

«ЗАЛОГОМ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТАНЕТ ГИБКОСТЬ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ»

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫМИ БАНКОВСКИМИ УСЛУГАМИ В КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ БУДУТ РАССЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ, КРЕДИТЫ НА ПОПОЛНЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ, РЕФИНАНСИРОВАНИЕ КРЕДИТОВ И ГАРАНТИЙНЫЕ ПРОДУКТЫ. ТАКОЕ МНЕНИЕ В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ ВВ АННОЙ НИКОЛАЕВОЙ ВЫСКАЗАЛ ЕВГЕНИЙ КОГАН, ЧЛЕН СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ БАНКА БФА, ЧЛЕН НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА БАНКА «УРАЛСИБ». ОН ТАКЖЕ ПОЛАГАЕТ, ЧТО В РОЗНИЦЕ СОХРАНИТСЯ ТЕНДЕНЦИЯ РОСТА СПРОСА НА ИПОТЕЧНЫЕ ПРОДУКТЫ И КОМИССИОННЫЕ УСЛУГИ.



ПЕПР КАСИДИН

BUSINESS GUIDE: С какими основными вызовами, на ваш взгляд, пришлось столкнуться банковской системе РФ в 2015 году?

ЕВГЕНИЙ КОГАН: Этот период оказался непростым практически для всех российских банков. Началось все в конце 2014 года с падения курса рубля и повышения ключевой ставки до 17%, что осложнило работу банковского бизнеса, зависящего от стоимости ресурсов. В первом квартале 2015 года у банков резко сжалась маржа (прежде всего по причине роста стоимости фондирования), тогда как резервирование оставалось на высоком уровне за счет и переоценки валютных кредитов, и общей непростой экономической ситуации. Проблемы с качеством активов к тому времени уже накопились в секторе в целом, и слабый рубль только усилил давление.

На этом фоне одной из главных задач для большинства игроков российского рынка стало поддержание уровня достаточности капитала. Здесь положительную роль сыграла господдержка — в виде предоставления средств для пополнения капитала второго уровня (первого уровня для госбанков) через механизм облигаций федерального займа (ОФЗ).

Сложившаяся ситуация оказала влияние на объемы бизнеса, которые упали в первой половине года. Повышенные процентные ставки повлияли на сокращение спроса на кредитные продукты, да и банки в условиях нестабильности стали осторожнее, уменьшив свой аппетит к риску и объемы выдачи кредитов. Особенно это было заметно в розничном кредитовании.

С другой стороны, такая ситуация обогатилась постепенным ростом уровня ликвидности в секторе, поскольку многие банки направляли средства на создание и наращивание «подушки» ликвидности. Высокие ставки и большее стремление населения к сбережению стимулировали приток депозитов. Одновременно банки снижали зависимость от фондирования ЦБ.

ВВ: Продолжается ли развитие трендов прошлого года — например, тренда на слияние банковских структур?

Е. К.: Ситуация постепенно нормализовалась в течение всего 2015 года. Снижался уровень ставок в экономике вслед за снижением ключевой ставки и стабилизацией

на валютном рынке. Банки вновь начали кредитовать клиентов, правда, параллельно развивая комиссионный бизнес. Однако для многих заемщиков, особенно корпоративных, уровень ставок по-прежнему недостаточно комфортен, даже несмотря на то, что банки старались ограничивать уровень ставок. Розница постепенно восстанавливается, кредитование все еще падает, но рост просрочки, по предварительным данным, остановился, резервы уже созданы, и есть примеры выхода розничных банков к прибыли. Однако говорить о полномасштабном восстановлении рынка на данный момент преждевременно.

Тренд на консолидацию игроков рынка, вероятно, сохранится, поскольку проблемы, которые испытывают многие банки, толкают их к поиску покупателей или инвесторов. Вряд ли эти процессы будут слишком масштабными. Информация о том, что какие-то игроки присматриваются к тому или иному активу, ведут переговоры о покупке банка или части бизнеса, появляется постоянно. Однако предсказать, какие сделки мы увидим в итоге, достаточно сложно.

ВВ: В начале нынешнего года банк БФА вошел в состав банковской группы «Уралсиб». Почему было принято такое решение?

Е. К.: Объединение очевидных преимуществ двух банков имеет хороший потенциал для синергии и повышению эффективности бизнеса каждого из партнеров. К числу таких преимуществ можно отнести, например, развитую региональную сеть и неплохие позиции банка «Уралсиб» в рознице, процессинге и ряде других направлений или серьезный опыт БФА в обслуживании корпоративных клиентов — исторически приоритетного направления развития бизнеса.

Мы надеемся, что реализация данной модели позволит группе существенно укрепить свои позиции на рынке по целому ряду направлений.

Так, для банка БФА данное партнерство будет способствовать достижению таких стратегических задач, как расширение возможностей по привлечению средств на выгодных условиях, увеличение физического присутствия банка посредством продвижения продуктов на федеральном уровне, а также обмен опытом в сфере банковских технологий.

ВВ: Сохранятся ли после вхождения в «Уралсиб» основные положения ранее утвержденной стратегии банка БФА?

Е. К.: Банк БФА продолжит развиваться по модели транзакционного банка. Основная цель — долгосрочное увеличение доходности и предложение конкурентоспособных банковских продуктов клиентам.

В кредитном корпоративном бизнесе банк БФА будет позиционировать себя как бутиковый банк с акцентом на развитие индивидуального сервиса, используя свои основные преимущества: широкое продуктовое предложение, скорость и гибкость обслуживания.

Целевым клиентским сегментом останутся средние и крупные предприятия, при этом планируется диверсификация клиентской базы для снижения концентрации портфеля и связанных с ней рисков.

ВВ: За счет чего сегодня может совершенствоваться сегмент расчетно-кассового обслуживания?

Е. К.: Прежде всего совершенствование сегмента РКО идет по пути диджитализации и интеграции. Диджитализация «сокращает дистанцию» между банком и клиентом благодаря развитию дистанционного банковского обслуживания юридических лиц, возможностям удаленного подключения максимального количества продуктов и услуг с легким входом клиента в банк (упрощение входа обеспечивается с помощью онлайн-резервирования расчетного счета).

БФА следует сложившейся тенденции. Так, зарезервировать счет в банке БФА можно дистанционно в режиме онлайн, а процедура открытия счета занимает всего один рабочий день. Это стало возможно после внедрения гибкой системы дистанционного банковского обслуживания iBank2.

Еще одно направление совершенствования сегмента РКО, выраженное в деятельности банка «Уралсиб», — интеграция в систему «Клиент-банк» дополнительных сервисов: облачной бухгалтерии, электронного документооборота, проверки благонадежности контрагента.

При этом банк «Уралсиб» становится еще и своего рода «сервисным супермаркетом», предоставляя клиенту-предпринимателю весь спектр необходимых ему услуг,

будь то логистика, подбор персонала или юридические услуги.

ВВ: Опыт каких банков (или скорее банковских систем) берут сегодня на вооружении в группе «Уралсиб»?

Е. К.: Сегодня можно говорить о неких общих для глобального рынка принципах и тенденциях, которых придерживаются практически все банки, реализуя стратегию развития бизнеса.

Ключевые из них — диджитализация и развитие электронных сервисов. Это также развитие финансовых технологий и финансовых сервисов (особенно в части р2р), активное развитие комиссионных направлений бизнеса, аутсорсинговых услуг, создание гибких, «настраиваемых» под клиента продуктов и пакетных решений и ряд других трендов, которые в ближайшей перспективе в достаточно большой степени и будут определять конкурентоспособность бизнеса.

Как и рынок в целом, мы используем все возможности, позволяющие диверсифицировать источники доходов и повысить эффективность бизнеса. Безусловно, мы будем по максимуму применять те компетенции и наработки, которые были накоплены банками ранее.

ВВ: А какие банковские продукты, по вашему мнению, могут быть востребованы рынком в ближайшем будущем?

Е. К.: Линейка банковских продуктов формируется прежде всего в соответствии с актуальными потребностями клиентов. В корпоративном бизнесе в ближайшей перспективе, помимо РКО, наиболее востребованными будут кредиты на пополнение оборотных средств, рефинансирование кредитов и гарантийные продукты. В рознице сохранится тенденция роста спроса на ипотечные продукты и комиссионные услуги. Кроме этого, в условиях высокой рыночной волатильности все большую актуальность приобретают инвестиционные услуги. Например, для клиентов банка БФА важны услуги в области хеджирования рисков, а также услуги по организации долгового финансирования с использованием инструментов рынка ценных бумаг, в первую очередь организация выпуска облигационных займов для клиентов. ■