

— «Открытие» — крупнейший частный банк федерального масштаба**. Насколько вы заинтересованы в работе в регионах и в городе Ярославле, в частности?

— Банк «Открытие» образовался во многом благодаря слияниям и поглощениям, и в части корпоративного бизнеса объединение произошло с региональными банками, у которых была очень серьезная доля на рынке. У нас исторически были сильные позиции во многих регионах, в том числе в Ярославской области, где банк присутствует уже более 10 лет. Так, сегодня у нас более 500 клиентов из числа крупного и среднего бизнеса, а депозитный портфель составляет чуть менее 20% регионального рынка.

— Есть ли в нашем регионе у «Открытия» новые и интересные клиенты? Учитывая сильные позиции федеральных банков и отчеты Росстата о сворачивании бизнеса в регионах.

— Мы для себя условно разделили клиентов на три категории: малый бизнес — с выручкой до 400 млн рублей в год, средний — от 400 млн до 3 млрд рублей, и крупный — от 3 млрд рублей. Я отвечаю за средний и крупный бизнес.

Сворачивается ли бизнес? Могу сказать, что клиентская база среднего бизнеса в целом по банку в прошлом году выросла с 14 до 16,5 тыс. клиентов. То есть почти на 18%. И это наша целенаправленная политика. В этом году мы наметили такие же темпы роста. Причем в 2016 году прирост формально больше, порядка 4 тыс. компаний, но мы очищаем нашу базу от закрытых и неработающих счетов. Сейчас в месяц у нас рост — 400 новых компаний в Москве и регионах.

— В нашем регионе работают и другие крупные федеральные банки, в том числе государственные. Как вы конкурируете с ними?

— Если предложить компании качественный сервис, вовремя реагировать на запросы, предугадывать потребности, оперативно решать проблемы, поддерживать высокий уровень обслуживания в расчетах и кредитовании, в привлечении ресурсов, делать это качественно не на словах, а на деле, без ошибок в документообороте — в этом случае банк своего клиента найдет. Даже без особых ухищрений.

Справедливости ради надо сказать, что банк при этом должен еще быть крупным, желательно федеральным, и обладать достаточной надежностью.

— Как вы привлекаете новых клиентов?

— В основе нашей работы с клиентами лежат долгосрочные отношения и период долгих переговоров, предложение кастомизированных и часто уникаль-

Банк «Открытие»* по праву пользуется репутацией надежного партнера среди представителей бизнеса Ярославля. О сегодняшних позициях банка, стратегии развития и специфике ведения бизнеса в городе газете «Городские новости» рассказал Андрей ГОЛОВКО, управляющий операционным офисом «Ярославский» банка «Открытие».

Банк своего клиента найдет



ных услуг. Как банк ТОП-4** мы обладаем всеми необходимыми для поддержки бизнеса наших клиентов ресурсами.

— **Какие потребности есть сейчас у бизнеса?**

— В первую очередь это расчеты разных видов, которые нужны всем предприятиям. Вообще расчеты — это кровеносная система всей нашей экономики. И банк должен реализовывать свои операции максимально оперативно. Именно поэтому сегодня как никогда востребован дистанционный банкинг. В нашей системе «Бизнес-Линк» мы предлагаем конвертацию валют и контроль статуса обработки всех документов в режиме реального времени, помощь при заполнении полей документов и прочее.

Сегодня клиентам важно не только осуществлять расчетное обслуживание — оно плюс-минус у всех банков одинаковое, — важно грамотно перераспределять средства внутри компании и экономить время сотрудников. За счет своих же средств компания порой может обойтись без овердрафта, подключить определенные сервисы. Чтобы вовремя реагировать на все изменения в балансе предприятия, наши клиенты охотно используют контроль исходящих платежей, контроль лимита платежей, получают информацию по всей группе счетов, а также об исполнении бюджета в удобном виде.

— **А что касается финансирования?**

— Особым спросом сегодня пользуется торговое финансирование, овердрафт, факторинг. Также предприятия среднего и крупного бизнеса интересуются инвестиционным кредитовани-

ем, долгосрочным финансированием.

Однако есть большое число предприятий, особенно средних, которые вообще не пользуются банковским кредитованием. Большинство компаний среднего бизнеса используют собственные оборотные средства и не берут банковские кредиты. Они привлекают деньги акционеров, бенефициаров или другими методами решают проблему с финансами.

— **Видите ли вы разницу в потребностях на финансирование в разрезе 2 или 3 лет?**

— Определенно. Сегодня стали популярными банковские услуги, которые находятся на стыке обычного финансирования и инвестиционного банкинга. Если у предприятий есть свободные деньги, они хотят воспользоваться возможностью так называемого дополнительного заработка в виде бивалютных депозитов. Если предприятие, например, из сельскохозяйственной отрасли, которое производит масло, сахар или зерно, получает долларовую выручку и его доход привязан к экспортным ценам, то возникает вопрос хеджирования (страхования) валютных рисков. Эти продукты действительно популярны, и предприятия распробовали их на вкус.

— **Ваш банк работает с системой господдержки бизнеса? Она действительно работает? И пользуется ли спросом у ваших клиентов?**

— В банке «Открытие» создан специальный департамент господдержки — компактное мобильное подразделение, которое отвечает за взаимодействие корпоративного бизнеса и госструк-

тур. Оно не на словах, а на деле договаривается с госорганами о том, чтобы наши клиенты получили поддержку.

Ее видов очень много. Есть программа поддержки малого и среднего бизнеса от Корпорации МСП, есть Национальная гарантийная система, есть региональные фонды поддержки предпринимательства. И это реально работающие программы: и гарантии, и удобное фондирование.

Есть система поддержки в рамках Фонда развития промышленности (ФРП), и у «Открытия» уже около десятка проектов в разных регионах получили поддержку именно по этой программе. Она подразумевает интересные льготные условия кредитования, предприятия имеют возможность закупать качественное новое оборудование, модернизировать производство и чувствовать себя при этом довольно комфортно.

Есть и ЭКСАР, и фонды поддержки экспортеров, и программа поддержки от Республики Беларусь, и программа Минсельхоза и так далее.

— **Как именно вы с ними работаете?**

— Мы организуем системную работу по программам господдержки, которая включает в себя взаимодействие с госорганами, подписание соглашений и мониторинг всех обновлений, регулярное участие в его работе, мониторинг текущих продуктов, наборы документов, которые требуются для получения той или иной программы, информирование клиентов — в том числе и на сайте — об услугах и возможностях.

Когда клиент приходит к нам с запросом на определенные услуги, мы ему предлагаем все продукты и сервисы, включая доступные варианты господдержки.

Из нашего офиса для принятия окончательного решения документы присылаются в головной офис, сотрудники которого связываются с компетентными госорганами и решают вопрос о предоставлении господдержки клиенту.

— **Работаете ли вы с экспортерами и импортерами?**

— Да, работаем. Мы предлагаем участникам внешнеэкономической деятельности (ВЭД) стандартный набор инструментов для работы с зарубежными контрагентами, таких как гарантии, аккредитивы, кредиты, хеджирование валютных рисков и прочее. Помимо этого, мы проводим специализированные акции для поддержки ВЭД. В прошлом году мы предложили компаниям бесплатно протестировать некоторые услуги ВЭД, чтобы они смогли оценить наш уровень сервиса. Так, например, предоставляется возможность подключить систему валютной конвертации, воспользоваться услугами валютного контроля, оформить паспорт сделки, подключение и обслуживание системы дистанционного обслуживания и многое другое. Эта акция стартовала в банке с 15 ноября 2016 года и длится по 30 апреля 2017 года включительно. Уже порядка 100 компаний среднего бизнеса, которые ранее у нас не обслуживались, воспользовались этой акцией, и если кто желает присоединиться к ним, могут узнать об условиях на нашем сайте.

— **На какой сегмент или отрасль бизнеса вы делаете ставку в нашем регионе, а какие предпочитаете обходить стороной?**

— Год назад мы убрали из формулировок кредитной политики ограничение по отраслям, потому что пришли к выводу, что качественные, растущие и здоровые предприятия есть почти в любой отрасли и искусственно ограничивать себя не стоит. Но качественный анализ мы проводим по любому заемщику, который приходит к нам за финансированием. Отраслевых ограничений и предпочтений у нас нет.

— **А какой прогноз на год?**

— Мы предусматриваем рост по всем направлениям. В кредитовании более спокойный, по другим направлениям мы ждем опережающего роста.

* ПАО Банк «ФК Открытие», работает под брендом банк «Открытие». Генеральная лицензия Банка России № 2209 от 24.11.2014. На правах рекламы.

** Согласно рейтингу Интерфакс-ЦЭА на основании отчетности по РСБУ за 2 квартал 2016 года.

Екатерина ИВАНОВА