

«РАНО ИЛИ ПОЗДНО БАНКОВСКИЙ СЕКТОР ПРИДЕТ В СОСТОЯНИЕ РАВНОВЕСИЯ»

ЭФФЕКТИВНО ПОДДЕРЖАТЬ И БАНКОВСКУЮ СФЕРУ, И СЕКТОР РЕАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ МОГЛИ БЫ АДРЕСНЫЕ ПРОГРАММЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСГАРАНТИЙ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ, СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ, УБЕЖДЕН ДЕНИС ГУМЕРОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА БФА. О ТОМ, КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ, ОН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Требования мегарегулятора к банковским структурам все более ужесточаются. Каким вы видите дальнейшее развитие банковского сектора в России?

ДЕНИС ГУМЕРОВ: Думаю, что нынешний курс Центробанка будет сохраняться. Российский рынок банковских услуг по сравнению с мировым до сих пор достаточно молод и долгое время еще будет оставаться таковым. Поэтому политика Банка России, которая многими воспринимается как ужесточение, по сути, направлена на создание свода понятных «правил игры».

Конечно, необходимость соответствовать регуляторным требованиям, таким как 115-ФЗ («О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»), создает дополнительную финансовую нагрузку для банков. Их расходы в текущей экономической ситуации растут, но мы понимаем, что это неизбежный процесс. К сожалению, эти изменения происходят на фоне кризиса и перегруженности российского банковского сектора структурами, которые в полном понимании законодательства банками не являются. Пласт этих организаций еще достаточно велик. Как активные участники рынка мы, конечно, приветствуем упорядочение в этой части. Рано или поздно банковский сектор придет в состояние равновесия.

BG: О каком временном промежутке все-таки может идти речь?

Д. Г.: Думаю, что это горизонт трех-пяти лет. Резкие колебания для рынка не очень хороши, а с учетом текущей экономической ситуации, наверное, были бы опасны вдвойне. И актуальные действия Центробанка, безусловно, объясняются взвешенным подходом.

BG: Какое количество банков, на ваш взгляд, оптимально для российского рынка?

Д. Г.: Я бы не оперировал такой категорией, как количество банков. Скорее нужно говорить о доступности банковских услуг для населения того или иного региона с учетом его численности, плотности. Безусловно, на рынке может действовать и десяток банков, но тогда у них должно быть несколько десятков тысяч точек, способных удовлетворить спрос на банковские услуги. В XXI веке мы обязаны обеспечить жителям любого, даже самого небольшого и отдаленного населенного пункта нашей страны доступ к необходимым инструментам для проведения платежей и иных банковских операций. Вопрос в том, что, конечно, всем бы хотелось, чтобы все это было на рыночных условиях и чтобы подобные проекты окупались, а не



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

несли, по большей части, социальную нагрузку.

Думаю, что ведущие крупные и государственные банки сами по себе не справятся с этой задачей. Поэтому необходимый уровень доступа к услугам для населения могли бы обеспечить примерно 300 банков, но это оптимистическая оценка, если не принимать во внимание нынешнее финансовое состояние банков.

BG: Почему принято решение о нецелесообразности развития федеральной сети (инвестиций в ее развитие)?

Д. Г.: Перед руководством страны, безусловно, стоит стратегическая задача по возрождению промышленных и экономических центров в России, куда должен «потянуться» и банковский сектор, чтобы поддержать это движение. Но сейчас, к сожалению, у региональных банков гораздо меньше возможностей и условий для развития больших капитальных вложений. Кроме того, любой более или менее успешный крупный или средний бизнес при ближайшем рассмотрении «уходит корнями» в Центральный регион, в Москву. А это значит, что проще и эффективнее работать с крупными банками, которые имеют центральный офис или акционеров в Москве. Именно поэтому мы приняли решение о нецелесообразности развития региональной сети на данном этапе.

BG: Какие меры поддержки необходимы (если необходимы) со стороны государства для сохранения экономической устойчивости банковского сектора?

Д. Г.: Сегодня нет оснований говорить о глобальной проблеме с ликвидностью. Однако требуется стимулирование дальнейшего развития экономики. С другой стороны, на кредитном рынке сложилась очень тяжелая ситуация из-за дефицита

«качественных» заемщиков. Чтобы запустить механизм воспроизводства, необходим инвестиционный и оборотный капитал. Но тем, кого можно кредитовать в нынешних условиях, как правило, заемные средства не требуются: инвестиционные программы практически у всех закрыты. Соответственно, необходимо создавать условия для экономического роста в целом. Это могут быть для начала адресные отраслевые программы предоставления госгарантий стратегическим, системообразующим предприятиям для широкого круга банков. При наличии действующего механизма госгарантий, конечно, банкам было бы гораздо проще и спокойнее в долгосрочной перспективе финансировать новые проекты.

BG: В последнее время мы вновь наблюдаем ослабление рубля. Насколько затяжным может быть этот тренд? И не грозит ли это повторным повышением ставки рефинансирования?

Д. Г.: Думаю, что присоединюсь к мнению большинства экспертов, которые оценивают сейчас высокую волатильность нефти, а, соответственно, и рубля, не как обусловленную фундаментальными причинами, но скорее как спекулятивную. Однако спекулятивное давление не продлится долго. Конечно, это вопрос не дней — месяцев. Понятно, что у игроков рынка есть свои цели, которые могут привести нефть, а значит и рубль, к его критическому минимуму. Однако аналитики, прогнозируя высокую вероятность продолжения данной негативной тенденции, говорят о том, что она будет наблюдаться еще несколько месяцев. Дальше должен начаться так называемый «отскок», и к концу 2016 года ситуация нормализуется. Собственно, поэтому мы смотрим на развитие событий достаточно оптимистично.

BG: Банк БФА, несмотря на макроэкономические трудности, уверенно сохраняет позиции в топ-5. Почему в таком случае было принято решение о смене стратегической модели развития?

Д. Г.: Как и мировая банковская система, российский банковский сектор вступит в фазу так называемых «узких спредов», когда на процентной разнице зарабатывать будет все сложнее, и на первый план выйдут комиссионные составляющие и получение иных доходов от предоставления финансовых услуг. Мы прекрасно это понимали, когда писали стратегию развития банка БФА в начале 2015 года. Мы знали, что следующим этапом будет переход на более сбалансированную модель развития. Сегодня перед нами стоит задача диверсифицировать источники доходов, создав более устойчивую базу. Наша цель — стать основным расчетным банком

для клиентов: это так называемые «условно бесплатные остатки», сопутствующие сервисы, расчетные продукты, комбинированные продукты и смещение акцента от собственных операций на финансовых рынках к клиентским.

В России до сих пор существует возможность для реализации клиентоориентированной модели любого бизнеса. Однако если по ассортименту банковских продуктов мы, возможно, даже превзошли многие развитые страны, то качество услуг пока объективно оставляет желать много лучшего. И здесь есть резервы, которые мы и пытаемся реализовать, пользуясь успешным опытом коллег и все более широкими возможностями внедрения технологических новинок. Кроме этого, так как банк БФА не является многоярусной иерархической структурой, то основными преимуществами обслуживания в нашем банке являются гибкость и индивидуальный подход.

BG: Какие услуги, финансовые инструменты наиболее востребованы клиентами банка БФА?

Д. Г.: Банк БФА предлагает достаточно классический набор финансовых инструментов. Клиентам нужно качественное РКО. Они ориентированы на быстроту и удобство открытия расчетного счета, функциональный «банк-клиент» и высокое качество обслуживания. Так, для клиентов МСБ банк в конце 2015 года разработал пакеты услуг РКО, предложив выгодные тарифы на обслуживание и бесплатное открытие счета.

В настоящее время уровень клиентов даже в сегменте малого бизнеса достаточно высок. Некоторые уже имеют доступы к биржам, например, для совершения конверсионных операций. Однако, несмотря на положительную тенденцию в развитии малого бизнеса, как правило, небольшие корпоративные клиенты не имеют прямого доступа к биржам, но они могут получить доступ к существующим на рынке инструментам посредством профессиональных лицензированных участников, каким является и наш банк. И свою задачу мы видим как раз в том, чтобы стать этим посредником и предоставлять максимально качественный сервис таким продвинутым пользователям.

Наконец, исходя из текущей специфики кредитования, в случае если в настоящий момент бизнес клиентов не отвечает требованиям банка по рискам, мы стремимся создать такие условия для клиентов, чтобы в ближайшей перспективе их кредитование стало возможным, стремимся помочь им финансовой консультацией и предоставлением всех необходимых сервисов. ■