



АЛЕКСАНДР МИРДОНОВ

банков, уже представленных в данном сегменте. Тем не менее удобные базовые продукты и короткий срок принятия решений — это то, чего от нас сейчас ждут рынок и наши клиенты.

— То есть сейчас основная конкуренция среди банков в скорости?

— Да, скорость и система взаимодействия с клиентом. Мне кажется, что аппетитом к риску никто из банков уже не меряется. Соревнование складывается за сервис и продукты для клиентов, детально следуя по «клиентскому пути», выясняя потребности самих клиентов. Любому клиенту, а особенно категории малых и средних предприятий, важно понимать, с кем из банков он закрывает свои насущные потребности: это финансирование касовых разрывов, получение быстрой поддержки в рамках контракта, платежные гарантии. Также это транзакционная активность клиента, это качественный платежный сервис, удобные онлайн-каналы взаимодействия. Если говорить о крупных предприятиях, то это совсем другая история, потому что каждый крупный клиент — это отдельная планета, отдельно выстроенная система координат и взаимодействия с рынком и банками.

— Почему в 2019 году Газпромбанк решил выделить МСБ в отдельное на-

правление? Какой потенциал вы увидели в этом бизнесе и не разочаровало ли вас это направление в связи с пандемией?

— Отдельная стратегия развития для МСБ — это естественное продолжение работы с контрагентами наших крупных и крупнейших клиентов. Как третий банк в стране с огромной филиальной сетью и активно развивающейся розницей мы не могли пропустить такой недостающий компонент в работе с крупными клиентами и обслуживании их сотрудников. Это и работа с поставщиками и подрядчиками, работа с экосистемами клиентов, и предложение продуктов и услуг всем рыночным клиентам сегмента МСБ по всей филиальной сети банка.

Естественно, развитие бизнеса МСБ также требует цифровых продуктов, универсальных решений, быстрого и качественного сервиса, а также иной системы оценки рисков. Поэтому сегмент был выделен в отдельную стратегию и сейчас в рамках новой команды получат и обновленный импульс к развитию.

— Сколько сейчас кредитование МСБ занимает в портфеле Газпромбанка?

— Если мерить портфель Газпромбанка по метрикам федерального закона 209-ФЗ, то это уже портфель, близкий

к 200 млрд руб. Потенциально это уже высокое место в рейтинге банков, работающих с данным сегментом. При этом для целей внутреннего планирования делим портфель по иным метрикам. В год пандемии мы формировали команду для работы с сегментом. При этом количество обслуживаемых компаний малого и среднего бизнеса уже увеличилось более чем на 20%. Активно растет портфель.

— Ставили ли перед вами задачу выйти в новые отрасли или усилить те, которые уже присутствовали в портфеле?

— По итогам 2020 года Газпромбанк сохранил оптимальную отраслевую структуру кредитного портфеля. Основной объем кредитов приходится на базовые отрасли экономики: металлургию, электроэнергетику, добычу, транспортировку, переработку нефти и газа, химическую и нефтехимическую промышленность, добычу полезных ископаемых, агропромышленный комплекс, машиностроение, торговлю.

Банк на протяжении всего 2020 года поддерживал и продолжает поддерживать транспортную отрасль. Большое внимание было уделено развитию документарного портфеля клиентов отрасли — реализован ряд крупных сделок по предоставлению банковских

гарантий и аккредитивов с ключевыми игроками рынка. Также одной из ключевых точек роста в 2020 году было развитие бизнеса с предприятиями фарминдустрии. Портфель отрасли вырос более чем в 1,5 раза. Было подписано кредитное соглашение с группой «Р-Фарм», установлен лимит на группу «Гранд Капитал», провзаимодействовали с ведущей национальной сетью частных медицинских клиник «Медси».

— Где вы видите точки роста в 2021 году?

— Сегмент IT и телеком постоянно модифицируется. От деконсолидации, где намечались отдельные тренды, отрасль пришла к конгломератам бизнеса, цифровым экосистемам. Тем не менее видим для себя возможности для взаимодействия.

Газпромбанк активно усиливает присутствие в пищевой и непищевой рознице. Она является локомотивом для банков, потому что работает непосредственно с покупателями, ее всегда интересует скорость, качество, система данных о своем клиенте. Мы видим здесь большую зону для дальнейшего развития.

В целом могу отметить, что коммерческий портфель Газпромбанка серьезно диверсифицирован, у нас нет выпадающих отраслей, где мы не представлены. Мы работаем со всей экономикой ●