

Банки не должны кредитовать мечту

В период экономической нестабильности существенно обостряется конкуренция прежде всего в финансовом секторе. Ограниченность ресурсов вынуждает банки делать акцент на качество предоставляемых сервисов. Причем недавно созданные структуры имеют определенные преимущества – их стратегия изначально предполагала ориентацию на максимальную гибкость в работе с клиентами. О том, как это выглядит на практике, «Банкиру» рассказывает Председатель Правления ПАО «КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК «ГЛОБУС» Сергей КУРИЛЕНКО. Возглавляемый им банк стал лауреатом III Всеукраинского конкурса «Банк года – 2011» в номинации «Самый клиентоориентированный банк».

Б Сергей Борисович, как удается выдержать нешуточную конкуренцию на рынке банковских услуг?

– Мы работаем с 2008 года, и наш бренд пока малоизвестен. Наш банк не является частью холдинга, обслуживающего конкретную производственную отрасль, поэтому мы позиционируем себя как финансово-кредитный институт, основная задача которого – получение дохода, прибыли. Мы работаем методом прямых продаж, при этом главный наш приоритет – индивидуальный подход к клиентам. Клиентоориентированность банка – главный козырь в борьбе за место под солнцем. Это не массовые продукты, а скрупулезный, взвешенный подход к клиенту.

Б Какие критерии выдвигаются для потенциальных заемщиков?

– Мы кредитруем конкретный, уже работающий бизнес. Процесс должен идти и давать реальные результаты. Только на этих условиях есть смысл предоставлять средства для покрытия кассовых разрывов наших клиентов, способствовать их развитию как основе успеха нашего бизнеса. Мы не кредитруем мечту. Это, кстати, вообще не должны делать банки – возрастание рисков неизменно скажется как на банке-кредиторе, так и на его клиентах в процентной ставке, условиях кредита, форме и виде залога и т. д. Основные наши заемщики – малый и средний бизнес (МСБ).

Б Вы анализируете проект, под который берется кредит?

– Конечно, обязательно проверяем проект, смотрим на их конкурентов, но при этом делаем все, чтобы кредит был приятен клиенту, если так можно выразиться, удобен для погашения.

Б С какими сложностями Вы чаще всего сталкиваетесь?

– Основная проблема – неуверенность клиентов в своем успехе. Если человек готов заложить свою квартиру, мы сразу это заносим ему в плюс. Но иногда, имея 2–3 квартиры или дом в столице, бизнесмен заявляет, что не готов на такой шаг. Что должны думать банкиры, если клиент сам не верит в успех своего дела?

Б Есть ли законодательные коллизии в кредитовании малого и среднего бизнеса?

– Да, и прежде всего это проблема реализации залогов. В отличие от крупного бизнеса наши клиенты не всегда могут предложить что-то реально ликвидное. То есть предложение может быть весьма дорогим, но при этом обеспечить покрытие кредита не в состоянии. Я всегда привожу в пример монумент Родины-матери. Вроде и стоит много, но продать его нельзя.

Банки вынуждены искать другие варианты. Но у МСБ нет солидных основных фондов, поэтому чаще всего предлагается земля, реже – недвижимость. И здесь возникли проблемы: банки набрались залогов в виде земли, но что с ней делать, пока неясно. Рынка нет, как это все будет регулироваться, тоже



непонятно. Хотя сама идея перспективна – создание рынка земли во многих странах, не имеющих больших ресурсов, стало стимулом для подъема экономики.

Б Ощутили ли Вы кризис?

– Нет, так как получили банковскую лицензию только в январе 2008 года. Соответственно, у нас не было проблемных кредитов, мы не унаследовали планов, сколько нужно раздать кредитов – то, что наблюдалось в ряде крупных системных банков. И главное, к клиенту мы подходили взвешенно, аккуратно, оценивая реальные риски. Все это позволило получить достаточную прибыль, которая позволяет нам с уверенностью смотреть в будущее.

Беседовал Сергей СОКОЛОВСКИЙ

04073, Киев,
пер. Куреневский, 19/5
тел. +38 044 585 71 00
факс. +38 044 545 63 51
e-mail: info@globusbank.com.ua