

«НЕОБХОДИМОСТЬ ОФИСОВ — ЭТО ПРЕДРАССУДОК ИЗ ДРЕВНОСТИ»

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ «ТИНЬКОФФ» ФЕДОР БУХАРОВ О ТОМ, ЗАЧЕМ БАНК АКТИВНО ПОШЕЛ В СЕГМЕНТ СРЕДНЕГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА



«Тинькофф» изначально воспринимался как карточный монолайнер, но уже давно вырос из этого понятия и стал экосистемой. Насколько велики ваши амбиции сегодня? Готовы ли вы замахнуться на крупный бизнес?

— Да, мы уже давным-давно не карточный монолайнер, у нас множество других направлений бизнеса. Помимо дебетовых карт и всех видов потребкредитов в «Тинькофф» есть страховая компания, мобильный оператор, онлайн-тревел-агентство и много чего еще. Скоро будет пять лет, как мы начали работу с сегментом малого бизнеса, и это вполне естественно, что теперь мы работаем и с крупным бизнесом.

— Кого вы относите к средним и крупным компаниям?

— Так как мы в этом сегменте рынка относительно недавно, для нас средняя и крупная компания, наверное, чуть меньше, чем для всех остальных. Если годовая выручка превышает 120 млн руб., для нас это уже достаточно крупный клиент, чтобы носить его на руках. В других банках отношение к нему будет стандартное, у нас же он может рассчитывать на индивидуальные условия и подход, мы ежедневно будем помогать ему решать задачи, возникающие перед его бизнесом.

— Когда вы решили развивать это направление? Ведь вы известны как раз тем, что активно работаете с предпринимателями, микро- и малым бизнесом...

— Мы начали работать с бизнесом в 2015 году, а отдельный фокус на средний и крупный бизнес у нас появился год назад. Изначально мы были банком для предпринимателей, но на сегодняшний день мы уже покрыли практически все их потребности. Точка роста для нас — развитие продуктов и сервисов для крупных компаний.

— Почему вы решили пойти в этот сегмент? Малого бизнеса уже достаточно? Или там уже негде расти?

— Во-первых, грань между крупным и мелким бизнесом достаточно размытая. Часто в одной группе находятся компании и маленькие, и чуть более крупные. Бизнес многих наших клиентов вырос за годы работы «Тинькофф Бизнеса» (экосистема Тинькофф-банка для юрлиц. — «Деньги»). Во-вторых, за время нашего развития сам по себе сервис у нас получился таким, что его было не стыдно предложить крупным компаниям. На сегодняшний день мы закрыли практически все потребности малого бизнеса — услугами и сервисами, теперь наши стандарты работы мы готовы масштабировать на более крупный серьезный бизнес. Как любая коммерческая организация, мы все время оцениваем для себя новые перспективы для роста нашей прибыли. В работе с крупными компаниями мы видим для себя потенциал, нам есть что им предложить.

— Как много у вас клиентов среднего и крупного бизнеса?

— Всего у нас больше полумиллиона клиентов «Тинькофф Бизнес», а клиенты из сегмента среднего и крупного бизнеса измеряются десятками тысяч.

— Не могли бы вы назвать хотя бы некоторых из них?

— Естественно, что нас любят крупнейшие российские технологические и интернет-компании, потому что мы сами IT-компания с банковской лицензией. У нас есть такие крупные e-commerce-ритейлеры, как, например, «Ламода» и Wildberries. Естественно, мы себя не ограничиваем этим. Среди наших клиентов S7 и Ozon Travel, мы сотрудничаем с сетью высокотехнологичных медицинских центров «Медси», известной многим сетью «Додо Пицца». На самом деле и госкомпаниям нам доверяют. Например, мы обслуживаем зарплатный

проект НСПК и сотрудничаем с Фондом развития города Иннополис.

— Какие услуги вы им предлагаете?

— У нас есть стандартный набор банковских услуг, все как обычно: расчетный счет, валютные операции, зарплатные проекты, платежи, внесение и снятие наличных, инкассация, интернет- и торговый эквайринг, бизнес-карты, гарантии, овернайт. Это что касается того, что есть у всех.

При этом почти каждый наш продукт мы стараемся сделать отличным от стандартного рыночного предложения. Приведу пару примеров. У нас есть депозит овернайт, такая обычная вещь, как депозит на ночь. Но у нас он необычен тем, что его можно размещать до девяти вечера. Обычно же на рынке это опция часов до пяти дня. И уже в четыре утра деньги возвращаются с процентами. Совсем другая сумма, другие проценты, иная реальность в рамках одной услуги. Во внешнеэкономической деятельности мы не только обслуживаем валютные счета и проводим операции, но и заранее консультируем клиентов, если видим какие-то риски. Также сделали для наших клиентов возможность работать с юанями напрямую. В совокупности все эти дополнительные возможности помогают нашим крупным клиентам повышать эффективность своих внутренних бизнес-процессов.

Есть и эксклюзивные услуги. Мы умеем продавать и готовы делиться всеми наработками с нашими крупными клиентами. Нужно прозвонить клиентов — у нас есть кол-центр. Нужно повысить продажи — найдем решение, например, организуем возможность кредитования розничных клиентов