

Универсальный подход ПСБ

В начале 2018 года ПСБ решением правительства и регулятора — Центробанка получил статус опорного банка оборонно-промышленного комплекса (ОПК) России. Это привело к тому, что значительная часть контрактов в рамках гособоронзаказа (ГОЗ) перешла на обслуживание в Промсвязьбанк. Глава Уральского филиала ПСБ Ринат Иржанов подвел первые итоги работы банка в новом статусе и объяснил, как филиал сочетает работу профильного и универсального банка.

— Вы возглавили Уральский филиал Промсвязьбанка в начале года. Какие задачи перед вами поставлены?

— Решение о назначении нового главы Уральского филиала Промсвязьбанка было продиктовано необходимостью усиления команды. В начале 2018 года Промсвязьбанк стал опорным банком оборонно-промышленного комплекса (ОПК) России, который по замыслу регулятора, должен сопровождать большинство сделок по гособоронзаказу и крупнейших инфраструктурных проектов страны. Учитывая, что на Урале огромное количество таких предприятий, им нужен сильный финансовый партнер. В Промсвязьбанке я работаю с 2010 года. Карьеру начинал в челябинском филиале, потом работал в Уфе, долгое время — в Москве в головном офисе. На Урал я вернулся с нужными навыками, в том числе в части непосредственной работы со сложными и специфическими клиентами.

В целом у нас до конца года предполагается двукратный рост по всем сегментам: микро, малый, средний и корпоративный бизнес, розница. Хочу обратить ваше внимание, что, получив статус опорного банка ОПК России, мы не утратили своей универсальности и продолжаем работать со всеми категориями клиентов. Хотя одной из задач стоит привлечение на обслуживание более 70% всех уральских предприятий ОПК и гособоронзаказа.

— Какие финансовые показатели Промсвязьбанк демонстрирует в 2019 году?

— Сейчас мы можем говорить об отчетности за первый квартал 2019 года. Чистая прибыль Уральского филиала составила 233 млн рублей, что в 4,3 раза выше, чем за такой же период прошлого года. Активы банка достигли 21 млрд рублей (с 10 млрд рублей за аналогичный период прошлого года) — это 100%-ый рост. Корпоративный кредитный портфель увеличился на 100% — до 13 млрд рублей. Более, чем в полтора раза вырос объем портфеля МСБ — на 164%, до 3,4 млрд рублей. Хорошую динамику демонстрирует и объем розничного портфеля на Урале: розница преодолела планку 4 млрд (4,2 млрд. руб.), это рост на 72%.

— Как бы вы охарактеризовали команду Уральского филиала?

— Это высококвалифицированные специалисты с глубокой профессиональной компетенцией. Сейчас мы подбираем команду, расширяя ее под амбициозные планы, которые поставлены перед Уральским филиалом.

— Какие изменения возникли в структуре банка из-за специфики оборонных предприятий?

— Я бы не сказал, что структура банка сильно видоизменилась. В Москве и на местах в короткие сроки были созданы отдельные департаменты по работе с ОПК. Мало взять на себя обслуживание непосредственно предприятия ОПК, необходимо обеспечить профессиональными услугами всю цепочку компаний, связанных с ним. Уникальных



контрагентов в одной связке может быть более 25 тысяч. Были у нас такие случаи. Бум по переводу таких клиентов к нам на обслуживание пришелся на осень прошлого года, когда в день мы заводили десятки новых счетов.

— Какие сложности возникли с переходом в Промсвязьбанк большого количества предприятий ОПК в сжатые сроки?

— Исторически так сложилось, что Промсвязьбанк уже имеет опыт сотрудничества с сегментом ОПК. Правда, в более скромных объемах, чем сейчас. На момент назначения нас опорным банком России предприятия госзаказа нас уже знали, у них был определенный уровень доверия к банку. С получением нового статуса масштаб работы с этой отраслью стал больше и продолжает расширяться. По моей оценке, мы уверенно справились с первым и вторым этапами перевода предприятий ОПК к нам в банк.

Мы работаем с уральскими предприятиями на уровне доверительных отношений и проводим работу с клиентами по всем правилам: знакомимся, рассказываем о продуктах и тех преимуществах, которые клиент получит при переходе в Промсвязьбанк. Для более качественного сопровождения мы выделяем персонального менеджера. Все предприятия ОПК находятся на особом контроле, связанные с ними вопросы решаются максимально оперативно. Большинство ведущих предприятий ОПК уже перешли к нам. Оставшаяся часть, я надеюсь, скоро к ним присоединится.

— Что получают у вас предприятия ОПК?

— Комплексное обслуживание. Мы предоставляем предприятию полную продуктовую линейку: начиная от зарплатных проектов до льготных программ кредитования и ипотеки для сотрудников компаний. Мы предлагаем кредитование и гарантийное банковское обслуживание для самих заводов. Если им не нужны заемные средства, то мы можем им предложить хорошие условия по размещению денежных средств на депозитах.

— Какие специфические потребности у предприятий ОПК?

— Расчеты по госзаказам регламентированы определенным законом — они проходят через отдельные счета. Плюс ко всему, вся линейка кредитных продуктов завязана на эти контракты. Однако есть предприятия комплекса ОПК, которые выпускают, в том числе, гражданскую продукцию. Здесь мы уже конкурируем с другими банками за возможность обеспечения их кредитами и банковскими гарантиями на обычных рыночных условиях.

— Силловые структуры также входят в круг ваших профильных клиентов?

— Для нас профильные клиенты — армия, Росгвардия, структуры МВД. Мы сотрудничаем со всеми силовыми ведомствами, как на уровне филиалов, так и на федеральном уровне. У нас есть социальные программы для военнослужащих. Мы предоставляем им военную ипотеку, льготные кредиты, кредитные и зарплатные карты, обучаем финансовой грамотности. По итогам 2018 года Промсвязьбанк в целом увеличил активы розничного бизнеса на 36%. Драйверами роста стали ипотечные и потребкредиты.

Для повышения финансовой грамотности военнослужащих у нас есть образовательные программы: мы проводим семинары по местам службы, рассказываем об особенностях финансовых продуктов, о том, как правильно читать условия финансовых договоров. Надо сказать, что офицерский состав прекрасно подкован в финансовых вопросах.

— У вас изменилось отношение к клиентам, которые не связаны с ОПК и силовыми ведомствами?

— Стратегически мы остаемся универсальным банком. С одной стороны, банк сохранил компетенции и преимущества коммерческого банка: гибкость, лояльный подход и близость к клиенту. С другой стороны, Промсвязьбанк получил огромные преимущества и возможности, став на 100% государственным банком с точки зрения надежности, репутации и поддержки ресурсами. Промсвязьбанк теперь обладает базой и инструментами, которые позволяют участвовать в госпроектах и нацпроектах. Это касается и жилья, и комфортной среды, и здравоохранения, поддержки малого и среднего бизнеса. Промсвязьбанк стал активным участником государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика», сейчас от предпринимателей получаем много заявок.

Для нас важны все сегменты клиентов: от розницы до корпоративных клиентов, которые занимаются производством гражданской продукции.

Для малого и среднего предпринимательства мы активно развиваем цифровую продуктовую линейку. Практически все у нас можно оформить удаленно, через электронные каналы: кредит или электронную банковскую гарантию для участия в тендерах. Диджитализацию процессов Промсвязьбанк видит среди своих основных задач.