

— Непростой вопрос, но, наверное, крупным предприятиям все же легче. При этом если вокруг крупного предприятия выстроилась экосистема поставщиков, подрядчиков и покупателей, то финансовое здоровье ядра экосистемы так или иначе облегчает жизнь и самой экосистеме. Более того, крупный бизнес уже несколько лет движется по пути развития либо своих собственных экосистем, либо заинтересован в поддержке и программах развития поставщиков, подрядчиков и покупателей (в зависимости от отрасли). Эта активность будет продолжаться, и именно в этом направлении развиваются многие крупные компании. Да, это непростая работа, где важным аспектом является оценка риска (поставщиков или покупателей). И важно определиться, кто этот риск оценивает (само предприятие или банк-партнер) и кто его принимает (сам крупный клиент — поставщик или покупатель — или опять же его банки-партнеры). Как правило, это скоринговые системы оценки риска на основании всех доступных данных. Но такие данные также могут пополняться и обогащаться информацией самого крупного клиента о качестве взаимодействия с ним его более мелких контрагентов. На основании этих данных возможно построение готовых кредитных продуктовых решений для контрагентов крупного клиента.

— Какие еще актуальные тренды на выходе из пандемии вы бы сейчас выделили?

— Восстановление бизнеса происходит существенными темпами. Есть отрасли, которым тяжелее из-за снижавшейся активности. Например, транспортная отрасль или ряд подотраслей сферы услуг. Но общий тренд тем не менее позитивный.

Также очевидный запрос времени — это переход в цифровые каналы и безбумажное взаимодействие с клиентами. 2020 год помог нам в том, что на запуск этих технологий у нас ушло намного меньше времени. Сегодня наш кредитный процесс постепенно переходит в полностью безбумажный формат.

— В прошлом году корпоративный кредитный портфель Газпромбанка вырос на 8%. Какие у вас ожидания на 2021 год?



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ ГАЗПРОМБАНКА

«Газпромбанк выступил активным проводником государства в реализации постановлений правительства, поддерживая как системообразующие предприятия, так и компании малого и среднего бизнеса»

— Мы не меряем эффективность в объемах, нам важно продвигаться по пути роста рентабельности капитала. В этой связи планируем и дальше наращивать объем более легких для капитала активов — например, документарный бизнес.

В прошлом году мы запустили электронную банковскую гарантию. Это полностью цифровой и продукт, и процесс. Мы выдали более 7 тыс. таких гарантий на 19 млрд руб. Решение по гарантии принимается от 7 до 30 минут в зависимости от суммы. Архитектуру и инфраструктуру данного продукта можно переиспользовать и в иных продуктах с кредитным риском, в первую очередь для сегмента МСБ. В моменте выводим на рынок ряд новых востребованных сегментом МСБ кредитных продуктов, таких как ряд классических продуктов на попол-

нение оборотного капитала, кредит под залог приобретаемой недвижимости, овердрафт, рефинансирование прочих банков, ряд других решений.

Запуск этих продуктов позволит упрочить наши позиции в сегменте МСБ.

— Вы сказали о более легких для капитала активах, взвешенных по уровню риска, но обычно они и менее доходные. Не снизит ли это маржинальность вашего бизнеса?

— Здесь два аспекта. Первое — по заемщикам инвесткласса с точки зрения российского регулирования рентабельность капитала, как правило, выше за счет меньшего его потребления при кредитовании. Наличие инвестиционного рейтинга для заемщика повышает и его вариативность рабо-

ты по привлечению долговых инструментов. Убеждена, что наш локальный долговой рынок со временем расширит свои диапазоны и за счет компаний третьего эшелона, приблизившись к мировой практике. А второй аспект — это меньшее потребление капитала отдельными категориями продуктов. Например, тот же документарный бизнес. Отличная зона роста.

— Это доходный бизнес?

— Конечно. И мы постоянно совершенствуем эти продукты. Например, мы вывели на рынок дисконтирование аккредитивов с рассрочкой платежа. За прошлый год дисконтировали уже более 40 аккредитивов на 3,5 млрд руб. Мы также увеличиваем объем госгарантий в рамках госконтрактов. Ведется очень активная работа по сделкам госфинансирования, также растет объем экспортных аккредитивов. Вся эта работа серьезно востребована нашими клиентами, в ней мы видим серьезные точки роста.

Для примера, объем выданных в 2020 году банковских гарантий составил 461 млрд руб. За год количество действующих гарантий увеличилось на 10%. На 70% увеличился объем авизованных гарантий в пользу корпоративных клиентов и банков-контрагентов. Объем комиссионных доходов от документарных операций по линии коммерческого кредитования вырос на 10% по сравнению с предыдущим годом.

— Какие новые продукты и услуги для повышения рентабельности бизнеса банка вы планируете ввести уже в этом году?

— Главный акцент в этой работе — новые цифровые продукты. В первую очередь технологии быстрого финансирования на основании анализа имеющейся доступной информации по клиенту из внешних источников. Принцип простой: чем больше мы знаем о потенциальном заемщике и чем больше мы смогли получить дополнительной информации, тем проактивнее мы можем устанавливать кредитные лимиты. На этом принципе построена, в частности, система предодобренных лимитов, которую мы внедрились для поставщиков и подрядчиков группы компаний «Газпром», пред-установив более 3 тыс. лимитов.

Это и новые продуктовые предложения для сегмента МСБ, где принципиально важны сроки принятия решения. Мы понимаем, что в этом сегменте мы вступаем на конкурентное поле прочих