

«БАНКИ БУДУТ КОНКУРИРОВАТЬ УРОВНЕМ СЕРВИСА»

Прошедший год был крайне непростым для банковского сектора: пандемия COVID-19, самоизоляция, сокращение рабочих мест. Однако по итогам года корпоративно-инвестиционный бизнес банка «Открытие» продемонстрировал рост по всем основным показателям. Об основных тенденциях на рынке банковского обслуживания корпоративных клиентов, планах по развитию бизнеса в интервью «Деньгам» рассказала старший вице-президент банка «Открытие» Екатерина Чиркова.



2020 году корпоративный кредитный портфель банка вырос на 13% и превысил 1 трлн руб. Какие шаги способствовали достижению такого результата?

— Я бы выделила два основных фактора, благодаря которым мы не только смогли сохранить лояльность действующих клиентов, но и привлечь новых.

Во-первых, в условиях пандемии мы сумели достаточно оперативно уйти на удаленку и организовать эффективную работу в новом режиме — это коснулось не только внутрибанковских рабочих процессов, но и взаимодействия с клиентами. В целом переход на дистанционное обслуживание произошел быстро и достаточно плавно, так что многие клиенты даже не заметили.

Во-вторых, банк оставался открытым и предсказуемым. Мы сразу говорили клиентам, что даже с учетом ухудшения экономической ситуации действующие проекты продолжаем финансировать и не меняем по ним условия. Но при этом скорректировали подход к оценке рисков новых проектов. Благодаря этим решениям мы выполнили все обязательства, которые у нас были до «коронакризиса», а также смогли изменить фокус и структуру проектов, которые реализовывали в течение 2020 года.

— Насколько сильно вы ужесточали требования, предъявляемые к новым проектам?

— Все зависело от отрасли, от того, как мы оценивали ситуацию, складывающуюся в ней. В одних отраслях мы ужесточали условия, например вводили надбавки для учета кредитного риска, а в других мы, наоборот, ослабляли требования. Ужесточения коснулись таких отраслей, как добыча угля, авиаперевозки, коммерческая недвижимость, общественное питание, геологоразведка. При этом ослабления коснулись онлайн-компаний, продуктового ритейла, фармацевтики, так как понимали, что их услуги точно будут пользоваться спросом и компаниям потребуются дополнительные средства.

— Принимал ли банк участие в господдержке компаний из секторов, пострадавших из-за коронавируса?

— У нас было не очень много заемщиков из отраслей, которые сильно пострадали от локдауна, и, да, все они получили поддержку в той или иной форме, как правило за счет государственных программ.

Банк «Открытие» в целом, являясь активным участником всех государственных программ стимулирования инвестиционной активности и субсидирования, реализовал за минувший год более таких 100 проектов на сумму порядка 85 млрд руб. Это и кредитование системообразующих предприятий, и программы Минпромторга, Минэкономразвития, Минсельхоза, Минстроя, РЭЦ и других ведомств.

— Какие сектора экономики активно привлекали финансирование на инвестиционную деятельность?

— В основном это крупнейшие компании, в частности предприятия химии и нефтехимии. Компании из этих отраслей понимают, что надо идти глубже в переработку, что даст большую стабильность денежных потоков и повысит рентабельность. Кроме того, за прошлый год мы профинансировали несколько проектов по строительству ветропарков с Фондом развития ветроэнергетики, комплекс по переработке отходов группы «Эколайн», завершение строительства ГОК «Наседкино», расширение мощностей птицеводческого направления группы агропредприятий «Ресурс» и много проектов по строительству жилья в разных регионах страны.

— Как изменилась за прошедший год структура корпоративного портфеля банка?

— Структура портфеля стала более равномерной. Раньше большую долю портфеля занимала нефтегазовая отрасль, на остальные сектора приходились заметно меньшие доли. Кроме того, из-за высокой доли оборотного кредитования в портфеле его отраслевая структура была очень волатильной. Например, в один квартал на ритейл могло приходиться 10% портфеля, а в другом — ноль, так как на фоне изменения процентной политики в банках компании сектора могли закрыть кредиты у нас и уйти в другой банк. Такое положение дел, конечно, не очень удобно для управления. Поэтому весь минувший год мы старались стабилизировать портфель, сделать его более длинным и равномерно разложенным по отраслям. В результате к концу 2020 года доля кредитов компаниям жилищного сектора, химической отрасли, агропромышленного комплекса, золотодобычи выросла за год в среднем на 2–6 процентных пункта по каждой отрас-

ли. Сокращение доли кредитного портфеля произошло в лесной и бумажной промышленности, добыче полезных ископаемых, арендной недвижимости.

— Какова сейчас ситуация у банка с NPL?

— В 2020 год мы вошли с достаточно свежим корпоративным кредитным портфелем, в котором почти не было отраслей, сильно подверженных негативному воздействию пандемии. В нескольких кейсах у клиентов возникали сложности — это гостиницы, бизнес-центры, но все непростые ситуации мы разрешили комфортно для каждой из сторон. Поэтому просрочка в нашем портфеле не появилась.

— Насколько смешанная бизнес-модель, которая сочетает классические банковские услуги с инвестиционно-банковским бизнесом, работает в текущих кризисных условиях?

— У нас в один блок входит не только корпоративный и инвестиционный бизнес, но и управление частным капиталом. На сегодняшний день, как мне кажется, смешанная бизнес-модель является наиболее эффективной для банка. Если посмотреть на рынок, чистых инвестиционных банков почти не осталось. А банки, ориентированные только на классический бизнес, имеют ограничения по доходности, так как ограничены в возможностях продуктового предложения. Инвестбанковское направление хорошо дополняет классический банковский бизнес, что позволяет, с одной стороны, предлагать клиентам максимально широкую и актуальную линейку продуктов, а с другой — дает возможность банку нарастить доходы и стабилизировать клиентскую базу.

— Какие направления инвестиционного бизнеса помимо хеджирования рисков были востребованы корпоративными клиентами?

— Одним из наиболее востребованных для корпоративных клиентов продуктов инвестиционного бизнеса стали сделки на рынке долгового капитала.