



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ПСБ БАНКА

«Объем промышленного бизнеса, который передается в залог, очень большой. Поэтому это вызов перед банковской системой — сделать процесс оценки залогов прозрачным и технологичным»

— Если говорить об отраслях МСБ, есть ли те, с которыми вы отказываетесь работать?

— В первую очередь игровой бизнес, конечно. Мы в меньшей степени обладаем экспертизой в области сельского хозяйства, там нужно хорошо понимать весь цикл по срокам, и мы не пытаемся конкурировать на этом поле. Зато мы изменили свое отношение к строительству. После мер, направленных на то, чтобы отрасль стала более прозрачной для оценки, мы начинаем верить в эту историю. То есть не только мегакомпаниям можно нормально финансировать, но и тех, кто строит два-три дома.

— Какие ключевые показатели по МСБ вы заложили в своей стратегии?

— В соответствии с нашей стратегией мы рассчитываем, что к 2023 году наш портфель кредитов МСБ в гражданском сегменте будет составлять не менее 180 млрд руб. В разрезе клиентов доля ПСБ банка в сегменте МСБ может составить не менее 4%, при этом 5% новых клиентов МСБ будут выбирать ПСБ в качестве своего первого банка. Еще один важный целевой ориентир нашей стратегии — добиться 80% проникновения цифровых решений.

Когда я на конференциях рассказываю: «Ребята, через три года у нас будет революция в малом и среднем бизнесе», часть аудитории соглашается, а часть воспринимает как несбыточные фантазии. Хотя три года назад нам и сегодняшний день показался бы фантазией...

— В чем вы видите суть этой революции?

— В том, что клиенту не нужно собирать никакие документы и приносить их в банк. Сегодня мы это реализуем только в микробизнесе, а в среднесрочной перспективе стоит задача — перевести на дистанционное обслуживание малый и средний бизнес. Чтобы все предложения были доступны в удаленном доступе

и можно было подписывать документы также в электронном виде. В части размещения средств клиенты давно перестали ходить в банк, но вот с кредитованием все оставалось как в 90-е: походы в банк с каждой бумажкой. Революция, о которой я говорю, кардинально поменяет положение вещей, это сильно сократит издержки банков и издержки самих компаний, а это — актуальная история, особенно в свете увеличения налоговой нагрузки.

— Зачем тогда будут нужны офисы банков, если все услуги можно получать удаленно?

— Знаете, когда Олег Тиньков десять лет назад говорил о том, что банковские офисы людям не нужны, он не учитывал психологию. Люди привыкли к тому, что офис должен быть — даже не для того, чтобы туда ходить, а просто физически существовать и своим существованием как бы давать понять, что в любой момент с любым вопросом клиент может туда обратиться. Это паттерн поведения, который тяжело изменить: если категории 20+ абсолютно все равно, есть офисы или нет, им достаточно соцсетей, то люди 40+ привыкли к офисам. Поэтому офисы какое-то время будут нужны, тем более что пока отделения приносят прибыль и являются драйвером продаж. Это дополнительное преимущество в сравнении с онлайн-банками. Есть и еще один момент — офисы не только расходы, но и твой рекламный носитель, рекламное лицо.

Еще, кстати, из историй будущего можно отметить удаленную идентификацию. Пока это реализуется в отношении физиков, но нужно это расширять на все категории клиентов. Тогда цикл будет полностью закрыт — можно, не вставая с дивана, зарегистрировать компанию, открыть счет, получить кредит и многое другое. Это уменьшит количество офисов и курьеров ●

— Основная история связана с 115-ФЗ (закон о противодействии отмыванию денежных средств. — «Деньги»). Нам нужно бюро для малого бизнеса по аналогии с БКИ, которые сегодня существует для физических лиц. Когда 50–60% обслуживается в Сбербанке, а у других банков — 5–6%, то невозможно представлять всю картину. А всю картину видит ЦБ. Нам нужно не самим фантазировать, что это — обнал, транзит, серая компания, а иметь возможность сделать запрос в бюро и получить ответ на основе всех транзакций компании. Это позволило бы избежать двух ключевых ошибок. Первой — когда ты блокируешь клиента, которого не нужно блокировать. Второй — когда ты не блокируешь клиента, которого нужно блокировать. Хотя в первом случае блокировка законопослушного клиента может негативно повлиять на бизнес-процесс и снизить лояльность банку, последние должны соблюдать требования законодательства — они не могут рисковать лицензией. Я так понимаю, что сейчас этот проект активно движется в недрах регулятора.

— Могут ли банки сейчас запрашивать данные по заемщикам у ФНС?

— Над этой темой необходимо активно работать. Нам приходится доставать эту отчетность из СПАРК, где

данные уже сильно устаревшие. Обмен информацией очень важен для банков, так как доступ к налоговым декларациям в момент сдачи может существенно улучшить систему оценки заемщика. На их основе реально строить кредитные модели. Это сильно сократило бы нам расходы на оценку, а заемщикам позволило бы не держать штат сотрудников, которые готовят отчетность для банка. Я думаю, это вопрос уже ближайших трех лет.

— Еще, помнится, всегда очень проблемной историей в кредитовании МСБ были залоговые. Что-то меняется в лучшую сторону?

— Сейчас много говорится о цифровизации, но с регистрацией залогов все пока далеко от идеала. В первую очередь проблема даже не с регистрацией залога, а с его оценкой. Потому что если с оценкой недвижимости все более или менее понятно, то как оценить склад или курятник — это другая история. А объем промышленного бизнеса, который передается в залог, очень большой. Поэтому это реальный вызов перед банковской системой — как сделать процесс оценки залогов прозрачным и технологичным. Потому что это поле для дискуссии, ведь клиент всегда уверен, что оценка залогов занижена.