

НАША ЗАДАЧА — ПОСТОЯННО ПОВЫШАТЬ ФИНАНСОВУЮ ГРАМОТНОСТЬ КЛИЕНТОВ

О тенденциях в расчетно-кассовом обслуживании бизнеса, об изменениях на банковском рынке, связанных с политикой регулятора, а также о том, почему блокировка счетов не должна быть процедурой, проводимой по формальным признакам, рассказывает начальник Управления по развитию филиальной сети ПАО «НБД-Банк» Андрей АРДАБЬЕВСКИЙ.



для малого и микробизнеса крайне велика и несоразмерна с теми удобствами, которые клиенты получают за установленную цену.

— Отмечается ли перераспределение клиентов РКО в пользу банков с госучастием вследствие «зачистки» банковского рынка?

— Сложный вопрос, что считать госучастием. Массового оттока именно в этот сектор мы не заметили. Был всплеск — около четырех-пяти лет назад, когда только началась «зачистка» банковского сектора. Но существенно ситуация не изменилась: часть клиентов уходит в банки с госучастием, оставшиеся — распределяются между средними банками, в том числе и НБД-Банком.

— В последние месяцы бизнес заявляет о массовых блокировках банковских счетов. С чем связана эта мера?

— Эта мера однозначно связана с нарастанием давления с точки зрения финансового мониторинга, планомерным процессом легализации коммерческой деятельности, переводом клиентов из сферы «серого» бизнеса, наличного бизнеса в безналичный и повышением «прозрачности» финансовой деятельности.

Все это заставляет банки искать новые способы работы с МСБ. Кто-то выбирает

государством и оставаться на плаву. У крупных банков с миллионной клиентской базой нет возможности работать индивидуально с рядовым клиентом. Они настраивают работу банковской системы так, чтобы она сама отфильтровывала «нарушителей» и при появлении малейшего цифрового отклонения включала блокировку счета. Получается, что блокировка устанавливается по формальным признакам (например, как за превышение установленной цифры наличного оборота относительно безналичного, доли уплаты налогов, невзирая на то, что у клиентов могут быть другие счета и способы уплаты налогов, так и за несоответствие назначения платежа заявленным кодам ОКВЭД и прочее) и клиент автоматически попадает в список сомнительных.

— В какой степени решение о блокировке счета юрлица из этого списка определяется внутренней политикой банка, а в какой — требованиями регулятора? Какие организации чаще попадают под действие этих санкций — крупный бизнес или МСБ?

— Все банки стараются выполнять требования регулятора, только подходы разные, о чем я уже говорил. Одни начинают бороться за клиента, воспитывать, корректировать его подходы к ведению финансовой части

— У нас случаи блокировки — единичные за месяц. Процедура открытия расчетного счета в нашем банке глубоко регламентированная, многоступенчатая, мы уже на этапе открытия счета можем с вероятностью 99% сказать, будут ли к этому клиенту претензии по финансовому мониторингу.

— Андрей Анатольевич, какова динамика тарифов на расчетно-кассовое обслуживание в последние год-два?

— Основной пул банков поддерживает среднерыночные тарифы, которые претерпели за последнее время незначительное повышение, на уровне 5–7%. При этом часть банков умышленно повышает стоимость сво-

их услуг, стремясь «вычистить» клиентскую базу от трудозатратной, но мало доходной категории клиентов. Интересный тренд мы наблюдаем в дистанционном банкинге. Появились новые игроки, которые предлагают клиентам повышенный сервис в отношении услуг РКО. Однако следует отметить, что стоимость этого дистанционного сервиса

технологичные способы и жестко приостанавливает операции по счетам своих клиентов, а кто-то выбирает «человеческие» способы и начинает бороться за своих клиентов. Например, НБД-Банк со своими клиентами работает, так сказать, несет на себе просветительскую функцию — мы объясняем, как вести расчеты, чтобы быть честным перед

бизнеса, а какие-то жестко исполняют формальные требования и отсекают всякую возможность ведения бизнеса в конкретном банке, что, кстати, ЦБ не приветствует. Трудно судить по размеру бизнеса, так как мы не работаем с крупными федеральными структурами, наша сфера — МСБ. Но могу сказать, что наши клиенты серьезно подвер-