

Роман Гаврилов (Промсвязьбанк): Технологии сближают банк с МСБ

Публикуется с сокращениями.
Полную версию читайте
на сайте www.bosfera.ru



О том, какую роль играет малый бизнес в функционировании ПСБ и что помимо финансовых продуктов Банк может предложить предпринимателям, специально для читателей «Б.О» рассказал Роман Гаврилов, вице-президент блока «Малый и средний бизнес» Промсвязьбанка

Текст
ВАДИМ ФЕРЕНЕЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «Б.О»

— Роман, Промсвязьбанк (ПСБ) рушит все стереотипы. Крупнейший оборонный банк занял весомое положение в сегменте малого и среднего бизнеса (МСБ) и стремится к большему. Как это сочетается?

— Ошибочно думать, что ПСБ — исключительно опорный банк для операций по гособоронзаказу и крупным госконтрактам. Это неверное суждение. На самом деле Промсвязьбанк — универсальный банк, он был таковым всегда и остается поныне, просто у него добавилась уникальная возможность обслуживать предприятия, которые работают с гособоронзаказом.

«Оборонка» включает в себя довольно интересный спектр предприятий, которые, как правило, имеют какую-то долю госзаказа, а также долю рыночного бизнеса. Как устроена эта пирамида гособоронзаказа? Например, кто-то делает подводную лодку, соответственно он основной подрядчик. По субподряду он заказал у кого-то электрику, у кого-то рубку, у кого-то корпус, у кого-то торпеду, у кого-то еще что-то. Те, в свою очередь, могут привлечь своих субподрядчиков.

Если взять верхний уровень, то там действительно все серьезно и секретно, а вот на нижних ярусах кто-то, например, поставляет тушенку, кто-то валенки, бушлаты и т.д. Вот это и есть тот самый малый и средний бизнес, который мы с удовольствием обслуживаем.

Более того, наш общий КРП в том числе заключается в том, чтобы обслуживать клиентов гособоронзаказа настолько хорошо, чтобы они весь свой бизнес (и рыночный тоже) переводили к нам. В первое время работы в ПСБ меня тоже немного пугал общий имидж Банка, но я просто научился правильно это воспринимать.

— Какова ваша позиция в Банке? Наверняка у вас уже был опыт работы с малым бизнесом?

— Безусловно, опыт был. Я с 2001 года, после того как покинул кафедру МГТУ имени Баумана, где занимался разработкой цифровых алгоритмов и обработкой сигналов принятия решений, пошел работать в банк. Там я начал заниматься именно сегментом малого и среднего бизнеса и с тех пор ему не изменяю. Причем в фокусе моего внимания чаще всего оказывался сектор совсем малого бизнеса, в том числе венчурный бизнес. С этим направлением я работал и в Группе «Лайф», и в Банке «Возрождение».

Сейчас в ПСБ мне поручено курировать направление масс-сегмента, а это самые «маленькие» и наиболее многочисленные компании. Вся деятельность строится в рамках направления развития электронного бизнеса, которое включает в себя ДБО юрлиц для малого и сред-

него бизнеса. Мой основной функционал заключается в привлечении этих компаний к нам на обслуживание.

— **Теперь становится более понятным недавний кейс о разработке комплексной услуги регистрации нового бизнеса и об открытии расчетного счета онлайн. Расскажите, пожалуйста, подробнее об этом.**

— Двумя словами это трудно сделать, но постараюсь. Помимо привлечения на обслуживание существующего малого бизнеса мы занимаемся и другой задачей: выращиваем сами такие компании, помогаем людям с интересными идеями реализовать их на практике. По сути, это где-то рядом с венчурным рынком. Крупный бизнес все-таки имеет в штате профессиональных финансовых директоров, бухгалтеров и юристов. Они сами доведут до нужной кондиции большинство идей. А вот «маленьким» гораздо сложнее, потому что фаундер в одном лице и швец, и жнец, и на дуде игрец.

Так вот, тот кейс, о котором вы спрашиваете, заключается в том, что предприниматель, который хочет зарегистрировать ООО или ИП, может оставить заявку на сайте ПСБ. Все действия займут не больше десяти минут. Нужно лишь заполнить необходимые поля для формирования пакета учредительных документов и выпуска квалифицированной электронной подписи (КЭП), загрузить скан паспорта и указать адрес для встречи с выездным менеджером Банка.

Менеджер Банка приедет к клиенту в указанное время, чтобы подтвердить его личность. После этого предпринимателю нужно скачать на свой мобильный телефон приложение myDSS для использования КЭП. Комплексное решение от компаний «КриптоПро» и SafeTech позволяет при помощи смартфона сформировать полноценную квалифицированную электронную подпись под документом.

После регистрации бизнеса клиент может удаленно открыть счет в ПСБ и подключить интернет-банк и мобильный банк через личный кабинет. В течение полугодия ведение счета для новых клиентов бесплатно. Заметьте, сервис не требует посещения офиса Банка, налоговой службы или МФЦ и абсолютно бесплатен для клиента.

— **Получается, что ПСБ предоставляет некоторые услуги МСБ бесплатно?**

— И да, и нет. У нас есть пласт клиентов, которых мы привлекаем и которым предлагаем продукты себе в убыток. Например, это могут быть бесплатные тарифные планы, пока клиент «маленький», или проведение

платежей. Наш венчурный бэкграунд всегда напоминает нам о том, что какое-то количество этих компаний непременно вырастет, и тогда мы уже начнем процесс возврата ранее сделанных инвестиций. А еще МСБ получает довольно неожиданные бонусы, которые обусловлены спецификой Банка.

— **Но ведь подобный бизнес предполагает наличие менторов?**

— Что-то подобное у нас присутствует, так же как статистика показателей роста этих компаний. Существует и процедура передачи клиентским менеджером их на более высокие бизнес-уровни. У нас есть специалисты для работы в массовом сегменте, которые занимаются привлечением небольших компаний, а также курируют процесс роста этих микробизнесов на начальном этапе их жизни. Дальше вступает в действие RM-модель (relationship-менеджмент), которая нацелена на поддержание взаимодействия с более крупными клиентами: там еще есть «кусочки» малого бизнеса, но уже можно найти и средний бизнес. И мы еженедельно передаем сотни клиентов из массового сегмента в этот более высокий сектор. В среднем, наверное, в последние месяцы мы таким образом передаем примерно по 500 клиентов. Иногда больше.

— **Это те клиенты, которые переросли ваш департамент?**

— Речь идет о тех компаниях, которые начали показывать доход выше некоего порогового уровня либо доказали свою рыночную перспективность. На этом этапе им выделяется персональный менеджер, который занимается их развитием.

В чем плюс большого банка в данном случае? Мы можем обеспечить рост клиента. Большинство наших коллег-конкурентов сфокусированы все-таки на какой-то одной части этого сегмента массового бизнеса. Как правило, на начальных этапах. Но когда клиент вырастает, у него расширяется спектр потребности и требования к банку. Что ему остается у них делать? Он уходит в «зеленый» или «синий» банк.

— **А в чем заключается приятный «бонус», о котором вы говорили ранее?**

— Рыночного клиента, возможно, сначала пугает соседство с гособоронзаказом. Но потом «неожиданно» выясняется, что IT-инфраструктура ПСБ в силу работы на оборонку настолько отказоустойчива, что, по-моему, на космических кораблях такого не встретишь. Все системы не просто задублированы, а имеют тройное резервирование. Причем они все географически разнесены и т.д. У нас должна быть стопроцентная отказоустойчивость, и она практически достигнута.

Иными словами, этой же IT-системой будет пользоваться как самый маленький клиент, который только-только пришел к нам, открыл свое ИП и запустил бизнес, так и монстры отечественного ВПК. Разве это не бонус?

БО

Публикуется с сокращениями.

Полную версию читайте на сайте www.bosfera.ru