



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

«МСБ СКЛОНЕН К НАЛИЧИЮ ДВУХ-ТРЕХ БАНКОВ-КРЕДИТОРОВ. МЫ ПЫТАЕМСЯ СТАТЬ ЯКОРНЫМ»

СНИЖЕНИЕ СТАВОК НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ СТИМУЛИРОВАЛО УВЕЛИЧЕНИЕ СПРОСА НА РЕФИНАНСИРОВАНИЕ КРЕДИТОВ СО СТОРОНЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (МСБ). О ПРИНЦИПАХ ОЦЕНКИ ЗАЕМЩИКОВ, КОНКУРЕНЦИИ С ГОСБАНКАМИ ЗА КАЧЕСТВЕННЫХ КЛИЕНТОВ И РИСКАХ ПРИ ПЕРЕКРЕДИТОВАНИИ СОБСТВЕННЫХ КЛИЕНТОВ В ИНТЕРВЬЮ SR РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА «САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ» УРАЛЬСКОГО БАНКА РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ (УБРИР) АЛЕКСАНДР КАЗАНСКИЙ. ПОДГОТОВИЛ МИХАИЛ КУЗНЕЦОВ

SOCIAL REPORT: Какие тенденции характерны для рынка рефинансирования МСБ?

АЛЕКСАНДР КАЗАНСКИЙ: Он сейчас переживает второе рождение, которое связано со стремительным снижением ключевой ставки в последние полтора-два года. Та долговая нагрузка, которая сформировалась у клиентов в 2014–2016 годах, нуждается в рефинансировании. И от того, насколько успешно предприятия смогут рефинансировать свои кредиты, которые были получены в период более высоких ставок, будет зависеть их эффективность. В условиях борьбы за клиента банки откликаются на этот вызов, формируя продукт, который позволяет предприятиям удешевить свои кредитные портфели.

SR: По данным Аналитического кредитного рейтингового агентства (АКРА), спрос на кредитные средства со стороны МСБ последние годы держится на низком уровне, а просроченная задолженность достигла почти 15% от всех кредитов МСБ. Получается, вы видите предпосылки для улучшения ситуации?

А. К.: Видимо, это пиковый уровень просроченной задолженности по каким-то конкретным секторам. Если смотреть данные ЦБ, то просрочка в секторе МСБ в целом не превышает 5–6%. Возможно, это последствие событий 2014 года, когда на стагнацию российской экономики наложились геополитические факторы. Плюс приснопамятный декабрь 2014 года, когда произошел резкий рост ключевой ставки. Может быть, этот период спровоцировал краткосрочный рост просрочки до 15%.

Что касается спроса, я не стал бы говорить, что его нет. Другое дело, что в силу объективных и субъективных причин МСБ более подвержен риску при турбулентности в экономике, чем крупный бизнес. Поэтому при высоком спросе на кредиты банки будут проводить достаточно консервативную кредитную политику, следствием чего является высокий процент отказов. При всей необходимости поддержки МСБ

нужно помнить, что банки отвечают перед теми, кто формирует их пассивную базу.

SR: Насколько рефинансирование кредитов для бизнеса является для вас заметным фактором наращивания портфеля?

А. К.: В УБРИР программа рефинансирования была запущена сравнительно недавно — в январе 2018 года, поэтому говорить о какой-то динамике пока сложно. Тем не менее количество поданных заявок в январе — марте превысило наши ожидания на 10%. Мы рассчитываем, что к концу этого года на рефинансирование будет приходиться 5–7% от общего кредитного портфеля, а целевой ориентир для нас — 15–20% до конца 2019 года.

SR: Усиливается ли конкуренция за заемщиков на рынке рефинансирования, в чем это выражается?

А. К.: Конкуренция за хорошего заемщика в ситуации, которую я описал, растет. Спрос со стороны МСБ, безусловно, есть — начиная со второй половины 2016 года. А в 2017-м он вырос на 35–40%. Это естественно приводит к существенной конкуренции между банками, в том числе на рынке рефинансирования индивидуальных предпринимателей. Поэтому приходится откликаться на требования заемщиков, соблюдая умеренно консервативную политику.

SR: Что имеет для клиента принципиальное значение, кроме уровня ставок?

А. К.: В 70% случаев причиной для обращения за рефинансированием становится более низкая стоимость кредита. Иные факторы, безусловно, тоже играют роль. Умеренно консервативная или просто адекватная кредитная политика предполагает ежеквартальный финансовый мониторинг клиентов. Если в случае с физическими лицами требуется принести справку 2-НДФЛ, то от корпоративных клиентов необходим полный набор документов, полная бухгалтерская отчетность и ее расшифровка. И это далеко не та процедура, которая совершается с помощью одного нажатия кнопки. Когда у тебя три-четыре банка, ты вынужден периодически

выпадать из рабочего процесса, чтобы готовить для них документы. Поэтому принцип «одного окна», в котором ты обслуживаешь все свои кредитные потребности, является поводом для обращения за этим продуктом.

SR: Если ценовые факторы для клиента важнее остальных, то в чем вы видите возможность конкурировать с госбанками?

А. К.: Чем крупнее банк, тем выше у него планка отсекаемого по выручке того бизнеса, кредитные заявки которого он обслуживает. В коммерческих банках чаще можно встретить индивидуальный подход к таким клиентам. Это касается и интерпретации финансовых показателей, и уровня долговой нагрузки, и получения управленческой отчетности для кредитного анализа.

SR: Рефинансирование востребовано у бизнеса из-за невозможности расплатиться по текущим долгам или используется для снижения ставок?

А. К.: Наша программа рефинансирования ориентирована на снижение стоимости долговой нагрузки. Если клиент не может расплатиться по предыдущим долгам, то он и по новому долгу не сможет расплатиться. С точки зрения рефинансирования МСБ мы ориентируемся на два критерия. Первый связан со снижением стоимости займа и второй — с удобством обслуживания клиентов в одном окне. В случае отсутствия возможности заплатить мы очень редко предлагаем кредит клиенту.

SR: Чем предложения банков для МСБ принципиально отличаются друг от друга?

А. К.: Любые конкурентные преимущества заключаются в нюансах. Например, УБРИР готов профинансировать бизнес с выручкой до 500 млн рублей в год, срок коммерческой деятельности компании должен быть не меньше года. Я бы сказал, что это одно из лучших условий, которое сейчас есть на рынке, поскольку срок деятельности компании в секторе рефинанса обычно не менее трех лет.

SR: Готовы ли вы рефинансировать кредиты собственных клиентов?

А. К.: По сути, это реструктуризация долга. Центробанк расценивает реструктуризацию как проблемный кредит, под который банку следует формировать дополнительные резервы. Если банк реструктурирует задолженность, ему придется доказать регулятору, что это не высокорисковый кредит.

SR: Есть отличия в том, как вы оцениваете заемщика, который обратился за рефинансированием, и первичного заемщика?

А. К.: На первый взгляд, нет. Решение о выдаче кредита на рефинансирование, так же как и по другим кредитам, тесно связано с финансовым положением заемщика, его финансовой дисциплиной, обслуживанием долга и наличием залогов. Но если чуть копнуть вглубь, то кредит, который выдается на рефинансирование кредита в других банках, опирается на рассмотрение кредитной истории клиента не в отдаленной ретроспективе, а в текущем моменте. Клиент рефинансирует кредиты, которые он взял полгода-год назад. С этой точки зрения мы получаем более прозрачных с точки зрения кредитной истории клиентов и в индивидуальном порядке. И можем предоставить им более выгодные условия, чем тем, кто кредитовался значительное время назад и чья кредитная история не настолько актуальна.

SR: Кто более активно мигрирует от одного банка к другому — розничные клиенты или МСБ?

А. К.: Розничный клиент более склонен к миграции, менее привязан к конкретному банку. МСБ более склонен к наличию двух-трех банков, поскольку эта конструкция более устойчива. Один из этих банков является якорным. При выборе якорного банка для кредитования для бизнеса важна возможность получить льготные условия по обслуживанию зарплатного проекта, интернет-банкингу, пакетные предложения по обслуживанию. И мы пытаемся претендовать на то, чтобы стать таким якорным банком, предлагая клиентам комплексный подход. ■