



ДМИТРИЙ ЛЕВБЕД

вым показателям и сильным позициям в рейтингах мы имеем доступ к этим программам через статус уполномоченного или аккредитованного банка и предлагаем партнерам широкий набор инструментов, оптимальный для реализации поставленных задач.

Таким образом, Новикомбанк стал центром компетенций по организации финансирования государственных программ. Мы — банк-партнер для наших клиентов.

— Не повлияет ли на достижение ваших целевых показателей ужесточение регулирования банковской отрасли, которое оказывается не под силу даже крупнейшим государственным банкам?

— Могу однозначно сказать, что все усилия Банка России, направленные на адаптацию международных требований по регулированию нашего рынка, необходимы и обоснованы. Мы со своей стороны тесно взаимодействуем с регулятором и ведем постоянный конструктивный диалог. В этой работе речь идет не только о наших собственных интересах, но и о потребностях предприятий реального сектора экономики. Мы исходим из того, что регулирование банковской отрасли должно не только базироваться на теоретических расчетах, но и учитывать реальные особенности и потребности экономики. Иными словами, регулирование должно быть стимулирующим.

— Главным вопросом сейчас является диверсификация. О ней говорят на самом высоком уровне. Как это отражается на деятельности Новикомбанка?

— Совершенно верно — это одна из главных тем в повестке дня. К 2025 году 50% продукции госкорпорации будет относиться к гражданскому сегменту. Новикомбанк уже сегодня предлагает решения для удовлетворения самых разных потребностей компаний, выпускающих гражданскую продукцию.

Мы поддерживаем НИОКР, финансируем разработку и производство новых моделей, опережающих зарубежные аналоги, и т. д.

В частности, банк принимал финансовое участие в реализации проекта «Кортеж», в поставках систем безопасности для обеспечения президентских выборов 2018 года, для подготовки и проведения чемпионата мира по футболу. Новикомбанк участвует в таких значимых программах «Ростеха», как создание авиационных двигателей ПД-14 для пассажирских самолетов, как производство авиалайнера МС-21, в проектах «Умный город», «Энергосервис», который позволяет повысить энергоэффективность в масштабах всей страны, и многих других общенациональных проектах.

— При этом вы не намерены ограничиваться корпоративным кредитованием и заявляли о планах развивать розницу. Какие сегменты вам интересны?

— Наш интерес к розничному направлению имеет вполне понятные причины. Исходя из того, что мы являемся опорным банком «Ростеха», а это более 700 предприятий по всей стране, мы не можем игнорировать потребности людей, которые там работают. А это около полумиллиона человек, а с членами семей даже более миллиона.

Жесткие правила игры на розничном рынке заставляют предлагать только конкурентные продукты. Поверьте, никакой административный ресурс не убедит людей отказываться от удобных решений и выгодных условий. Поэтому наша задача — сделать лучше, интереснее, удобнее и выгоднее, чем у конкурентов. При этом мы делаем акцент на социальной составляющей, позволяющей получать помимо стандартного банковского обслуживания дополнительные опции и предпочтения.

— Сегодня самая востребованная дополнительная опция — кэшбэк по картам.

— Да, такие продукты очень востребованны, и банки буквально наперебой предлагают подобные программы. Мы смотрим шире. Кэшбэк только одна из множества возможностей, предлагаемых Новикомбанком по социально-платежной карте работника, которая разработана нами совместно с «Ростехом» для реализации социальной политики госкорпорации. Это не только премиальный платежный инструмент на базе НПС «Мир», позволяющий получить максимальный кэшбэк по операциям. Кстати, на рынке нет подобных карт, по которым клиент может получить сразу три кэшбэка за одну покупку! Причем не мифическими баллами, а реальными деньгами. Главное же преимущество социально-платежной карты в том, что она дает возможность сотрудникам воспользоваться всеми социальными программами госкорпорации, а также получать самые лучшие условия по розничным продуктам банка.

Что касается кредитов, то здесь наша задача — предложить сотрудникам предприятий самые выгодные ставки. И нам это удастся. Например, по программам рефинансирования ипотеки у нас ставка сейчас составляет всего 9,5% годовых, на приобретение готового жилья — 9,75% без каких-либо дополнительных комиссий.

— Сейчас все банки заявляют о глобальной оптимизации сети для сокращения издержек. Почему Новикомбанк, напротив, заявляет большие планы по ее расширению?

— Если мы говорим о том, что Новикомбанк должен обеспечивать потребности всех предприятий «Ростеха», а они расположены в 60 субъектах РФ, то это неизбежно влечет за собой расширение сети. Мы запланировали открытие еще до 50 точек разных форматов, 10 из которых заработают уже в этом году.

Да, расширение сети — это дорогостоящий проект. Однако если это делать с умом, то рост бизнеса перекро-

ет издержки. Что я имею в виду? Прежде чем открыть офис, мы проводим тщательный анализ потребностей клиента, оцениваем будущий спрос, то есть рассчитываем экономическую эффективность. Ошибка в расчетах может стоить очень дорого, поэтому наш главный принцип: банк идет вслед за клиентом, а не наоборот. Регион и формат офиса мы выбираем только при условии его полной гарантированной окупаемости в периоде двух-трех лет. Согласно нашей стратегии, показатель CIR, который рассчитывается как отношение операционных расходов банка к операционной прибыли, не должен превышать 28%, а сейчас он 18%. При этом текущий среднерыночный уровень — 40–45%. Это говорит об очень высоком уровне контроля за эффективностью и целесообразностью осуществления расходов, к которым мы подходим крайне взвешенно.

Наш бюджет, как и все крупные проекты, согласовывается с акционером. Деятельность банка в части исполнения бюджета и реализации стратегии курируется и координируется финансовым блоком «Ростеха».

— Завершая интервью, скажите, пожалуйста, какие задачи ставятся перед Новикомбанком на будущее? В каких терминах акционеры и менеджмент банка будут оценивать успех его дальнейшей деятельности?

— Главная задача, которую поставил перед командой банка генеральный директор «Ростеха» Сергей Викторович Чемезов, — войти в десятку крупнейших банков России. Все наши ресурсы направлены на достижение этой амбициозной цели.

Безусловно, нам предстоит проделать еще большую работу и решить множество задач — это и дальнейшая интеграция банка в финансовую систему «Ростеха», и эффективное исполнение функций государственного агента, который гарантирует сохранность и целевое расходование бюджетных средств, и многие другие.

Способность к изменению — необходимая составляющая успеха. Банк меняется, и очень значительно. Какие-то изменения мы ясно представляем уже сейчас, какие-то окажутся неожиданными. Но мы к этому готовы. Важно, что конечная цель определена, и банк уверенно движется к ее достижению ●