Александр Калинич (Банк «Кубань Кредит»): Самыми востребованными остаются льготные кредиты

Председатель правления Банка «Кубань Кредит» Александр Калинич рассказал «Б.О» об итогах работы кредитной организации в 2023 году и планах на 2024-й

Текст
АРТУР ПЕРОВ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**



Фото: Банк «Кубань Кредит»

— Александр Иванович, расскажите, пожалуйста, как завершился для банка 2023 год и каких показателей он достиг с начала 2024-го.
— Банк «Кубань Кредит» — крупнейший частный банк юга России и один из системообразующих в Краснодарском крае. С 2019 года мы удерживаем лидерство по кредитованию юридических лиц, активно расширяем территории присутствия и наращиваем объем кредитного портфеля. Помимо Краснодарского края сейчас банк также работает в Ставропольском крае, Ростовской области, Адыгее и Москве.

Чистая прибыль по итогам работы в 2023 году составила 2,7881 млрд рублей. Капитал банка вырос почти на 18%, до 18,8 млрд рублей. Активы-нетто достигли отметки в 173 млрд рублей. За год этот показатель увеличился более чем на 18%, почти на 27 млрд рублей. Также за 2023 год мы выдали более 3100 ипотечных и почти 5700 потребительских кредитов.

По итогам декабря 2023 года, по версии аналитической компании Frank RG, банк занял 17-е место среди лучших ипотечных банков страны. Кроме того, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА», банк занял 8-е место по величине кредитного портфеля, поднявшись на две позиции, и сохранил 11-е место по объему выданных кредитов МСП в целом по России.

С начала 2024 года мы также наблюдаем стабильный рост наших финансовых показателей, что свидетельствует о доверии клиентов

и эффективности наших стратегий. Корпоративный кредитный портфель банка с начала года увеличился на 14% и составил более 81 млрд рублей, в том числе в Краснодарском крае — более 64 млрд. При этом половина ссудной задолженности приходится на льготные кредиты, а другая половина — на коммерческие ссуды. Прирост портфеля обусловлен увеличением объемов кредитования МСП, а также привлечением новых клиентов.

— Какими продуктами и услугами удалось привлечь МСБ в частности и корпоративный сектор в целом?

— Для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей мы предлагаем 22 продукта по кредитованию и банковским гарантиям, в том числе пять вариантов льготных кредитов с господдержкой. Также доступны факторинговое обслуживание, четыре программы скорингового кредитования и столько же видов электронных банковских гарантий.

На кредиты для МСБ приходится более 67% корпоративного портфеля банка. Этот показатель достаточно стабилен на протяжении последних нескольких лет. Объем кредитного портфеля МСБ в первом квартале 2024 года увеличился на 4% и сейчас составляет более 52 млрд рублей. Помимо льготных кредитов клиенты активно пользуются коммерческими займами, а также скоринговыми продуктами, позволяющими получить кредит до 50 млн рублей в короткий срок и без дополнительного предоставления в банк документов.

— Эксперты и аналитики говорят о снижении в 2024 году темпов кредитования МСБ из-за ужесточения условий кредитования. Как вы оцениваете подобные прогнозы?

— Действительно, с января 2024 года мы фиксируем существенное снижение господдержки для предприятий МСБ. Некоторые программы полностью прекратили свое действие и распространяются лишь на заключенные договоры. При сопоставлении показателей первого квартала 2024-го с аналогичным периодом предыдущего года заметны сокращение как количества, так и суммы заключенных договоров, а также снижение доли выгодных кредитов более чем на 20%.

Тем не менее «Кубань Кредит» по итогам года ожидает рост кредитного портфеля МСБ не менее чем на 10%. Этому должны способствовать упрощение банком условий кредитования для сектора малого и среднего бизнеса, дальнейшая трансформация отечественной экономики в сторону импортозамещения, а также развитие национальных проектов и программ.

— Как развивается розничное направление в Банке «Кубань Кредит»?

— Розница демонстрирует стабильную положительную динамику по всем показателям. В нашей линейке в полной мере представлены все виды продуктов — от размещения денежных средств на депозитах до различных видов потребительского и ипотечного кредитования. По данным на 1 мая 2024 года депозитный портфель банка увеличился на 3 млрд рублей и достиг 99 млрд. Розничный кредитный портфель также вырос на 2 млрд рублей и сейчас составляет 36,7 млрд. Большая часть приходится на ипотеку — 30,5 млрд рублей.

— Какие тенденции вы наблюдаете в области ипотечного кредитования? Как изменилась динамика выдачи жилищных кредитов?

— Ипотека — постоянный драйвер розничного рынка. Банк «Кубань Кредит» выдает займы по программам жилищного кредитования с государственной поддержкой, а также имеет несколько собственных уникальных программ. Спрос на ипотеку в Южном федеральном округе особенно велик, и то, что клиенты предпочитают именно наш банк для получения займа, говорит о доверии с их стороны, привлекательности банка и о том, что мы выбрали верную стратегию для развития.

Самыми востребованными среди клиентов остаются льготные кредиты с государственной поддержкой. Они продолжают пользоваться спросом, несмотря на увеличение первоначального взноса и повышение Банком России ключевой ставки до 16%. Выдача ипотечных кредитов по базовым программам банка без господдержки значительно ниже, но и у таких продуктов есть свои клиенты.

— Почему клиенты выбирают Банк «Кубань Кредит»?

— Клиентов привлекают как прозрачность условий банковских продуктов, так и разнообразие специальных предложений и акций. Мы стараемся поддерживать максимально лояльную политику и условия, при которых клиент всегда получит выгодное предложение.

Отмечу, что среди клиентов нашего банка много пенсионеров. По данным на 1 апреля 2024 года насчитывается 44 тыс. клиентов, получающих пенсию в нашем банке. У нас они хранят свои сбережения, получают пенсионные и социальные выплаты. Для этой категории клиентов мы реализуем политику «С заботой о старшем поколении» — работает Центр обслуживания пенсионеров, а также для пожилых людей проводятся занятия по финансовой грамотности и безопасности.

— Какие планы у банка на 2024 год?

— Планы на оставшуюся часть года включают в себя несколько ключевых направлений. Прежде всего это наращивание собственных средств и планомерное развитие коммерческой сети банка в регионах присутствия. Важнейший пункт — развитие IT-составляющей при взаимодействии с клиентами банка.

Помимо цифровизации и настройки дистанционных каналов обслуживания банк планирует развивать и расширять линейки скоринговых продуктов, увеличение льготного кредитного портфеля, в том числе за счет участия в программах кредитования с государственной поддержкой.

Также в наших планах дальнейшая автоматизация внутренних процессов для оперативного принятия решений, а также оптимизация бизнес-процессов, позволяющая улучшить качество обслуживания клиентов и повысить производительность труда сотрудников.

Наша глобальная цель — оставаться в числе лидеров в сфере банковских услуг, постоянно улучшая клиентский сервис. Б.О

реклама