

«СБЕРБАНК ВЫШЕЛ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ БИЗНЕСА»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО БАНКА СБЕРБАНКА ДМИТРИЙ КУРДЮКОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE ИГОРЮ ГЕРАСИМОВУ РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ УДАЛОСЬ ДОБИТЬСЯ БАНКУ В 2016 ГОДУ ЗА СЧЕТ КОРРЕКТИРОВКИ ОТРАСЛЕВЫХ СТРАТЕГИЙ, ЗА СЧЕТ ЧЕГО В КРИЗИС УДАЕТСЯ СОХРАНЯТЬ ЭФФЕКТИВНЫЕ ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ И ПОЧЕМУ ОТЗЫВ БАНКОВСКОЙ ЛИЦЕНЗИИ — ЭТО КРАЙНЯЯ МЕРА.

GUIDE: Расскажите о промежуточных итогах работы банка за прошедшие девять месяцев. Как они изменились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года?

ДМИТРИЙ КУРДЮКОВ: Объем кредитного портфеля Северо-Западного банка Сбербанка по корпоративным клиентам в Петербурге на 1 октября 2016 года составил 502 млрд рублей. Из них на долю инвестиционных кредитов и проектного финансирования приходится 57%. Объем выдачи вырос на 35% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Крупнейшему бизнесу выдано 87,9 млрд рублей (рост составил 5,8%), крупному — 50,3 млрд рублей (вырос на 26%), среднему — 51,2 млрд рублей (рост на 70%). Сбербанк на протяжении 2015 года активно корректировал стратегию работы с различными отраслями в новых макроэкономических условиях. В рамках новой отраслевой стратегии работы с клиентами крупного и среднего бизнеса (КСБ) к приоритетным отраслям в части кредитования относятся «Энергетика», «Транспорт и Логистика», «Пищевая промышленность», «Сельское хозяйство», «Связь и телекоммуникации». По приоритетным отраслям наблюдался наибольший прирост объема выданных кредитов в 2016 году. «Сельское хозяйство» выросло на 694%, «Связь и телекоммуникации» продемонстрировали рост на 495%, «Транспорт» — 155% «Пищевая промышленность» — 99%. К отраслям, кредитование компаний которых требует взвешенного подхода, относятся «Строительство, операции с недвижимостью», «Торговля», «Промышленность». Однако ни в коем случае не стоит считать, что кредитование компаний, не относящихся к неприоритетным отраслям, сопряжено с какими-то дополнительными временными и другими сложностями для наших клиентов. Каждый клиент, каждый кредит рассматривается индивидуально, и принимается решение в соответствии с индивидуальным финансово-экономическим состоянием проекта и клиента. Так, например, рост выданных кредитов по отрасли «Строительство, операции с недвижимостью» в первом полугодии 2016 года составил 64%, а в рост в отрасли «Торговля» — 20%. Помимо корректировки отраслевых стратегий, Сбербанк активно использует в работе с клиентами КСБ разнообразные инструменты структурирования кредитных сделок, позволяющие клиентам получить кредит на более привлекательных условиях. Это помогает нам и клиенту снизить риски.



Г: А что касается розничных клиентов, каковы показатели по работе с ними?

Д. К.: Розничный кредитный портфель превысил 336 млрд рублей, увеличившись за год на 8%. Чуть более половины — это ипотечное кредитование. Рост ипотечного портфеля за год составляет 22%. Объем средств частных клиентов превысил 1 трлн рублей, что на 21% больше показателя на аналогичную дату прошлого года. Открыто свыше 1,1 млн вкладов. Средняя сумма выросла на 13% и составила 389 тыс. рублей. Увеличился и предпочтительный срок вкладов. Если год назад он составлял 6–12 месяцев, то сегодня большинство открывает вклады на 1–2 года. Сбербанк традиционно выступает оператором платежей ЖКХ. На территории Северо-Запада банк принял на 23% больше платежей ЖКХ на сумму свыше 70 млрд рублей. При этом растет доля платежей через цифровые сервисы: сегодня каждый третий платеж ЖКХ клиенты проводят дистанционно через интернет-банк или автоплатеж.

Г: Как банк меняет взаимодействие с клиентами как физическими, так и юридическими лицами в нынешних условиях? Как ведут себя вкладчики?

Д. К.: Росту объемов кредитования, помимо внутреннего повышения эффективности работы как Сбербанка, так и наших клиентов, которые успешно адаптировались к новым экономическим реалиям, в немалой степени способствовала ценовая политика Сбербанка. Средние ставки кредитования с начала 2016 года были снижены на два-три процентных пункта, или на 15–20% в относительном измерении. В настоящее время корпоративному направлению Сбербанка очень интересно расширение сотрудничества с компаниями, выполняющими госзаказ, в том числе с организациями, работающими в сфере дорожного строительства и энергетики. Нас это привлекает как в плане оказания услуги простого банковского сопровождения генподрядчиков и подрядчиков, так и в плане предоставления банковских гарантий и контрактного кредитования данных компаний.

Г: Кто для вас идеальный клиент?

Д. К.: Образ идеального клиента КСБ: клиент работает в приоритетной отрасли, имеет стабильный безубыточный бизнес, показывает стабильный рост объемов

выручки, имеет прозрачную структуру собственности, ведет консервативную взвешенную финансовую политику, располагает основными фондами (недвижимость, оборудование и так далее).

Г: Что происходит с просрочкой и что банк делает для урегулирования тяжелых ситуаций у заемщиков?

Д. К.: Меры, которые мы реализовали в 2013–2014 годах, сейчас приносят весьма ощутимый результат. Этот год мы заканчиваем с лучшими показателями, чем по итогам 2014 года. Уровень просроченной задолженности сокращается и находится в два раза ниже среднерыночных показателей. Мы всегда стремились к высококачественному кредитному портфелю. В случае если клиент сталкивается с невозможностью обслуживания долга, мы анализируем причины, предлагаем программы реструктуризации. Частные клиенты могут воспользоваться программами реструктуризации задолженности. Для бизнеса мы также предлагаем различные программы. Впрочем, мы заинтересованы в инвестиционной стратегии реализации проблемных активов. Находим различные решения для вывода