

Вектор надежности

Забота о клиентах проявляется в контроле над рисками

Беседовал Роман Викторов

Об особенностях современной рискованной политики рассказывает председатель правления ЗАО АКБ «МИБ» Александр Бланк.



■ ДОСЬЕ

Александр Бланк окончил Московский автомеханический институт, банковскую школу Нью-Йоркского института финансов и Межотраслевой институт РЭА им. Г.В. Плеханова. Доктор экономических наук. С августа 1997 г. — председатель правления ЗАО АКБ «МИБ».

НБЖ: *Сегодня многие кредитные организации активно развивают розничный бизнес. Насколько оправдана такая стратегия?*

А. Бланк: Работа с физическими лицами в последнее время действительно весьма популярна. Эксперты отмечают практически двукратный рост данного рынка по итогам минувшего года. Что же касается прибыльности, об этом судить рано — пока заметны лишь возникающие при этом риски. На первый взгляд, просроченная задолженность по розничным кредитам невелика — согласно предоставляемой информации в среднем это 2–4% от общего объема ссуд частным клиентам. Однако, по некоторым оценкам, реально этот показатель составляет 20–30% и продолжает расти.

НБЖ: *Чем такая тенденция грозит банкам?*

А. Бланк: Увлечение «розницей» грозит не столько банкам, сколько их клиентам — юридическим лицам. Так, если некая кредитная организация, обслуживающая крупные компании, в числе которых стратегически важные заводы и градообразующие предприятия, решит сделать рывок, нарастит кредитный портфель за счет «розницы», то уровень рисков, связанных с ликвид-

ностью и платежеспособностью, неминуемо возрастет.

Стоит добавить, что в настоящее время данная проблема привлекает все большее внимание денежных властей. Чтобы избежать ухудшения ситуации, Банк России работает над дополнительными механизмами, способными более точно оценить риски и реальное состояние кредитного портфеля.

НБЖ: *Каковы, на ваш взгляд, могут быть выходы из сложившейся ситуации?*

А. Бланк: Хотя законодательство этого не требует, очевидно, что кредитным организациям необходимо стать более специализированными. Например, в Соединенных Штатах уже долгое время существует разделение банков на «инвестиционные» и «коммерческие». В России, видимо, целесообразно поступить несколько иначе — провести определенную грань между розничными и корпоративными банками. Соответственно, если кредитная организация декларирует четкие и понятные ориентиры клиентской политики, это позволяет совсем иначе расценивать ее надежность. Хочется отметить — по опыту ЗАО АКБ «МИБ», — для наших клиентов является первостепенным именно четкий контроль над риска-

ми и разумный консерватизм в рамках активной политики.

На протяжении многих лет мы выступаем кредитором предприятий, входящих в ОАО «Концерн средне- и малотоннажного кораблестроения». Также в числе наших клиентов ФГУП «Рособоронэкспорт», ГПВО «Тяжпромэкспорт» и другие предприятия. Со своей стороны могу с уверенностью сказать, что качественное обслуживание таких клиентов гораздо важнее для банка, чем погоня за пока еще только ожидаемой прибылью от розничных операций. Ведь, помимо всего прочего, наша работа и наша четкая специализация — это еще и залог того, что государственные заказы предприятиям ОПК, с которыми мы сотрудничаем, будут выполнены. ■

КСТАТИ...

Закрытое акционерное общество Акционерный коммерческий банк «Межрегиональный инвестиционный банк» зарегистрирован 13 апреля 1994 г. ЗАО АКБ «МИБ» — один из крупнейших инвестиционных банков Российской Федерации, специализирующийся на обслуживании предприятий реального сектора экономики.