

Игорь Пучков («Цифра банк»): Банки научились работать в быстро меняющейся среде

ЦИФРА

В 2022 году российские «Цифра банк»* и «Цифра брокер» вышли из международного холдинга Freedom Holding Corp. Осенью «Цифра» начала ребрендинг по всей территории присутствия, а совсем недавно в организационной структуре и банка, и брокера произошли изменения: **Игорь Пучков** занял пост председателя правления «Цифра банк», сменив на этом посту **Сергея Носова**, который возглавил инвестиционную компанию «Цифра брокер».

* «Цифра банк» — коммерческое обозначение ООО «ФИН Банк».

Председатель правления «Цифра банк» Игорь Пучков рассказал «Б.О» о команде банка, ближайших планах, в том числе по наращиванию клиентской базы в сегменте private, а также об умении адаптироваться и важности работы с сегментом ВЭД

Текст

АННА ДУБРОВСКАЯ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О.»

— Игорь Сергеевич, в мае вы возглавили «Цифра банк». Помимо вашего назначения и назначения главой «Цифра брокер» Сергея Носова какие еще перестановки произошли или произойдут в составе топ-менеджмента компаний?

— Текущая ситуация на рынке труда позволила нам усилить команду высококлассными специалистами: это коснулось топ-менеджмента, подразделений внутреннего аудита и контроля, финансового мониторинга. Мы такому усилению, конечно, очень рады. Банк продолжает своевременно и четко выполнять все требования регулятора, придерживаясь проактивной позиции в рамках своих компетенций. Других глобальных изменений нет. На данный момент команда полностью укомплектована и приступила к выполнению поставленных перед ней задач разного масштаба.

— Какие задачи ставите перед собой в качестве главы «Цифра банк»?

— Конечно же, в первую очередь это обеспечение деятельности банка в полном соответствии с законодательством Российской Федерации, с требованиями регулятора и выполнение установок и целей, которые ставит перед банком акционер. Мы живем во времена постоянных изменений, поэтому должны уметь трансформироваться, адаптироваться. Повышение эффективности и трансформация — наши приоритетные цели и задачи.

— На чем сейчас сфокусирован бизнес банка?

— По-прежнему значительную часть клиентов банка составляют клиенты нашей инвестиционной компании «Цифра брокер». Мы обслуживаем физических лиц, работаем с сегментом private, с юридическими лицами и ИП и планируем еще активнее развивать с ними взаимодействие в своем сегменте, привлекать эту категорию клиентов на РКО (расчетно-кассовое обслуживание). С точки зрения цифровизации и онбординга мы работаем над



фото: Надежда Дьякова / «Б.О.»

”

Мы живем во времена постоянных изменений и поэтому должны уметь трансформироваться, адаптироваться. Повышение эффективности и трансформация — наши приоритетные цели и задачи

Фото: Надежда Денкова/«Б.О.»

адаптацией наших продуктов и услуг на единой платформе, чтобы клиентам вне зависимости от их региона было в равной степени удобно, просто и интуитивно понятно пользоваться сервисами банка.

— С 1 мая «Цифра банк» значительно расширил спектр предложений для премиальных клиентов. Расскажите об этом подробнее.

— Мы создаем для клиентов такие условия, чтобы, приходя в один офис, они могли получить консультацию как по банковским продуктам, так и по брокерским. Благодаря синергии с брокером у нас это хорошо получается. Мы обязательно будем расширять линейку сберегательных продуктов, так как понятно, что в текущее время клиент захочет диверсифицировать свой портфель и, возможно, помимо различных брокерских инструментов захочет воспользоваться классическими финансовыми продуктами, которые предлагают банки. Премиальный сегмент сейчас небольшой по численности, но до конца года мы планируем нарастить его примерно вдвое. На данный момент спектр предложе-

ний по этому направлению — вклады, РКО, индивидуальное обслуживание с закрепленным менеджером и др. Стоит отметить, что привлечение в большей степени идет по реферальной программе, когда действующий клиент рекомендует наши услуги и сервис и таким образом приводит новых.

— Планируете ли дополнительно расширять спектр предлагаемых продуктов и услуг? Как именно?

— Политика банка в плане кредитования в текущей экономической ситуации остается достаточно осторожной. Мы не планируем значительно расширять линейку кредитования физических лиц, но у нас появятся карты с овердрафтом. Все новые продукты проходят предварительное тестирование и только затем масштабируются на все регионы нашего присутствия. В пи-

лотном режиме мы уже предлагаем POS-кредитование, хотя не торопимся его расширять, анализируя поведение клиентов. С точки зрения вкладов мы постоянно делаем сезонные и конкурентоспособные предложения, продолжаем и дальше расширять перечень валют стран СНГ и дружественных государств. Мы отмечаем сдвиги в предпочтениях людей, которые постепенно уходят от доллара, и достаточно активно изучаем новые валюты, операции с которыми обязательно будем предлагать. При этом мы всегда готовы предложить валютные курсы, которые без преувеличения остаются у нас одними из самых выгодных. Привлекательные условия конвертации для клиентов — принципиальная позиция нашего банка, это в сочетании с низкой стоимостью транзакций наделяет нас конкурентными преимуществами.

— Относительно недавно банк дал клиентам возможность открывать счета в дирхамах ОАЭ. Расскажите, как работает эта схема и насколько она востребована у клиентов. Будут ли аналогичные возможности в других валютах?

— На данном этапе не все процессы и не по всем валютам идут так быстро, как хотелось бы, но только потому, что это не односторонняя история. Мы зависим от банков-корреспондентов. Даже дружественные страны очень аккуратно работают с российскими банками. На сегодняшний день у нас есть возможность работать в очень многих валютах, и их однозначно будет больше. Каких именно — зависит, безусловно, от рынка и запроса потребителей. Но, как я уже говорил, мы активно наблюдаем за этим.

— Будете ли развивать расчеты в мягких валютах? Насколько перспективно, по-вашему, это направление на банковском рынке? Какую мягкую валюту считаете сейчас наиболее перспективной и почему?

— Расчеты в мягких валютах постепенно замещают расчеты в долларах и евро, которые раньше преобладали. Мы отмечаем повышение интереса к мягким валютам. Из них наиболее перспективной сейчас считается, наверное, китайский юань, который потеснил на этом месте казахстанский тенге. Затем следуют турецкая лира и дирхам. Если говорить о валютах стран бывшего СССР, то можно сказать, что они в целом все равноценны. Мы по-прежнему видим большой спрос на тенге, а также на армянский драм. Появляется запрос на валюты Таджикистана, Узбекистана и др.

— Сейчас особую значимость в банках приобрела внешнеэкономическая деятельность (ВЭД). Как вы развиваете это направление? Какие страны выбираете для сотрудничества и какие основные сложности видите на пути развития этого направления в России?

— ВЭД в России никогда не теряла значимости, в стране большой объем товарооборота, существовать без привычных продуктов население не готово.

Мы еще полтора года назад понимали, что ВЭД останется крайне важным направлением, для эффективной работы которого нужен качественный валютный контроль, чем мы в том числе можем похвастаться на сегодняшний день. Также нужны эффективный комплаенс и финансовый мониторинг, потому что операции бывают разные, но банк должен полностью обеспечивать соответствие этих операций законодательным нормам. Что касается конкретного выбора

стран, то его скорее определяет ситуативное развитие событий.

Сложности в текущей ситуации очевидны — это постоянное санкционное давление, опасения бизнес-партнеров наших клиентов, но мы работаем с теми странами, где подобные риски минимальны, и выбираем такие маршруты платежей, которые позволяют достаточно быстро и безопасно доставлять денежные средства получателю.

— Насколько возрос спрос в банке на конверсионные операции?

— Сегодня на количество конверсионных операций, на спрос и обмен валюты очень влияет внешняя ситуация. Четкий тренд обозначить нельзя. Ранее всплески измерялись кратно, спрос увеличивался в 10 раз, а в последний пройденный пик он вырос только в 5 раз. На сегодняшний день спрос можно назвать скорее обычным, в том числе со стороны юридических лиц.

— Можете ли дать какие-то советы по самым удобным и выгодным способам расчетов в наиболее популярных сейчас валютах? Возможно, поделитесь какими-то рабочими кейсами?

— Прежде всего в России более привлекательные условия для обмена российских рублей, учитывая узкие спреды между курсами продажи и покупки валют. Конверсия происходит на российской стороне. Предпочтение лучше отдавать дружественным валютам, избегать двойных конвертаций. Также имеют значение направление переводов, возможность осуществления быстрых переводов за границу. Технологии, которыми располагают разные банки, позволяют быстро и относительно безопасно осуществлять переводы даже при отсутствии SWIFT у некоторых организаций. Если у банка прямые корреспондентские отношения с зарубежными банками-партнерами, то никаких проблем не должно возникать. На данный момент у «Цифра банк» порядка 10 иностранных банков-партнеров, и корреспондентская сеть расширяется.

— На ваш взгляд, с какими возникшими за последние годы вызовами российские банки уже удачно справились, а с какими им только предстоит научиться справляться?

— Банки научились работать в быстро меняющейся среде, которая, возможно, всегда была в России не такой уж спокойной. Но сейчас новые вводные поступают в непрерывном режиме. Законодательство может быстро меняться, и банки с этим определенно научились работать, находя альтернативные пути и возможности, и сейчас уже позитивно смотрят в будущее.

Б.О