

■ ОСОБОЕ МНЕНИЕ

Вотум доверия

Член правления ОТП Банка, курирующая корпоративную бизнес-линию, **Алла Биниашвили** о факторах доверия между банками и клиентами, путях его достижения и результатах благонадежных отношений

В условиях событий последних месяцев банковской системе пришлось столкнуться с новым кризисом доверия. На фоне нестабильной политической и экономической ситуации ряд банков испытали серьезный отток ликвидности. Несколько громких дел с введением временной администрации в украинские банки, а также заявления ряда иностранных банков о желании уйти с рынка заставили клиентов серьезно задуматься о безопасности своих средств и стабильности расчетов.

Положительная репутация нашей группы на рынке, европейские акционеры и всегда стабильное выполнение всех своих обязательств помогли нам не только сохранить существующую клиентскую базу, но и получить рекордно большое количество новых корпоративных клиентов. За первое полугодие 2014 года ОТП Банку удалось практически в два раза увеличить количество новых клиентов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Более того, даже в сложнейших экономических условиях ОТП Банк не приостановил кредитование новых проектов, подписав с начала

года кредитных соглашений на сумму около одного миллиарда гривен, из них более 100 млн. грн. предназначены предприятиям малого и среднего бизнеса (более 100 новых заемщиков МСБ по всей Украине).

Мы продолжаем активно поддерживать и предприятия аграрной отрасли. ОТП Банк работает с компаниями АПК, начиная с первого дня своей деятельности в Украине. Мы сотрудничаем как с крупными аграрными компаниями, холдингами, имеющими выход на международные торговые и финансовые рынки, так и со средними и небольшими предприятиями. Кроме того, компания нашей финансовой группы ОТП Leasing, которая входит в тройку крупнейших лизинговых компаний Украины, предлагает агропроизводителям специальные программы для покупки сельхозтехники.

Многие клиенты приходят к нам, испытав сложности с кредитной поддержкой в других банках. Также большинство наших новых заемщиков пришли к нам по рекомендации существующих клиентов банка. Отдельно отмечу, что ОТП Банк является одним из немногих банков, который



не пользуется рефинансированием НБУ.

С нашей же стороны существуют три основных критерия для принятия решения о предоставлении финансирования: финансовое состояние компании, залоги и репутация собственника бизнеса. До кризиса банки в первую очередь обращали внимание на первый фактор — устойчивое финансовое состояние. Залоги играли важную, но скорее второстепенную роль. Что касается репутации собственника, то кроме единичных случаев, я не помню в этом отношении. После первой волны кризиса ситуация коренным образом изменилась. Банки столкнулись с довольно распространенной ситуацией, когда даже при нормально работающем бизнесе клиенты переставали платить, пытались признавать договоры недействительными, переводили

активы на другие компании и прочее. К сожалению, банковская система не защищена от подобных мошеннических действий недобросовестных заемщиков, поэтому репутация владельца и доверие банка к нему стали играть ключевую роль.

Вопрос доверия в бизнесе — это очень тонкая и важная тема. Невозможно доверять банку, который не возвращает депозит или возвращает его не вовремя, некорректно ведет себя в отношении залогового имущества, действует непрозрачно. В свою очередь банки не будут доверять клиентам, которые не выполняют своих обязательств. На мой взгляд, ни у таких банков, ни у таких клиентов нет будущего для развития бизнеса. К счастью, несмотря на очень непростую ситуацию, в нашей стране есть как порядочные клиенты, так и надежные банки. ОТП в их числе.