

ПОТЕНЦИАЛ РОСТА

ТЕКСТ: АЛЕКСАНДР МАЛЬЦЕВ. ФОТО: СЕРГЕЙ БОГДАНОВ

Сегодня внимание не только делового сообщества, но и широких кругов населения приковано к банковской сфере. Многих волнует вопрос, что происходит с российскими, в частности, региональными банками? И чего от них ожидать? Вкладчиком? Партнером? На примере ПромЭнергобанка мы решили прояснить ситуацию. В качестве экспертов выступили заместитель Председателя Правления банка Татьяна ГРИГОЛАЯ и начальник управления рисками Андрей КОЗЬБАН.



Кто уйдет с рынка?

В условиях экономического спада и устоявшейся политики Центрального банка страны не только региональные, но и федеральные банки оказались в уязвимом положении. Когда СМИ то и дело сообщают о санации или отзыве лицензии у той или иной банковской структуры, а эксперты на все голоса говорят о кризисе доверия на межбанковском рынке и предвещают дефицит ликвидности, поневоле начинаешь задумываться: а все ли хорошо с банками у нас в регионе? «Говорить за всех сложно — ведь в Вологодской области представлены и крупные банки с государственным участием, и местные региональные банки, и инорегиональные — как средние, так и относительно небольшие. И все они проводят свою политику. Да, за последний год в банковском секторе прокатилась волна «чисток», с рынка были выведены не просто слабые банки, а те, кто занимался сомнительными операциями или, попросту говоря, отмыванием

средств, — поясняет Андрей Анатольевич. — По всей видимости, процесс ликвидации таких ненадежных банков продолжится, но вероятнее всего, не в таком количестве».

После введения санкций ситуация серьезно изменилась. «По ряду федеральных банков санкции действительно ударили — доступ к иностранным ресурсам закрыт,

Сегодня в целях привлечения новых и удержания старых клиентов многие банки активно внедряют в обслуживание IT-технологии и высокотехнологичные сервисы. Не стоит в стороне от этого процесса и ПромЭнергобанк.

кредитные рейтинги понижены, а это означает, что стоимость доступных для них иностранных ресурсов повысилась. Какие-то банки будут, скорее всего, сокращать свои филиальные сети, уходить из тех населенных пунктов или районов, где их бизнес наименее рентабелен, — продолжает Андрей Анатольевич. — Не исключено, что из-за внутренних проблем

кто-то из более мелких игроков будет поглощен другими, более сильными...» В этой ситуации стоит присмотреться к «родным» банкам, к тем, что работают в городе или регионе на протяжении многих лет — их репутация давно сложилась, стратегия выверена и ее вряд ли сильно поколеблет экономическая конъюнктура.

Опора на собственные ресурсы

ПромЭнергобанк — один из таких.

Отпраздновав в этом году 20-летие, он пользуется известностью и уважением как у корпоративных клиентов, так и у населения. По основным финансовым показателям среди других банков региона он стабильно входит в «крепкие середняки». «В этом году акционеры увеличивают акционерный капитал банка, а это

значит, что они верят в его потенциал и перспективы развития, — говорит Татьяна Владимировна. — Мы планируем воспользоваться ситуацией, чтобы укрепить свои позиции на рынке».

Но разговоры о возможном дефиците ликвидности у банков и росте стоимости банковских кредитов для физических и юридических

лиц не возникают на пустом месте. В начале ноября ЦБ повысил ключевую процентную ставку — ту ставку, по которой он предоставляет кредиты коммерческим банкам — с 8 до 9,5%, хотя еще в начале этого года она была всего 5,5%. Собеседники парируют: «Действительно, повышение ключевой ставки Центробанка, призванное, в том числе, совладать с инфляцией, в будущем повлечет рост стоимости банковских кредитов. Но важно понимать, что для разных банков такая политика регулятора будет иметь разные последствия. Например, на текущей кредитной политике нашего банка изменение этой ставки никак не отразится, т. к. мы не привлекаем кредиты ЦБ, хотя такая возможность у нас есть. Мы обходимся собственными ресурсами».

Кредит на развитие

Другой вызов времени для кредитной организации со сформированным пулом заемщиков — рост просроченной задолженности: предприятиям и гражданам в новых экономических реалиях сложнее стало расплачиваться по долгам. Да и новый бизнес затевать становится как-то боязно — не то время... «Бояться не надо, нужно действовать. Если есть сомнения — лучше прийти в банк, где грамотные специалисты помогут рассчитать расходы на запуск нового проекта, — считает Андрей Анатольевич. — Для многих предпринимателей кризис стал временем новых возможностей, поэтому мы с удовольствием кредитруем новые бизнесы. Понимаете, мы



Андрей КОЗЬБАН.

не «кредитная фабрика», мы — местный банк, и решение принимается не где-то в Москве, а здесь. Поэтому мы индивидуально подходим к каждому заемщику, просчитываем все риски, определяем ставку. А если у клиента возникают трудности, вместе с ним стараемся их решить. Поверьте, ни один банк не заинтересован, чтобы его заемщик обанкротился, чтобы потом поскорее реализовать его залог. Банку гораздо выгоднее долгосрочные и доверительные отношения с клиентом».

Комплексное обслуживание в банке — РКО, зарплатный проект, размещение депозитов — дает организации возможность пользоваться льготами при предоставлении очередного кредита. И такое взаимовыгодное сотрудничество может приносить ощутимые плоды не только обеим сторонам, но и всем вологжанам. Так, например, давний партнер ПромЭнергобанка — группа компаний «Гермес-Авто» благодаря финансовой поддержке банка в декабре этого года открывает в Вологде новое здание автосалона Volkswagen.

Кстати, малое предприятие также может получить кредит на выгодных условиях, если воспользуется предложением партнера ПромЭнергобанка — МСП-Банка, который реализует государственную программу поддержки малого и среднего предпринимательства по всей стране.

Сохранять и приумножать

Выдавая кредиты по вполне конкурентным ставкам, банк в то же время активно привлекает средства вкладчиков. «Для нас это тоже одно из приоритетных направлений развития, — говорит Татьяна Владимировна. — Мы постоянно осуществляем мониторинг рынка и предлагаем одни из самых выгодных условий по вкладам для населения. И всегда стараемся чем-нибудь удивить наших клиентов. Так, в декабре мы запускаем специальный новогодний вклад, с условиями которого очень скоро можно будет ознакомиться во всех отделениях».

На вопрос, стало ли население более разборчивым при выборе способа накопления, в ПромЭнергобанке уверенно заявляют: «Конечно. К нам все чаще обращаются за разъяснениями по этому вопросу и наши специалисты на него исправно отвечают. Если в общих словах, то накапливать стоит в той валюте,



Татьяна ГРИГОЛАЯ.

в которой вы тратите. По нашим подсчетам, большинство, конечно, делает рублевые вклады, при этом на срок от года до трех. Но в любом случае, у нас широкая линейка вкладов как в рублях, так и в иностранной валюте, так что клиентам есть из чего выбрать».

Сегодня в целях привлечения новых и удержания старых клиентов многие банки активно внедряют в обслуживание IT-технологии и высокотехнологичные сервисы. Не стоит в стороне от этого процесса и ПромЭнергобанк. В настоящее время здесь внедрена система интернет-банкинга, разработано программное обеспечение для смартфонов и других мобильных устройств. «Мы заботимся обо всех категориях клиентов. Для молодого поколения и продвинутых пользователей, думаю, будет удобнее общаться с банком через мобильное приложение, — говорит Татьяна Владимировна. — Но для лиц старшего возраста привычнее все-таки поход в офис банка. Поэтому мы планируем расширить сеть наших офисов в Вологде — в следующем году они откроются во всех частях города».

Пластиковые карты — еще одна современная и удобная форма пользования услугами банка. Карты ПромЭнергобанка без комиссии принимают не только собственные платежные терминалы, но и ВТБ24, Банка Москвы, Транскредитбанка. Таким образом, ПромЭнергобанк делает все, чтобы быть ближе к своим клиентам. И возможности для этого у него имеются.