

# Интервью/Банки

## Ставка на бизнес

### Корпоративный сегмент у банков в особом приоритете

На фоне нестабильности мировых финансовых рынков и замедления темпов роста российского розничного рынка кредитования крупнейшие банки страны сейчас активно привлекают корпоративных клиентов. О том, как развивается этот рынок и что позволяет удерживать лидерские позиции в корпоративном сегменте, «Ко» рассказал первый вице-президент, руководитель корпоративного блока Промсвязьбанка Владимир Яшин.

**– Владимир, какова по итогам прошлого года ситуация в кредитовании корпоративного сектора в целом и в вашем банке в частности?**

– В 2013 г. корпоративный кредитный портфель российских банков вырос, по данным ЦБ РФ, на 12,7%, до 22,5 трлн руб. За этот же период Промсвязьбанк продемонстрировал существенный рост по отношению не только к общерыночным показателям, но и к своим собственным. Так, по данным МСФО, общий объем нашего корпоративного кредитного портфеля составил 416 млрд руб. Рост по сравнению с 2012 г. – 17,6%. При этом портфель факторинга и международного финансирования увеличился на 22,7%, до 99 млрд руб.

**– Как планируете развивать работу с корпоративным сегментом далее?**

– Стратегические приоритеты по развитию направления корпоративного бизнеса мы расставляем с учетом непростых экономических условий, в которых сегодня работает этот сегмент. Мы будем продолжать предлагать индивидуальные решения конкретных задач, внедрять инновационные технологии, причем такие, каких, возможно, нет еще в российских компаниях.



**– Да, но ведь, к примеру, ваш интернет-банк для юрлиц и так уже один из лучших на рынке.**

– Высокие позиции нашего PSB On-Line в рейтинге самых функциональных и удобных интернет-банков для российского бизнеса – результат огромных усилий, которые мы вкладываем в постоянное повышение качества и удобства работы наших клиентов. Внедрению различных инноваций в обслуживании мы намерены уделять особое внимание и в будущем. Месяц назад, например, Промсвязьбанк запустил для юридических лиц бесплатное приложение PSB On-Line Mobile, с помощью которого можно просматривать информацию о проведенных по счетам операциях, отслеживать статусы документов, созданных в интернет-банке, своевременно получать уведомления по ним, а также следить за сообщениями банка.

**– Промсвязьбанк в целом и корпоративный блок в частности особое внимание сейчас уделяет региональному развитию. С чем это связано?**

– Ни для кого не секрет, что экономика регионов растет быстрее, чем экономика двух столиц. Как результат, мы наблюдаем прирост портфеля юрлиц в регионах как по стандартным кредитным продуктам, так и по факторингу и международному финансированию. При этом темпы роста зачастую даже намного выше, чем в Москве и Санкт-Петербурге: в среднем на 15–20%. Только в нашем уральском филиале, к примеру, прирост по факторингу и международному финансированию за 2013 г. составил около 200%.

**– Сильные позиции по факторингу и международному финансированию у вас сложились исторически. Можно ли сказать, что эти продукты останутся в числе флагманских и в дальнейшем?**

– Да, с точки зрения бизнеса мы считаем эти два направления эффективными и наиболее низкорисковыми. Результаты рэнкинга «Эксперт РА» по итогам 2013 г. снова подтверждают, что Промсвязьбанк – один из самых активных и надежных игроков российского рынка факторинга. По объему доходов в факторинге мы уступаем лишь ВТБ, но в ближайшие три года планируем стать банком номер один на этом рынке. Согласно данным международной факторинговой ассоциации FCI, Промсвязьбанк уже не первый год становится абсолютным лидером в международном факторинге: совокупный оборот банка в FCI за 2013 г. составил 495,3 млн евро – это 63% от общей доли сделок среди российских участников. Занять прочную позицию в тройке лидеров рынка мы будем стремиться и в сегменте международного финансирования.

— Андрей Москаленко