



**Фрагменты пресс-конференции Председателя Правления  
«Инвестсоцбанка» Сергея Ивановича Кривошлыкова (3 ноября  
2017 года) в помещении банка.**

\*\*\*

Здравствуйте, уважаемые дамы и господа!

Сегодня мы собрались здесь, чтобы поговорить о том, как развивается российская банковская система, о специфике развития и стратегии развития небольших универсальных коммерческих банков.

**- Как можно охарактеризовать сегодняшнюю ситуацию на банковском рынке в условиях реформирования системы?**

- Как вы все знаете, сейчас идет реформирование банковской системы. Банки делятся на банки с универсальной лицензией и базовой лицензией. Это решение банками должно быть принято в течение 2018 года.

Что это изменит? Банки с универсальной лицензией также будут оказывать все виды банковских услуг, а вот банки с базовой

лицензией смогут оказывать услуги лишь частично, некоторые операции будут ограничены.

Также сейчас идет процесс перетока крупных клиентов в крупные и особо крупные коммерческие банки, а мелкие и средние коммерческие банки сосредотачивают свой бизнес преимущественно либо на каких-то нишевых клиентах, либо на обслуживании мелкого и среднего бизнеса.

**- Какую стратегию для себя избрал «Инвестсоцбанк», который как мне известно занимает 365-е место на сегодняшний момент в банковском рейтинге? Какова ваша стратегия в условиях реформирования?**

- Наша стратегия состоит в специализации на обслуживании интересов VIP-клиентов нашего банка и привлечении клиентов, которые заинтересованы в качественном обслуживании и максимально полном удовлетворении их потребностей в банковских услугах.

Для этого мы сейчас корректируем нашу стратегию в направлении более полного раскрытия информации о работе и финансовом положении банка, не только для регулятора рынка, но и для каждого нашего клиента. Банк России имеет всю информацию о деятельности «Инвестсоцбанка» в режиме ежедневной отчетности, по этому принципу работают и многие другие банки в России, а вот открытость банка перед клиентами и возможность для клиента видеть, как развиваются отношения банка и регулятора рынка – это новаторство на банковском рынке.

**- Какова на сегодняшний день ликвидность «Инвестсоцбанка» или ее запас?**

- В нашем банке запас ликвидности характеризуется цифрой в 97% всех средств клиентов как физических, так и юридических лиц, которые мы имеем в наличии.

Эти средства либо в безналичном виде на корреспондентском счете в Банке России, либо вложены в облигации федерального займа, облигации Роснефти или РЖД.

То есть мы в состоянии в течении двух дней полностью рассчитаться со всеми нашими как физическими, так и юридическими лицами.

Не только выдать деньги, которые попадают под страхование АСВ в размере 1.400 000, но и полностью рассчитаться со всеми вкладчиками.

**- Сергей Иванович, каковы показатели банка по основным нормативам?**

- В нашем банке достаточно высокие показатели по всем нормативам: норматив достаточности капитала Н1 при минимальном 8% у нас 29%. Норматив мгновенной ликвидности у нас 206% при минимальном 15%. И норматив текущей ликвидности при минимальном 50%, у нас 191%. То есть запасы по нормативам мы выполняем и это тоже часть нашей стратегии.

**- Является ли минимизация рисков за счет прибыли по вкладам осмысленным решением?**

- Мы понимаем, что высокая степень надёжности – это синоним низкой прибыльности. Значит, любой депозит, находящийся в вашем банке будет не столь прибылен. Это осмысленное решение. Наш клиент – это клиент, который заработал достаточно денег и понимает, что в наше непростое время главное – это деньги сохранить. Потому что, если для клиента на первом месте стоит доходность, то он будет искать максимальную ставку из тех, которые предлагаются на рынке.

В нашем случае, мы предлагаем клиентам более низкие ставки, гарантируя максимально защищенное размещение этих средств.

**- Какие показатели сможет увидеть клиент банка на вашем сайте?**

- Мы на ежедневной основе предоставляем в Центральный банк и наш баланс, и отчет по нормативам. Сейчас речь идет о том, что с сегодняшнего дня мы начнем публиковать на нашем сайте, сайте «Инвестсоцбанка», эти же документы и люди, которые обладают финансовым образованием, смогут их проанализировать. Для тех, кто не обладают финансовым образованием – подготовлены управленческие формы отчетности. В них очень просто разобраться. Из этой формы отчетности совершенно четко видно, сколько денег банк привлек и куда он их разместил.

**- Как выглядит скорректированный клиент «Инвестсоцбанка», я имею в виду, скорректированный в отношении новой принятой стратегии. Что это за человек, представитель какого бизнеса?**

- Это человек, проживающий в Москве или московской области. Это средний класс, представители малого и среднего бизнеса.

**- Какова ваша концепция в отношении исполнения рекомендаций перед регулятором, я имею в виду именно рекомендаций, а не предписаний?**

- Наша концепция в отношениях с регулятором – это, во-первых, моментальное исполнение всех предписаний, если регулятор такие дает. Мы воспринимаем рекомендации, которые нам дает Центральный банк непосредственно как руководство к действию. Например, последний раз на совещании в Центральном банке нам было рекомендовано удерживать долю вкладов, попадающих под АСВ в пределах 70% от всего объема привлеченных вкладов населения. Мы моментально на это отреагировали, поменяли стратегию и предложили своим клиентам: либо увеличить свои вклады до 2 млн рублей, поскольку 2 млн – это 1.4 млн - 70% попадающих под АСВ, и 30% те, которые не попадают под АСВ, либо закрыть вклады в нашем банке, потому что мы ориентированы на обслуживание VIP-клиентов, для нас интересны клиенты со вкладами более 2 млн рублей. Тем самым, мы выполнили оперативно рекомендации Центрального банка.

**- Достаточно четко вы охарактеризовали тему отношений с регулятором, то есть максимальная открытость, максимальная оперативность в исполнении рекомендаций, которые приравнены к предписанию. А как клиенты будут узнавать о деятельности и о своих активах и какова стратегия в отношении клиентов?**

- Стратегия построения отношений с клиентом очень простая: мы будем на ежедневной основе информировать наших клиентов через сайт о финансовом положении банка, размещать там управленческую отчетность, естественно, не нарушая при этом Закона о Банках и банковской деятельности, в части раскрытия информации без нарушения банковской тайны. Плюс к этому мы будем размещать, если она не предназначена для служебного пользования, информацию о развитии наших отношений с Центральным банком, то есть будем докладывать о результатах всех наших совещаний или же о результатах проверок, которые проходят в нашем банке.

**- Какая политика сейчас по отношению к средним банкам, чтобы понимать – чего ждать на сайте? Что может случиться, что может Центробанк пожелать или порекомендовать в ближайшее время?**

- Центральный банк интересуется стратегия развития банка, поскольку сейчас для маленьких и средних банков очень непростое время, потому, что банки-гиганты, такие как Сбербанк и ВТБ путем снижения

ставок по привлечению и размещению привлекли к себе достаточно большое количество клиентов, как юридических, так и физических лиц. Мы эти процессы видим по изменению в доле активов этих банков в банковской системе. Поэтому, естественно, Центральный банк интересуется стратегия развития банка. Наша стратегия – это банк максимально открытый не только для регулятора, но и для наших клиентов. «Инвестсоцбанк» – это банк-кошелек, где с высочайшей степенью надежности вы сможете сохранить свои деньги.

**- Хорошо. Вы упомянули, что в банке идет проверка, хочется понимать, что происходит на данный момент?**

- На данный момент проверка продлена до 10 ноября. После проверки мы получим акт и на следующей пресс-конференции обязательно сообщим вам и естественно разместим информацию на сайте банка.

**- Скажите, чем вызвана столь неожиданная пресс-конференция в конце недели?**

- Причиной созыва пресс-конференции стало осознание нами того факта, что наши клиенты не всегда понимают, что происходит с банком. Вчера мне принесли заявление нашего клиента на мое имя с просьбой разъяснить, что происходит с банком и почему банк раздает вклады, и хотя наши специалисты при обзвоне клиентов объясняли им, что происходит, но я понял, что этого недостаточно. Нужно более широко информировать общественность, информировать наших клиентов о том, что на самом деле происходит с банком. Потому, что выглядит довольно странно, если не понимаешь сути ситуации, что банк раздает вклады. Но объяснение очень простое, при высочайшем уровне ликвидности, еще раз повторюсь: 97% денег всех клиентов, юридических и физических лиц у нас есть в наличии. Мы приняли такое решение, что, либо клиент увеличивает свой вклад до 2млн. и выше, либо он забирает свой вклад. Естественно мы выплачиваем все проценты, клиент проценты не теряет. Но таково наше решение для исполнения рекомендаций, подчеркиваю – это было не предписание, как было написано на сайте Банки.ru – это рекомендация Центрального банка.

**- Существует может быть уже какой-то рекомендательный список внутреннего уровня – какой бизнес вы хотели бы привлечь? Есть подобные рекомендации или все-таки для вас важна репутационной и финансовая отчетность клиента и не более того?**

- Для нас важна, в первую очередь, прозрачность клиента. Прозрачность клиента = это понимание нами его бизнеса – раз. И уплата этим клиентом всех налогов в полном объеме – два.

**- За какой период эта частота должна быть?**

- Эта частота должна быть постоянной, то есть с момента прихода клиента в наш банк. Мы оцениваем его финансовое положение, проверяем его по исполнению финансового мониторинга – Закона о противодействии легализации доходов, полученных преступным путем. Если клиент проходит проверку, то мы ему открываем счета и с ним работаем.

**- Что на сегодня кажется вам наиболее важным при выборе клиентом своего банка?**

- Для клиента при работе с банком важны три вещи. Первое - это транспортная доступность, потому что, если банк находится в Выхино, а человек живет в центре он никогда туда не поедет. А если он живет на Пятницкой, мы как раз находимся на ул. Пятницкая, 57 – это очень удобно.

Второе – надежность банка. Если клиент будет видеть ежедневно нашу отчетность и будет понимать, что все его деньги находятся в высоколиквидных активах на корреспондентском счете в ЦБ, в облигациях федерального займа или облигации Роснефти или РЖД, он понимает, что риск потери этих денег - минимальный.

И третье – качество сервиса.

**- Насколько конкурентен рынок нишевых банков на сегодняшний день?**

- Конкуренция существует достаточно жесткая, но мы видим для себя хорошие перспективы, потому что банк, имеющий такие хорошие показатели как у нас и проводящий политику полной открытости для клиентов – это некая новизна для рынка банковских услуг.

\*\*\*

Резюмируя нашу встречу, хочу еще раз повторить: с 3 ноября 2017г. «Инвестсоцбанк» вносит изменения в свою информационную политику. Мы начинаем размещение отчетности и информационных материалов о финансовом положении банка на ежедневной основе на сайте «Инвестсоцбанка» и готовы предоставлять нашим клиентам эту информацию по запросу. Это беспрецедентный шаг в России по

уровню открытости, и мы надеемся приблизиться в этом к уровню швейцарских банков.

Уверены, что это поможет привлечь новых клиентов, а у существующих повысить удовлетворенность от работы банком и состояние комфорта и надежности.

Спасибо.