БАНКИ ОБРАТИЛИСЬ К МАЛОМУ

С ЧЕМ СВЯЗАН РОСТ ИНТЕРЕСА КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ К РАСЧЕТНО-КАССОВОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ

МИХАИЛ ЛУКАШОВ

DEPOSITPHOTOS.COM

По данным агентства «РИА Рейтинг», за последние двенадцать месяцев российские банки увеличили свои доходы от открытия счетов и расчетно-кассового обслуживания на 10 и 15% соответственно. Отчасти это стало следствием жесткой политики Банка России и Федеральной налоговой службы по борьбе с незаконным предпринимательством. Однако сыграла роль и диджитализация банковской сферы, благодаря которой повысилась привлекательность удаленных безналичных платежей. По словам представителей банков, в Краснодарском крае интерес к РКО особенно велик, поскольку в регионе активно развивается малый и микробизнес, и конкуренция в этом сегменте будет только возрастать.

Как сообщается в отчете аналитического отчета «РИА Рейтинг», в период с конца 2017 года по середину 2018 доходы российской банковской сферы выросли — на 20 % за счет переводов, на 15 % от расчетно-кассового обслуживания (РКО) и на 10 % от открытия счетов. Как отмечают в агентстве, этот прирост, в том числе, может быть связан с курсом на противодействие отмыванию денег, полученных преступным путем или финансированию терроризма. Разумеется, несмотря на жесткость формулировки, в подавляющем большинстве случаев речь идет о банальном нарушении закона о предпринимательской деятельности. Налоговая служба все более активно борется с теневым бизнесом, а Банк России привлекает к этой работе и банковские структуры. В этих условиях предпринимателям проще открыть счет в банке и полностью узаконить свою деятельность, чем потом выплачивать штрафы за незаконно полученные доходы. Поэтому число открытий счетов (а следовательно, и клиентов банков) растет. «Стоимость обналички уже стала намного дороже уплаты налогов, а компании вынуждены отказываться от недобросовестных и „серых" клиентов, поскольку рискуют сами попасть в черный список, что почти всегда обозначает конец бизнеса»,— считают аналитики. С одной стороны, банки от этого выиграли, а с другой — им приходится увеличивать и количество отказов клиентам и ужесточать условия, чтобы самим не попасть под санкции регулятора.

СТАВКА НА НОВИЧКОВ Как рассказали представители банков, эта тенденция характерна и для Краснодарского края. Однако здесь, в отличие от некоторых других регионов страны, наблюдается большое оживление среди индивидуальных предпринимателей по открытию счетов. Поэтому, даже несмотря на ужесточение политики банков, они фиксируют существенный приток клиентов — около 5-10 %. По словам управляющего региональным операционным офисом «Краснодарский» банка «Открытие» Елены Бакуменко, Кубань занимает лидирующие позиции в стране по количеству вновь образованных юридических лиц и ИП. Особенно много их появляется в таких отраслях, как сельское хозяйство, торговля и туризм. В то же время в крае высокая конкуренция и среди различных финансовых институтов, поэтому, несмотря на постоянный прирост количества предпринимателей и организаций, для привлечения новых клиентов необходимо предлагать широкую линейку банковских продуктов, качественный сервис и выгодное обслуживание»,— комментирует Елена Бакуменко.

Поскольку основной прирост клиентов идет из сегмента ИП, ключевым продуктом банки называют расчетно-кассовое обслуживание. Кредиты индивидуальные предприниматели если и берут, то, как правило, на небольшие суммы. А в первое время они им и вовсе не нужны, так как они только начинают свою финансовую деятельность и опасаются обязательств. По факту, многие из открывшихся ИП существуют не больше двух-трех лет, после чего закрываются. Поэтому для банка важно получить прибыль именно от расчетно-кассового обслуживания. →

КОНКУРЕНЦИЯ В НАПРАВЛЕНИИ ОТКРЫТИЯ СЧЕТОВ И РКО В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ БУДЕТ СОХРАНЯТЬСЯ, ТАК КАК ДЛЯ НОРМАЛЬНОЙ РАБОТЫ БАНКАМ ПОНАДОБИТСЯ КАЧЕСТВЕННАЯ КЛИЕНТСКАЯ БАЗА. И ЕСЛИ КРУПНЫЕ ФЕДЕРАЛЬНЫЕ БАНКИ БУДУТ РЕШАТЬ ЭТУ ПРОБЛЕМУ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, ЗА СЧЕТ СВОЕЙ РЕПУТАЦИИ НАДЕЖНОГО ФИНАНСОВОГО ПАРТНЕРА, ТО НЕБОЛЬШИМ БАНКАМ ПРИДЕТСЯ КОНКУРИРОВАТЬ РУБЛЕМ

«БИЗНЕС ЦЕНИТ СКОРОСТЬ И УДОБСТВО»

Руководитель по малому бизнесу Альфа-Банка в Краснодаре Игорь Иванов – о том, почему банки теперь конкурируют за клиентов не только ценой

— Чем расчетно-кассовое обслуживание полезно начинающим предпринимателям, которые только зарегистрировали свой бизнес? Сколько «новичков» открыли у вас счета в этом году?

— Когда предприниматель принял решение зарегистрировать свой статус, то, во-первых, с помощью банковских сервисов он может сделать это быстрее и проще, сэкономив массу времени и денег. А во-вторых, чтобы работать с контрагентами ему необходимы реквизиты счета для оформления договорных отношений и оплаты счетов.

В оплате налогов и их расчете помогают такие сервисы, как бесплатная онлайн-бухгалтерия, специальный счет («налоговая копилка»). Все услуги есть и у Альфа-Банка. Клиент может прямо на сайте банка заполнить анкету (из документов потребуется только паспорт) и программа сформирует ему пакет документов для регистрации бизнеса в налоговой службе и одновременно забронирует номер расчетного счета в банке. Весь процесс занимает 15-20 минут, причем услуга предоставляется бесплатно.

Всплеск открытия счетов еще впереди, основные месяцы активности предпринимателей на Кубани — это сентябрь — декабрь. Мы постоянно анализируем не только рынок города и края, но и количество регистрируемых юридических лиц в целом. Согласно информации, которой мы располагаем, количество юрлиц в крае последние 9 месяцев варьируется в диапазоне 277–280 тыс. На рынке Краснодара — 78–80 тыс. компаний. Число регистрируемых юрлиц и благоприятный экономический климат нашего края способствуют росту спроса на РКО, а рынок продолжит расширяться, особенно в крупных городах края, где сосредоточена основная активность. Так, на сегодняшний день мы занимаем долю 5% рынка края и 10% рынка Краснодара.

— Для каких целей, кроме обычного ведения счета, бизнес сегодня пользуется РКО? Какими дополнительными услугами банк «подогревает» интерес клиента к долгосрочному сотрудничеству?

— РКО — это уже давно не шаблонный набор операций, это комплекс услуг, который включает в себя все более тонкие настройки. При формировании предложения по РКО банки начинают уходить от прямой конкуренции по цене и предлагают дополнительные ценные опции. Что это значит? Разница в стоимости расчетного обслуживания от банка к банку колеблется в районе 300–700 рублей в месяц, если говорить о малом бизнесе. При этом «Альфа» при открытии РКО предоставляет пакет нефинансовых сервисов у федеральных и региональных партнеров банка, за счет чего наши клиенты экономят более 100 000 рублей на рекламе и поиске заказов для своего бизнеса.

При формировании любых продуктов банк ориентируется на запросы клиентов. Альфа-Банк формирует пакеты РКО таким образом, чтобы удовлетворить потребности предпринимателей во всех базовых продуктах расчетно-кассового обслуживания — это платежи, переводы, работа с наличными, карты для бизнеса. Плюс к этому пакет содержит отдельные опции, «заточенные» под отраслевую специфику и профиль деятельности клиента. Это коробочные продукты: пакет для предприятий сектора «Строительство и ремонт», пакет для предприятий торговли, для предприятий сферы обслуживания и так далее. Банк всегда исходит из профиля клиента: пакеты формируются с учетом запросов и особенностей бизнеса разных групп.

Если говорить о бонусах от долгосрочного сотрудничества, то в банках уже давно используются математические модели, анализирующие многие показатели по действующим клиентам — его обороты по счету, контрагентов, входящие и исходящие платежи. Этот анализ позволяет оценить платежеспособность клиента и предложить ему кредит с определенным лимитом, чтобы он мог комфортно по нему платить. В обозримом будущем, я думаю, мы придем к такому уровню диджитализации, когда уже на «входе» каждый клиент будет получать индивидуальное предложение по кредитованию, исходя из анализа его ОКВЭД, срока деятельности компании, места регистрации бизнеса и еще порядка 30–40 параметров. Например, в Альфа-Банке на основе подобной модели реализована программа мотивации клиентов по кредитованию исходя из срока их обслуживания — чем дольше клиент обслуживается, тем ниже ставка. Как показывает опыт, у клиентов есть два основных мотива при выборе банка — цена и скорость (удобство). И как показывает практика, для большинства клиентов, особенно из сегмента малого бизнеса, скорость и удобство получения необходимой услуги важнее, чем ее стоимость. На сегодняшний день скорость открытия счета в Альфа-Банке одна из самых быстрых — всего 30 минут и начинающему предпринимателю не нужно отвлекаться от работы — менеджер сам приедет в удобное для клиента место.

— Тем не менее банки делают некоторые свои продукты бесплатными, чтобы привлечь еще больше клиентов. В чем суть таких «льготных» предложений?

— Надо понимать, что бесплатное обслуживание действует несколько месяцев для новых клиентов. Если клиенту не понравится, он поменяет банк. Поэтому такие акции оправданы, когда банк действительно может предложить качественное обслуживание. Несколько месяцев бесплатного РКО позволяют протестировать сервисы, оценить службу поддержки, функционал и интерфейс интернет-банка и после этого принять решение, удобно ли обслуживаться в этом банке, какой пакет услуг необходим. Мы довольны результатами подобных акций, они позволяют увеличить приток клиентов, которые, протестировав наши сервисы, затем выбирают нас расчетным банком.

АО «АЛЬФА-БАНК». На правах рекламы