перейти в интернет, поскольку удобно клиентам. Но всё же физическая сеть банковских отделений будет оставаться. И будут операции, которые в рамках российского законодательства требуют подтверждения личности клиента.

Несомненно, доля операций в интернете будет расти, поскольку выросло целое поколение, которое предпочитает работать через интернет-банк, и это правильно. Но допофисы будут жить, возможно, в другой конфигурации.

— Ваши допофисы позволяют пользоваться удалённым доступом в полном объёме?

— Я, возможно, вас удивлю, но за 20 лет истории Бинбанка у него до настоящего года интернет-банка именно для обслуживания операций населения не было, мы только начинаем развивать эту услугу, запуская её по городам России. Начали с Москвы. В Сибирском и Приволжском регионах интернет-банк появится в ближайшее время. В Перми — к концу этого года.

— Вы можете спрогнозировать развитие ситуации в банковской системе до конца текущего года?

— Я достаточно давно работаю в банковской сфере, около 12 лет — руководителем. Очень важно, чтобы мы все были позитивны: исходя из тех настроений, которые мы формируем на рынке в целом, поверьте, в том числе складывается экономика страны. Именно поэтому так много времени современные практики бизнеса и теоретики уделяют сейчас изучению поведенческих настроений людей. Если, к примеру, мы с вами будем говорить не о кризисе и не о том, как всё плохо в стране, а будем делать конкретные дела, всё сложится благополучно.

Я умею заниматься развитием банков. Мне эта работа безумно нравится. Я развиваю банки и считаю, что хорошие. Если каждый будет заниматься реальным делом — позитивно, профессионально, самоотверженно, — кризисы не будут такими разрушительными. Они, конечно, неизбежны. Но совершенно точно они будут проходить менее болезненно.

— То есть на фоне сегодняшних не слишком оптимистичных прогнозов, которые даются экспертами по поводу дальнейшего развития российской финансовой системы, вы ничего катастрофического не прогнозируете?

— Катастрофичного точно ничего не прогнозирую. Есть слова, есть мнения, которые многие люди транслируют по цепочке, в конечном счёте убеждая себя, что это и их мнение тоже.

Я оцениваю ситуацию по тем фактам, которые известны мне. Я знаю, как мы сегодня работаем на рынке, что продаем, что предлагаем клиентам и как они с нами активно работают. Я точно знаю, что с начала этого года мы уже получили небывалый прирост вкладов населения (более 20%). А мы росли не с нуля, Бинбанк — крупный российский банк, находящийся на уровне 20 крупнейших российских банков по вкладам населения. С начала текущего года мы уже получили прирост средств физических лиц более 15 млрд руб. Население продолжает вкладывать деньги в рублёвые депозиты.

Бинбанк во многом отражает поведенческие настроения россиян. Есть небольшое традиционное затишье в августе, но в целом тренд говорит о том, что банкам доверяют. Количество заявок на кредиты, которые мы принимаем, по России реально растёт. Объём выдаваемых кредитов растёт. В Перми тоже. Это значит, что люди планируют жизнь на три-пять ближайших лет (это наиболее популярные сроки кредитования).

Я бы не стал драматизировать ситуацию. Мы должны свыкнуться с тем, что кризис стал одной из неизбежных и нормальных фаз развития рыночного общества. В природе есть весна, лето, осень, зима. То же самое — в экономике. Другое дело, что мы должны быть готовы к кризисам, уверенно и профессионально реагировать на них. Давайте зарядимся оптимизмом!