

## «Любовь к риску» осталась



**1** Действительно, рискованная кредитная политика, особенно в розничных банках, в период, предшествующий кризису, стремительно набирала обороты. С одной стороны, это было оправдано конкуренцией на рынке кредитования, с другой — тем, что высокорискованные кредитные продукты были нагружены всякими комиссиями и иными платежами, которые существенно увеличивали доходность по этим продуктам и позволяли за счет этого не только решать проблему невозвратов, но и неплохо зарабатывать. Усилия Центрального банка и Роспотребнадзора любовь банков к легким заработкам немного остудили, но «любовь к риску» осталась. Все понимали, что рано или поздно наступит некий предел, что, собственно, и произошло.

Я думаю, что полученный в кризисный период опыт имеет и положительные стороны: многие банки действительно переоценили уровень допустимого риска по кредитным продуктам, а чрезмерную осторожность в этом вопросе рынок в любом случае скорректирует.

**2** Самая острая фаза кризиса действительно миновала, однако говорить о полном выходе из кризисной ситуации пока рано. Вряд ли политика ужесточения надзора поможет в развитии финансового рынка, однако поэтапная отмена программ помощи финансовым организациям дисциплинирует оставшихся участников рынка, которые сумели с теми или иными потерями пережить самые тяжелые времена.

**3** Высокий уровень риска при кредитовании физических лиц и представителей малого бизнеса действительно есть. Наш банк всегда придерживался взвешенной кредитной политики. При этом в настоящее время стала заметна работа, проводимая государством, по поддержке кредитования малого бизнеса. В частности, создаются различные фонды поддержки кредитования бизнеса, предоставляющие поручительства. А они позволяют не только снизить собственные реальные риски по кредиту, но и использовать их для уменьшения резерва по ссуде. Банк имеет возможность работать с портфелями однородных ссуд и так далее. Если банки будут грамотно использовать все возможные варианты и формы работы при кредитовании физических лиц и малого бизнеса, то это, напротив, позволит существенно ускорить рост кредитного рынка.

**4** Считаю, что к любому тину риска нужно относиться серьезно, более того, все они между собой связаны. Предкризисный период характеризовался высоким риском потери ликвидности, кредитные риски тоже были достаточно высокие. «Репутационные» риски вообще меняли жизнь банка в одночасье. Ситуация сейчас другая, однако, например, при наличии избыточной ликвидности в настоящее время банки могут начать более агрессивную кредитную политику, что повысит кредитные риски.

**5** В любом деле всегда присутствует человеческий фактор. Когда люди встречаются впервые, всегда возникают какие-то взаимные симпатии или антипатии. Я думаю, что и каждый клиент, попадая в банк, интуитивно чувствует, сложатся у него отношения с банком или нет. Так что интуиция, а особенно женская, иногда помогает оценить потенциальные риски банка во взаимоотношениях с партнерами, но при этом, безусловно, опирается на объективную информацию.