



ПРЕСС-СЛУЖБА АЛЬФА-БАНКА

«Альфа-Бизнес мобайл» стал новым стандартом банковского обслуживания для предпринимателей»

выручки. Это позволяет оценить объем риска на конкретного клиента и более активно кредитовать.

— Какие у вас планы по росту бизнеса — и расчетного, и в части кредитования?

— Задача к 2021 году — нарастить число клиентов в полтора раза, до 600 тыс., портфель кредитов малому бизнесу должен вырасти более чем вдвое — до 55 млрд руб. Мы запустили предодобренные решения по кредитам для бизнеса — в мобильном приложении или интернет-банке клиент получает индивидуальное, рассчитанное исходя из его риск-профиля предложение. Кому-то мы готовы выдать 100 тыс. руб., кому-то 1 млн, а кому-то — 10 млн.

— Клиент получает ровно ту сумму, которая указана в предложении, или, как это часто бывает, банк предлагает 2 млн руб., а в ответ на запрос почему-то дает в несколько раз меньше?

— Получает точно ту сумму, которую предложил банк. Но часто клиенты хотят больше. В этом случае банк готов рассмотреть увеличение суммы, если клиент предоставит дополнительные документы.

— МСБ всегда был сложен для финансирования из-за непрозрачности бизнеса, оборотов, отчетности, залогов. Насколько технологии будущего помогут в оценке риск-профиля заемщиков?

— За последние пару лет очень существенно повысилась прозрачность бизнеса. Это результат и усилий регулятора, и сквозного проникновения технологий в бизнес. Я бы отметил внедрение в розничную торговлю онлайн-касс, которые позволяют получить, по сути, полное представление о торгово-сервисном предприятии. Понятно, что онлайн-кассы внедрялись в первую очередь для фискальных целей, но в итоге извлечь из этого пользу могут и сами торговые предприятия. Для них это источник объективной информации об оборотах бизнеса, которую можно использовать

для подтверждения своей кредитоспособности перед банком.

— Недавно ЦБ сообщил о пилотном проекте в рамках регулятивной «песочницы» по оценке кредитоспособности субъектов МСБ без официальной отчетности. Правда ли, что Альфа-банк был одним из инициаторов этого проекта? И о каких источниках информации для оценки рисков заемщиков МСБ идет речь?

— Да, действительно, мы обратились в ЦБ за разрешением протестировать оценку рисков клиентов МСБ на основе их транзакционной активности. Регулятор разрешил нам проверить этот механизм.

Модель оценки рисков учитывала комплекс различных источников информации: обороты по расчетному счету, сведения операторов фискальных данных, кредитных бюро, налоговой службы — всего около 20 источников. Именно комбинация разных источников информации обеспечивает высокую точность оценки. Пилот, который продолжался около года, признан успешным. Недавно Банк России опубликовал изменения в положение 590-П, разрешив использовать внутрибанковские оценки кредитоспособности субъектов МСП.

— Почему вы инициировали этот пилот?

— Это результат работы с big data по нашей клиентской базе и, конечно, это понимание проблем малого бизнеса. Малый и микробизнес не всегда готовит официальную отчетность по всем формам, на упрощенной системе налогообложения бизнес вообще освобожден от этой обязанности. И это закрывает доступ к кредитованию. Однако, как показывает наш анализ, транзакционная активность клиента, его платежи и контрагенты, данные из СПАРК и других источников могут дать довольно точную картину о реальном состоянии бизнеса. Поэтому мы вышли с инициативой, провели пилот и удовлетворены его результатами. Я убежден, что предложенный нами подход повысит доступность кредитных ресурсов для малого бизнеса ●

и Банка России. И в таких случаях, я считаю, задача банка — предоставить помощь, проконсультировать. Мы в этом году запустили сервис «риски», который позволяет клиентам наглядно, в режиме онлайн оценить операции с точки зрения требований законодательства. Оценка осуществляется по разным критериям — например, объемы переводов на счета физлиц, объемы снятия наличных. Это работает как автоматический мониторинг и позволяет клиенту, если он по какому-то показателю близок к критичной отметке, скорректировать деятельность.

— Альфа-банк долгое время обслуживал МСБ только в части расчетного бизнеса, не предлагая кредитование. Почему?

— Да, на первом этапе мы делали ставку на расчетное обслуживание: платежи, переводы, дебетовые b2b-карты. Это сервисы, которые ежедневно необходимы любому бизне-

су для того, чтобы собирать выручку, вести расчеты за товары и услуги с контрагентами, платить налоги. Такая бизнес-модель обеспечивает банку стабильный комиссионный доход.

Мы практически сразу, как только вышли в сегмент малого бизнеса, начали разрабатывать мобильное приложение для этих клиентов. По своему функционалу «Альфа-Бизнес мобайл» стал новым стандартом банковского обслуживания для предпринимателей. Развитие дистанционных каналов позволило нам быстро нарастить клиентскую базу, сейчас мы третьи после Сбербанка и ВТБ. У нас обслуживается практически каждое действующее предприятие малого бизнеса, работающее в стране.

Накопив такую базу — сейчас она превысила 420 тыс. клиентов, мы получили значительный объем самой разной информации. Мы видим историю отношений клиента с банком, характер его деятельности и оборотов, его контрагентов и динамику