

банк

«Нашим предпринимателям нужно ставить памятник»

В этом году банки сокращали объемы кредитных портфелей и наращивали капитал. О том, что ждет банковский сектор в ближайшем будущем, какие сферы экономики выгодно кредитовать даже сегодня, а также о том, какие финансовые инструменты могут помочь предпринимателям успешно развивать свой бизнес в текущих экономических условиях, рассказала вице-президент-региональный директор операционного офиса «Самарский» ПАО «Промсвязьбанк» **Татьяна Перемышлина**.

— интервью —

— На ваш взгляд, как себя сегодня чувствует банковский сектор?

— Отчетность российских банков и нашего, в частности, отражают постепенное улучшение состояния этого сектора экономики. За девять месяцев чистая прибыль банков составила 128 млрд рублей. В третьем квартале они заработали 77 млрд рублей, что превышает результат первого полугодия. Рост прибыльности банков, прежде всего, связан с уменьшением стоимости фондирования. Стоимость денежных средств, которые население размещало по очень высоким ставкам в ноябре-декабре прошлого года, постепенно снижается, ресурсы дешевеют, а маржа увеличивается. Кроме того, если в первом и втором квартале этого года банки активно создавали резервы на возможные потери по ссудам, то сейчас у них появляется все больше предложений по реструктуризации кредитов.

Также хочу отметить, что растет количество saniруемых банков. На сегодняшний день сумма их активовуже превышает 5,4% от всех капиталов банков. Но, с другой стороны, санация — это в любом случае лучше, чем банкротство, причем как для клиентов банков, так и для государства в целом.

Что касается самарского оперофиса Промсвязьбанка (ПСБ), то сегодня он показывает прибыль. Более того, мы даже выполняем плановые показатели. Но это связано не столько с ростом бизнеса, а скорее, с хорошей работой по предотвращению просроченных кредитов и так далее. Другими словами, портфель банка остается чистым, резервы не растут, и, как следствие, прибыль оказалась выше ожидаемой.

— Отмечаете ли вы падение объемов по розничным продуктам в уходящем году?

— Да, как и все банки, мы видим, что розничный портфель сокращается. Если говорить о банковской системе в целом, то он уменьшился с 11,3 до 10,7 трлн рублей. Больше всего из-за существенного падения рынка сократился спрос со стороны населения в сфере автокредитования. В то же время благодаря поддержке со стороны государства в части субсидирования ставок сохраняется спрос, пусть и невысокий, на ипотечные продукты. Мы также отмечаем падение по кредитным картам. На мой взгляд, население стало лучше считать деньги в этот кризис, в отличие от предыдущих. Потребитель стал более экономным, он меньше тратит. Кроме того, упали реальные денежные доходы населения, произошло это за счет удорожания продуктов и в потребительских услуг. Поэтому, очевидно, что сегодня денежная масса у населения органичена.

— На ваш взгляд, когда стоит ждать восстановления спроса со стороны населения на банковские продукты?

— Мы надеемся, что к концу 2016 года, может быть, к осени. Все будет зависеть от ситуации в экономике в целом, от цен на нефть.

— Какие банковские продукты в сложившейся ситуации приносят наибольшую доходность?

— Во-первых, это валютные операции, что логично из-за роста курса доллара и евро. Во-вторых, это котировки ценных бумаг. Если говорить в абсолютном значении, это корпоративное кредитование. В потребительском кредитовании и в кредитовании малого бизнеса не наблюдается высокого спроса, и все еще есть риск роста просроченной задолженности. В корпоративном кредитовании маржа меньше, но предприятия более стабильные. А значит, соотношение риска и доходности здесь в целом выглядит лучше.

— Ужесточились ли требования банка к потенциальным заемщикам?

— Безусловно. Сейчас банки особое внимание уделяют рискам, оценивают целесообразность кредитования потенциального заемщика. Но стоит отметить, что и сами клиенты сегодня стали более осторожными, они взвешивают все «за» и «против» перед тем, как занять деньги. В кризис, как и до него, наши отношения с клиентами строятся на балансе интересов. У банка нет желания заработать суперприбыль и при этом потерять клиента. Когда в прошлом го-

ду повысились ставки рефинансирования, мы не пересматривали стоимость кредитов по старым займам, хотя сами попали в так называемые «ножницы» стоимости ресурсов. В первом и втором квартале этого года процентный убыток в банковской системе был достаточно большим. В целом сократился объем кредитного портфеля, но это не значит, что клиенты перестали кредитоваться. Уменьшились суммы, изменились продукты. Если раньше предприниматели пользовались кредитной линией для закупки товаров, то сейчас, как правило, они используют отсрочку или факторинг — финансирование поставок.

— Какие сферы экономики выгодно кредитовать даже сегодня?

— Сегодня в выгодном положении находятся компании, ориентированные на экспорт, и поэтому они демонстрируют рост. Хорошо себя чувствуют также компании, работающие в сфере импортозамещения. Это, в первую очередь, сельское хозяйство, в частности, переработка. Здесь пусть небольшой, но рост все же заметен. Именно эти отрасли за счет девальвации рубля получили преимущество сегодня. И именно с ними банкам стало выгоднее работать.

— Как вы оцениваете доступность кредитных средств для среднего бизнеса в текущей экономической ситуации? Как меняется спрос на длинные кредиты?

— Если говорить о длинных, так называемых инвестиционных кредитах, то на них на сегодняшний день спрос не очень высокий. Представители как среднего, так и крупного бизнеса пока не ставят в приоритет стратегию развития. Сегодня они придерживаются, скорее, стратегии выживания. Предприниматели стараются снизить затраты, сохранить прибыльность, да и сам бизнес в целом. Поэтому и спрос на длинные ресурсы тоже ограничен. Более того, и сами банки сегодня практически не предлагают бизнесу продукты по привлекательным ставкам.

У Промсвязьбанка есть классическая линейка для бизнеса — это кредиты, кредитные линии, контрактное финансирование. В конце прошлого года мы запустили программу факторинга для малого бизнеса. Это наш «локомотивный» продукт. Показатели здесь будут расти и в этом, и в следующем году, причем хорошими темпами, так как в рамках факторингового финансирования не требуется залогового обеспечения. В этом сегменте, в отличие от корпоративного бизнеса, суммы финансирования маленькие, но за счет массовости продукта мы набрали вполне приличный портфель.

Также сегодня востребована линейка продуктов для бизнеса, работающего с государственными заказами. В приоритете остается международное финансирование. Это обслуживание экспортно-импортных валютных контрактов.

— Сталкиваетесь ли банк с какими-либо трудностями при международном финансировании?

— Мы не попадаем под санкции, соответственно, и сложностей с международным финансированием не испытываем. Срок прохождения платежей в ПСБ остался прежним. Для нашего банка международное финансирование — это, наоборот, перспектива развития. Немного изменилась стоимость ресурсов, они подорожали, но в целом это мало заметно для клиента. Мы готовы активно помогать предприятиям Самарского региона вести внешнеэкономическую деятельность. От банка не будет никаких сдерживающих факторов в этом вопросе.

— Как меняется поведение клиентов банка — представителей среднего бизнеса?

— В первую очередь, хочу подчеркнуть, что существенно выросла финансовая грамотность предпринимателей. Если в прошлые кризисы они замыкались в себе, боялись идти в банк, то сегодня они делают все для того, чтобы не допустить закрытия своего бизнеса, приходят к нам, советуются, активно идут по реструктуризации. Наши клиенты — малые и средние компании, которые занимаются бизнесом много лет, они прошли не один кризис, и они уже не боятся, они стали стрессоустойчивы, они не опускают руки и борются за свой бизнес. Я всегда повторяю, что занятие малым бизнесом

достигает 2 млн. Региональная сеть Промсвязьбанка насчитывает более 270 офисов, около 11 тыс. банкоматов (включая банкоматы банков-партнеров) и более 200 терминалов самообслуживания по всей России. Продукты и услуги представлены банком в подавляющем большинстве регионов, где проживает примерно 88% российского населения. Промсвязьбанк также имеет офис на Кипре и представительства в Китае, Индии и Казахстане, которые в первую очередь осуществляют поддержку российских клиентов.



ПРОМСВЯЗБАНК

в России приравняется к подвигу, а нашим предпринимателям нужно ставить памятник. Ведь они пережили не один кризис, причем в такой короткий период.

— Недавно было объявлено о закрытии сделки по слиянию Промсвязьбанка и Первобанка. Что уже сделано в рамках интеграции?

— В результате сделки под контроль мажоритарного акционера Промсвязьбанка — Промсвязькапитал — перешло 86,54% акций Первобанка. Акционеры Первобанка, в свою очередь, получили 4,54% акций Промсвязьбанка. Сделка была одобрена Банком России и ФАС. Миноритарным акционерам Первобанка, которым принадлежит оставшаяся часть акций, будет сделано обязательное предложение по покупке бумаг на оставшуюся долю.

Мы рассчитываем, что присоединение пройдет в течение 2016 года. Это достаточно короткий срок, поэтому до конца этого года должны быть завершены основные корпоративные процедуры.

В результате слияния клиентам объединенного банка станут доступны продукты и сервисы ПСБ. Мы стремимся сделать объединение портфелей максимально комфортным для клиентов, надеюсь, от него они увидят только положительный эффект. В свою очередь, объединение с Первобанком укрепит акционерную структуру Промсвязьбанка, повысит ликвидность торгуемых на бирже акций банка.

Самарская область является для Промсвязьбанка одним из приоритетных регионов для развития. Мы и в дальнейшем намерены усиливать здесь свои позиции. В обновленной стратегии развития ПСБ ставит перед собой задачу в ближайшие пять лет занять второе место по объему бизнеса в Самарской области и стать банком «первого выбора» для семей и предпринимателей в Поволжье. В планах также расширение сотрудничества с региональными и муниципальными властями, реализация благотворительных проектов. Мы надеемся, что сделка по присоединению Первобанка продемонстрирует классическое слияние банков, которых на рынке, на самом деле, было не так много.

— Первобанк — второй банк в Самарской области, который входит в структуру Промсвязьбанка. В банковскую группу уже влился тольяттинский банк АВБ. Как проходит его санация?

— План финансового оздоровления Автовазбанка сейчас находится в стадии окончательной подготовки перед утверждением в Банке России.

— Как в итоге будет выглядеть объединенный банк? Началась ли оптимизация офисов?

— Оптимизация затронет все три банка. Сеть будет формироваться исходя из оценки эффективности каждого офиса. Не исключено, что будет сокращение и по точкам продаж Промсвязьбанка в том числе. Все будет зависеть от объемов бизнеса того или иного офиса, от его рентабельности. Другими словами,

это будет равноценный процесс. То же самое касается и персонала всех трех банков. В частности, я уже вижу некоторых сотрудников Первобанка и Автовазбанка на различных должностях среднего менеджмента и более высокого уровня в объединенном банке. Наша главная задача — сохранить клиентов присоединяемых банков, сделать процесс слияния для них наиболее комфортным.

— А если говорить о продуктах?

— Расчеты рентабельности продуктов в региональном банке несколько отличаются от расчетов в федеральных. Проведен предварительный анализ клиентов Первобанка и Банка АВБ. Многие предприятия региона, с которыми они работают, нам знакомы, есть перекрестные продукты. Мы постараемся сделать так, чтобы услуги объединенного банка были доступны клиентам, чтобы они не были дорогими. Важно не просто заинтересовать клиента разовыми акциями, но и подобрать комплексный подход к каждому. Например, факторинг всегда был приоритетным продуктом Промсвязьбанка, но в Автовазбанке и Первобанке он применялся реже. Поэтому сейчас факторинг станет доступнее клиентам этих банков, которые придут к нам после объединения.

Стоит также добавить, что уже сегодня клиентам Первобанка и Автовазбанка доступно снятие наличных средств без комиссии во всех банкоматах Промсвязьбанка. То есть банкоматную сеть мы уже объединили. В целом по стране мы приросли на 1800 банкоматов, из них около 500 — в Самарской области.

— Ожидаете ли вы какие-либо трудности в рамках объединения?

— На мой взгляд, при слиянии не должно возникнуть сложностей, мы будем стремиться обеспечить максимальную преемственность клиентам Первобанка и Автовазбанка. На начальном этапе подход к «переходящим» клиентам может быть даже чуть более лояльным, для того чтобы они могли без стресса приспособиться к новому банку. Так как корпоративный клиент взаимодействует с банком через менеджеров, мы не просто механически объединим корреспондентские счета, но и наладим взаимосвязь между сотрудниками, чтобы всем было удобно работать. От этого много зависит.

— Какой прирост розничного и корпоративного портфеля Промсвязьбанк ожидает в результате интеграции с Первобанком и Автовазбанком?

— После завершения интеграции объем бизнеса Промсвязьбанка в Самарской области вырастет в пять раз. В целом кредитный портфель банка к середине следующего года вырастет более чем на 30 млрд рублей, клиентские депозиты — на 65 млрд рублей, число клиентов увеличится почти на 180 тыс.

— Сегодня Банк России с оптимизмом оценивает перспективы банковского сектора, считая, что ситуация стабилизировалась и банки адаптировались к новым условиям. Регулятор ждет восстановле-

ния розничного кредитования и отмечает оживление в корпоративном секторе благодаря программе докапитализации банков за счет ОФЗ. Согласны ли вы с такими выводами?

— Действительно, пик кризиса уже пройден. Сложно представить, что население сегодня начнет в панике бросаться по офисам, в том числе и государственных банков, как это было в ноябре-декабре прошлого года. Цены на нефть варьируются примерно в одном диапазоне, и, надеюсь, они не упадут до минимумов. Соответственно, я не вижу существенных предпосылок для ослабления рубля. Кроме того, Банк России и правительство страны поддерживают финансовую систему различного рода программами, например, в части ипотечного и автокредитования. Сюда же можно отнести санацию банков. Наверняка это тоже играет свою положительную роль.

Также важно отметить, что в октябре банки показали 65 млрд рублей прибыли. Это лучший показатель за 2015 год. Все это говорит о том, что сегодня стоимость ресурсов более-менее устойчива. Кроме того, уже нет такого резкого роста резервов банков на возможные потери по ссудам, который можно было наблюдать в первом полугодии этого года. Также, вопреки негативным прогнозам, компании справляются с выплатой внешних заимствований, нет существенного роста курса доллара, нет дефицита ресурсов как таковых. Уменьшается отток капитала, стали заметны сделки по привлечению денег с запада на российский рынок. К примеру, недавно евробонды разместили «Газпром», «Норникель», Альфа-Банк.

— На ваш взгляд, как будет развиваться экономическая ситуация в стране и в регионе в 2016 году? Что ждет банковский сектор и его клиентов?

— Ситуация в банковской системе будет зависеть от ситуации в экономике в целом, в том числе и мировой. Конечно, хотелось бы, во втором полугодии 2016 года увидеть рост. Думаю, что эффект девальвации рубля так или иначе обеспечит повышение конкурентоспособности российских производителей, а драйверами роста экономики станут экспортноориентированные компании, а также предприятия, работающие в сфере импортозамещения.

Если говорить о банковской системе, учитывая погашение дорогого фондирования годовой давности, стоимость привлеченных средств будет снижаться. Кроме того, банки не готовы принимать дорогие деньги, понимая то, что их просто некуда размещать.

Клиентам я бы порекомендовала обратить внимание на ставки по депозитам и при наличии свободных денежных ресурсов, разместить их на вкладах сейчас, потому что, на мой взгляд, стоит ожидать существенного падения по ставкам. В целом банковская система, конечно, далека от желаемой рентабельности, но и стрессовых ситуаций в этой сфере я не прогнозирую.

Беседовала Екатерина Вьюшкова

БИЗНЕС-СПРАВКА:

Промсвязьбанк — один из крупнейших частных банков в России с активами 1,2 трлн рублей и собственными средствами (капиталом) 151 млрд рублей по состоянию на 1 октября 2015 года, согласно данным по РСБУ. Основанный в 1995 году, сегодня Промсвязьбанк занимает десятое место по объему собственного капитала среди крупнейших российских банков по версии «РИА Рейтинг» на 1 июля 2015 года. Клиентами банка в России на данный момент являются более 100 тыс. российских предприятий; количество розничных клиентов