

# Алексей Шитов (ББР Банк): Наши клиенты растут и развиваются вместе с банком

Председатель правления ББР Банка Алексей Шитов рассказал генеральному директору аналитического центра «БизнесДром» Павлу Самиеву об итогах 2022 года и планах на будущее, работе с малым и средним бизнесом и новых драйверах роста финансового рынка



году мы перенесли на баланс головного офиса Красноярск, в следующем году планируем Питер, а затем уже и Владивостокский филиал.

— Какие задачи ставит для себя банк в поддержке малого и среднего бизнеса? В чем преимущество вашего банка в этом сегменте? Что банк предлагает розничным клиентам сейчас?

— Малый и средний бизнес, корпоративное кредитование — это наш хлеб. Мы всегда развивались и развиваемся именно в этом сегменте.

Главное наше отличие от других кредитных организаций в том, что мы используем индивидуальный подход к малому бизнесу. Конечно, у нас есть типовые продукты, но мы готовы смотреть

и небольшие чеки в рамках самостоятельных ссуд.

Мы понимаем, что тот же корпоративный клиент в итоге приходит к нам со своей розницей и потребностями. У нас свой путь развития, и мы стараемся дать клиентам все то, что они получают в банках, которые в рознице развиты.

— Вы стали для многих клиентов опорным банком в трансграничном бизнесе. Расскажите подробнее о внешнеэкономической деятельности банка.

— Пожалуй, ключевой фактор, который позволил банку достаточно активно зайти в этот рынок, — наличие прямых корреспондентских счетов в Китае. Это дало нам возможность оперативно развернуть вектор бизнеса на Восток. На сегодняшний день спрос на Азию вырос кратно. Мы активно включились в работу по расширению корреспондентской сети и уже сегодня предоставляем возможность осуществлять переводы в 15 валютах. В планах — выход на Латинскую Америку. Вообще, страны БРИКС — это must have, и надо закрывать этот фронт.

— Какие цели и задачи ставит для себя банк в 2023 году?

— Наша основная задача в следующем году — завершить процесс централизации. Также мы планируем увеличить количество активных клиентов и расширить корреспондентские сети. Ближайшие планы — это выстраивание партнерских отношений с банками стран БРИКС.

Безусловно, главный акцент — на малый и средний бизнес, потому что, как я говорил ранее, этот сегмент для нас ключевой.

Мы будем меняться вместе с рынком и в направлении анализа наших клиентов, и в направлении разработки новых продуктов. **Б.О.**

— Алексей, в 2022 году финансовый рынок столкнулся с множеством вызовов, можно сказать, попал в идеальный шторм. Как вы оцениваете ситуацию на сегодняшний день? Удалось ли рынку преодолеть сложности?

— Правильнее будет сказать, что вызовы только формируются, потому что итоги прошлого года — это еще не отражение того, что будет происходить в экономике.

Поэтому вызовы прошлого года на сегодняшний день достаточно понятны: весь рынок столкнулся с существенными проблемами с платежами, переориентировался на то, чтобы помочь своим клиентам структурировать новую платежную логику. И безусловно, все банки, и мы в том числе, ринулись в открытие корреспондентских счетов в национальных валютах.

— Расскажите об истории банка, на чем он специализируется? Какова ситуация на сегодняшний день?

— Свое развитие банк получил, когда Дмитрий Швецов возглавил Владивостокский филиал. И на сегодняшний день самую большую карту покрытия мы имеем именно на Дальнем Востоке.

Сегодня мы представлены практически по всей стране, подходим к процессу оптимизации операционных издержек и централизуем балансы, формируя хабы. В прошлом