

BG: Каким вы видите 2014 год для СЗРЦ и банковского сектора в целом?

Р. Е.: В этом году мы будем умеренно расти по кредитам, особое внимание уделяя развитию сотрудничества с компаниями среднего бизнеса. Также важным направлением станет транзакционный бизнес. Это инструмент, не связанный с кредитным риском, который позволит нам увеличить комиссионные доходы, что очень важно. Это, наверное, ключевое направление в банковском секторе на данный момент. Таким образом, мы сможем увеличить рентабельность капитала. Именно это основная цель, над которой сейчас работают банки.

BG: Какие отрасли будут в приоритете в 2014 году?

Р. Е.: Рост портфеля по реальному сектору, к сожалению, сейчас достаточно сдержанный. Индекс промышленного производства в Петербурге по итогам 2013 года составил менее 99% от показателя 2012 года, это первое снижение с 2009 года. Схожая картина и в Ленобласти. Многие компании сократили инвестиционные планы на 2014 год. При этом в своем портфеле мы сохраняем стабильную долю промышленных предприятий. Так, на поддержку компаний нефтегазовой и химической отрасли в 2013 году СЗРЦ ВТБ было направлено более 44 млрд рублей. Значительный объем кредитных средств был предоставлен предприятиям оборонной, космической и атомной промышленности — 38 млрд рублей. Но все-таки не следует ожидать всплеска спроса корпоративных заемщиков на кредиты с учетом сложной ситуации в реальном секторе экономики и невысоких прогнозируемых на наступивший год темпов роста промышленного производства.

BG: А что касается строительной отрасли?

Р. Е.: Прошлый год для строительных компаний в целом выдался успешным, что связано с повышением спроса и ростом цен на жилую недвижимость. По коммерческой недвижимости активность несколько ниже, но и здесь при финансировании СЗРЦ в крупных городах СЗФО — Пскове, Архангельске, Петрозаводске — возводятся торговоразвлекательные многофункциональные комплексы, у нас на экспертизе еще два проекта в других регионах.

Предприятия строительной отрасли традиционно являются одними из наших приоритетных клиентов. Примерно 20% занимают компании строительного сектора в кредитном портфеле — это достаточно серьезная величина. Здесь мы заметно отличаемся от других регионов присутствия ВТБ: у нас строительная отрасль кредитруется более активно.

На мой взгляд, рассчитывать в 2014 году на опережающие темпы роста было бы

чрезмерно оптимистичным, мы видим, что кредитование застройщиков идет в русле общих тенденций рынка корпоративного кредитования.

BG: Требования к заемщикам стали жестче?

Р. Е.: Качество кредитного портфеля сейчас в приоритете, но и очень возросла конкуренция за надежных заемщиков. Конечно, нельзя кредитовать клиентов только с красивыми балансами. Таковых, к сожалению, на рынке мало. Сегодня банковский кредит — не дефицит, как это было раньше. И мы уже давно изменили мышление наших клиентских менеджеров: не у нас просят кредиты, а мы должны сегодня бороться за «хорошего» клиента. То есть клиента, обладающего стабильным бизнесом, подтвержденным не только «управленкой», но и официальной отчетностью. И качественный заемщик — ценный клиент для каждого банка. Следствие очевидно — конкуренция в банковском сегменте резко возросла, что породило и демпинговые процессы, процентные ставки по некоторым категориям заемщиков стали беспрецедентно низкими. Круг замкнулся. Но если учитывать состояние экономики в целом — уровень инфляции, перспективы развития производственных и торговых предприятий, то ставки зачастую неоправданно низкие и в большей степени обусловлены только высокой конкуренцией на рынке банковского кредитования, а не глобальным снижением цены денег на рынке капитала. Таким образом, сейчас мы испытываем колоссальное давление на кредитную маржу. Но это не может продолжаться постоянно. Да и, по правде говоря, предложения кредитов по самым низким ставкам распространяется только на заемщиков, которые соответствуют высшей категории кредитного качества, для других рискованных категорий мы вынуждены с учетом критериев, установленных Банком России, формировать резервы. Заблуждения здесь быть не должно. Процентная ставка отражает степень риска, которую несет для банка конкретный клиент, и всегда рассчитывается индивидуально. Это обычная мировая практика, но для некоторых случаев создание резервов под тот или иной выдаваемый кредит делает его выдачу экономически невыгодным для банка, мы это всегда учитываем.

BG: Сколько, на ваш взгляд, клиентов с наивысшим рейтингом?

Р. Е.: Официальной такой статистики, конечно, нет. Но, по моим ощущениям, в целом по рынку 15–20% от общего количества клиентов можно отнести к этой категории. Такие заемщики — это очень редкий зверь.

BG: Сейчас идет серьезное массовое сокращение количества банков, то и дело отзываются лицензии. Это не может не беспокоить банковское сообщество.

Р. Е.: Несмотря на достаточно большое в последнее время количество решений Банка России об отзыве лицензий, время очередей из клиентов, желающих открыть счет только в госбанках, прошло. Сегодня среди корпоративных клиентов мы не видим однозначного «перетока» клиентов в банки с госучастием. Пожалуй, только в части Инвестбанка мы фиксировали некоторый рост клиентской активности по нашему филиалу в Калининграде и то в силу ограниченности регионального рынка. Не подлежит сомнению, что уровень доверия к государственным банкам остается у клиентов стабильным, соответствующим их надежности и качеству оказываемых сервисов. При этом госбанки находятся в единой конкурентной среде и вынуждены подтверждать собственный уровень надежности, высокого качества, сервиса, набора услуг.

BG: Эксперты финансового рынка отмечают, что в последнее время сильно вырос интерес банков к средним клиентам. Как бы вы охарактеризовали свою работу с данным сегментом корпоративного бизнеса?

Р. Е.: Сегодня это, наверное, наиболее перспективный для банков сегмент, для компаний которого прошедший кризис одновременно стал настоящей школой выживания и стимулом дальнейшего роста. Конкуренция за такого клиента в банковском секторе продолжает расти, и это, в свою очередь, служит причиной значительных изменений в стратегии финансовых институтов. Это тренд, который сегодня захватывает банковскую систему, однако СЗРЦ ВТБ уже на протяжении многих лет успешно развивает это направление бизнеса и обладает широкими компетенциями и знаниями «технологий». Наша бизнес-модель в сегменте среднего бизнеса строится на формировании кредитного портфеля, диверсифицированного по отраслевой принадлежности и суммам выданных кредитов. Соответственно, риски распределяются по нему равномерно, что позволяет более эффективно их контролировать. Такой подход, в свою очередь, позволяет увеличивать количество клиентов и сделок, наращивать еще и комиссионный доход, развивать транзакционный бизнес и держать на должном уровне среднюю процентную маржу. Для этого в банке используются специальные методики, оценка заемщиков проходит по схеме, отличной от крупного корпоративного кредитования, формируется специальное продуктовое предложение.

BG: Но по-прежнему, особенно в регионах, иногда приходится слышать мнение, что ВТБ — банк для крупного бизнеса, кредитуемый в основном только своих постоянных клиентов на условиях комплексного обслуживания.

Р. Е.: Не скрою, это очень чувствительный для меня комментарий. Поэтому предлагаю окончательно развеять этот миф. Давайте по порядку. Первое. Согласитесь, что стандартным кредитным продуктом сегодня никого не удивишь, все банки это признают, и поэтому упаковывать кредит в некий набор услуг, предлагая «в нагрузку» другие продукты, не имеет никакого смысла. Конечно, мы заинтересованы в том, чтобы клиенты пользовались комплексом услуг, но у них должно быть право выбора. Если же клиента заинтересуют наши тарифные предложения по РКО, по инкассации, по международным операциям, наши продукты транзакционного бизнеса — замечательно, будем только рады такому сотрудничеству. Мы понимаем, что для обеспечения стабильности бизнеса клиенту сегодня нужно одновременно обслуживаться в нескольких банках. Это абсолютно нормальная позиция.

Второе. Уже сегодня мы в полной мере отвечаем рыночным требованиям к банку со стороны среднего бизнеса по качеству услуг и оперативности. Большой уровень собственных полномочий, гибкая процентная и тарифная политика, внутренние технологии и выработанная система принятия решений в СЗРЦ позволяют соответствовать им в полной мере.

Третье. Наша работа со средним бизнесом строится через так называемую клиентскую модель управления. Ключевым является клиент, его потребности и цели его бизнеса. И дальнейшая работа всех наших подразделений, включая экспертные, происходит в тесном контакте с клиентскими менеджерами. Мы заботимся о комфорте клиентов, понимаем значимость обратной связи. Мы понимаем, что модель работы со средним бизнесом надо постоянно совершенствовать, нам важно, чтобы основные бизнес-процессы в банке были гибкими, чтобы их можно было менять и приводить в соответствие с лучшими клиентскими ожиданиями.

И четвертое — еще одно очень важное преимущество — СЗРЦ ВТБ всегда открыт для общения. Все сотрудники корпоративного департамента в разной степени являются клиентскими менеджерами и готовы к диалогу. Для того чтобы встретиться с первыми лицами СЗРЦ, руководителями наших филиалов, не нужно никаких специальных рекомендаций и договоренностей. Для клиентов среднего бизнеса очень важен личный контакт. У меня лично практически каждый день проходит несколько рабочих встреч с клиентами, мы постоянно совершаем рабочие поездки по всем регионам нашего присутствия. Мы готовы обсуждать любые проблемы и совместно искать пути их решения, стараемся всегда быть «в одной лодке» с клиентом, и это не пустые слова. ■

Подписываемся
под каждым словом.
Подпишитесь
и вы.

Газета «Коммерсантъ»
по специальной цене
от пяти экземпляров

Оформление доставки —
по телефону (812) 271 36 35

Удобные условия ежедневной доставки газеты «Коммерсантъ», включая глянцевые цветные тематические приложения формата D2 и A3: «Дом», «Банк», «Медицина»; Business Guide «Элитная недвижимость», «Индустрия отдыха», «Лица города», «Рейтинг топ-менеджеров», «Экономический форум», «Банк. Финансовые инструменты», «Экономика региона», «Стиль» и другие.

2014

В марте-апреле
2014 года
в подарок книги
из коллекции «Ъ»