

Добрый день. Я бы хотел сказать о том, что мы делаем на рынке, с какого момента мы работали и каких результатов достигли. В конце, наверное, тоже затрону тему, как мы планируем работать дальше в сложившихся условиях, как сотрудничать с МСБ. Хотел бы также поблагодарить наших партнеров из НАФИ за проведенное исследование, потому что мы будем проводить изучение этих материалов, и, думаю, с помощью них мы будем выстраивать свою дальнейшую стратегию работы с малым бизнесом, понимая, какие услуги более или менее востребованы, в каких регионах еще не так узнаваем Абсолют банк, хотя там есть наша филиальная сеть. Это исследование будет для нас достаточно полезным. Почему мы изначально выбирали данный сегмент, почему, как упоминали предыдущие докладчики, в долгосрочной перспективе будет интересна эта работа.

Доля малого бизнеса ВВП России, в отличие от других развитых стран, на данный момент не так высока. Поэтому в долгосрочной перспективе, естественно, этот сегмент, несмотря на текущий месяц, будет развиваться, и работать с ним для банков будет интересно. В том числе, рабочие места, которые формирует этот сегмент, тоже небольшая цифра, по сравнению с развитыми странами. В любом случае долгосрочная перспектива покажет, что работать можно и нужно.

Как правильно было замечено вначале, есть различные критерии отнесения предприятия к малому и среднему бизнесу, поэтому, когда проводятся какие-либо исследования, может быть некая некорректность, потому что разные банки и государство оценивают это по-разному. Достаточно часто в банковском сообществе идет различие отнесения к малому и среднему бизнесу по выручке (годовой выручке), а также по количеству сотрудников в данном предприятии. Мы для себя изначально, когда стали говорить «рынок», предположили, что наш сегмент, в котором мы работаем, - предприятия с выручкой до 360 млн. рублей.

Если говорить о том, к чему мы подошли за первое полугодие этого года, можно отметить, что мы выросли по кредитному портфелю на 80%, и на конец полугодия наш портфель составлял 5,3 млрд. рублей. Если говорить о портфеле на 1 сентября, то составлял 6,3 млрд. рублей. В принципе, мы выполнили все плановые показатели, которые ставились в начале года. У нас не было корректировки, понижающей или повышающей. Прирост клиентской базы у нас составил порядка 60% за полугодие. Если говорить о распределении по регионам,

то за 2008 год у нас в большей степени увеличилась доля регионального портфеля, она возросла на 17%. Соответственно за счет сокращения доли московского региона.

Мы видим, какие плюсы и минусы имеет кредитование малого и среднего бизнеса. Роман правильно затронул те риски, которые возникают сейчас в связи с кризисом. Возможно, кризис неплатежей со стороны клиентов. Но изначально, те риски, которые есть, плюс которые остаются, в любом случае, это непрозрачность заемщиков, отсутствие залогового обеспечения у большинства предпринимателей малого и среднего бизнеса, нехватка квалифицированного персонала в банках, сфере кредитования МСБ, особенно это ощущается на региональном уровне. Как известно, неквалифицированный персонал – это операционные риски, которые у нас, возможно, возникают при кредитовании. Высокие издержки на персонал. Естественно, плюс для каждого банка – это долгосрочная работа с МСБ, выращивание клиента, это возможность кросс-продаж, это диверсификация бизнеса, и с развитием сети мы, в том числе, получаем более высокие доходы, потому что малый бизнес остается более высокодоходным сегментом.

Следующий слайд. Вдобавок к сказанному НАФИ, хотелось отметить, что для нас тоже было понимание, что с точки зрения клиентов, эффективно работающее кредитование МСБ, это: широкая продуктовая линейка, которую предоставляет банк, чтобы покрыть все потребности МСБ, простота продуктового предложения, скорость принятия решения – один из важнейших показателей, физическая доступность офисов банка и стоимость заимствования. Я думаю, что сейчас ввиду текущих событий это будет достаточно важный фактор для малых и средних бизнесменов.

В 2007 году мы удвоили региональную сеть и на конец первого полугодия у нас было 72 точки продаж в 24 крупнейших российских регионах, в основном, аккредитация у нас была и есть на города-миллионники.

Следующий слайд про продуктовую линейку, которая есть. На самом деле, когда Олег говорил вначале о том, что годовые кредиты показаны на брошюрах банков – это не так, смею вас заверить, поскольку Абсолют Банк вплоть до вчерашнего дня утверждал семилетние кредиты, это кредиты на приобретение недвижимости под залог коммерческой и биржевой недвижимости. Это был один

из кредитов, который банк вводил в прошлом году. Также мы увеличивали в рамках своей работы сумму кредитов до 30 млн. рублей, соответственно, ориентируясь больше на средний бизнес. Максимальная отсрочка погашения основного долга у нас составляла и составляет до 12 месяцев на данный момент. Оценив свой портфель, как мы работали с беззалоговыми кредитами до 300 тысяч рублей, смотря на платежеспособность наших текущих клиентов, было принято решение об увеличении суммы беззалогового кредита до 900 тысяч рублей для клиентов, у кого положительная кредитная история бизнеса. И также усовершенствовали продукт овердрафт, где мы сделали до 50% от оборота, где максимальный лимит можно установить по клиенту. Естественно, хочу заметить, что в связи с возникающей ситуацией на рынке мы планируем адаптировать условия финансирования к данной ситуации. Например, в понедельник у нас было повышение процентных ставок. Оно составило от 0.75 до 2 пунктов по заимствованию в рублях. И так же у нас не было какой-то программы корректировки по срокам или по требованиям к заемщикам с учетом возникающих рисков. Мы планируем продолжать кредитование. Выходить из этого рынка у нас планов нет. Помимо того, что Абсолют Банк является дочерней структурой бельгийской финансовой группы КВС, также одним из источников фондирования является кредитная линия Европейского банка реконструкции и развития и немецкого банка KWF, которые в дальнейшем транслировались на наших конечных заемщиков.

Проводились рекламные кампании банка с, возможно, агрессивными слоганами о том, что кредиты можно не гасить, а дальше мелким шрифтом «в течение первых трех месяцев». Это дало некую запоминаемость на рынке, давало узнаваемость банку.

Это наши планируемые показатели кредитного портфеля. У нас принята стратегия до 2012 года по развитию МСБ, пока мы идем в рамках данной стратегии, и, я думаю, больших изменений у нас не будет. Основные цели, которые мы ставим на 2008 год, - увеличение продаж нашими сотрудниками, развитие дополнительных каналов продаж. Мы сейчас этим активно занимаемся – работаем с поставщиками оборудования, с агентствами недвижимости. Условия кредитования, повторюсь, будут, скорее, адаптированы к действующей ситуации. В

данный момент жесткой адаптации не было. Развитие региональной команды нам также важно, потому что мы ставим большие цели по развитию регионального бизнеса Абсолют Банка. Спасибо, всё.