

«КОНКУРЕНЦИЯ НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ ОБОСТРЕТСЯ»

ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ
ОАО «БАНК „САНКТ-ПЕТЕРБУРГ“» ВЛАДИСЛАВ ГУЗЬ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG
ЮЛИИ ЧАЮН О ТОМ, СТОИТ ЛИ ОЖИДАТЬ УЖЕСТОЧЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ К ЗАЕМЩИКАМ,
КАКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БАНК ДОЛЖЕН ДОБИТЬСЯ ПО ИТОГАМ 2013 ГОДА И ПОЧЕМУ
У РЫНКА КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПОЧТИ НЕТ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ
ЭКСТЕНСИВНОГО РОСТА.

BUSINESS GUIDE: Сколько на данный момент корпоративных клиентов у банка? Как в процентном соотношении делятся крупный, средний и малый бизнес?

ВЛАДИСЛАВ ГУЗЬ: Сейчас банк обслуживает счета около 40 тыс. корпоративных клиентов. При этом к категориям «крупные» (компании с выручкой от 1 млрд рублей) и «крупнейшие клиенты» (годовая выручка — от 7,5 млрд рублей) относится около 4% клиентов, формирующих около 80% кредитного портфеля, 60% привлеченных средств и около трети комиссионных доходов корпоративного бизнес-сегмента банка. К категории крупнейших клиентов относятся компании оборонно-промышленного, топливно-энергетического комплексов, верфи, транспортные предприятия, компании, работающие в области торговли и строительства. К клиентам малого бизнеса относится 92% от общего числа корпоративных клиентов, формирующих до 10% кредитного портфеля, чуть более четверти корпоративных пассивов и до 40% объема комиссионных доходов банка. Остальные объемы приходятся на клиентов категории «средние».

BG: Испытывает ли рынок сегодня трудности с качественными заемщиками?

В. Г.: Конкуренция на банковском рынке обостряется. Рынок корпоративного кредитования, в отличие от рынка кредитов населению, уже давно вошел в стадию зрелости. Возможностей для экстенсивного роста практически нет, этот потенциал почти исчерпан. Кризис 2008–2010 годов оказал сильное влияние на финансовое состояние российских заемщиков, заставив коммерческие банки пересмотреть многие подходы в области риск-менеджмента. В нестабильных условиях 2012–2013 годов, когда многие ожидают второй волны кризиса, борьба банков за качественных заемщиков стала носить еще более острый характер. И эту конкуренцию выиграют либо банки, которые обладают дешевым фондированием, либо банки, которые более клиентоориентированны и, в отличие от конкурентов, умеют структурировать сделки с учетом баланса между интересами клиента и интересами банка. К примеру, мы намерены сохранять свои позиции в банковском рейтинге, создавать новые продукты, предвосхищать требования клиентов.

BG: Не изменятся ли в ближайшее время требования к заемщикам? Что будет с процентными ставками?

В. Г.: Требования к заемщикам чувствительны к макроэкономическим сигналам, и если опасения по поводу рецессии оправдаются, требования будут ужесточены. Несмотря на растущий уровень конкуренции в банковском бизнесе, установленные акционерами цели по доходности операций и рентабельности собственного капитала банка требуют от нас расширения присутствия в более высокомаржинальных рыночных сегментах, таких как розничное и массовое кредитование, а также инвестиционный банкинг. Данные направления и являются приоритетными в утвержденной стратегии развития. При



СЕРГЕЙ СЕМЕНОВ

установлении же процентных ставок как по кредитным, так и по депозитным продуктам мы прежде всего ориентируемся на рынок, под которым подразумеваем своих основных конкурентов — государственные и крупнейшие частные банки. Анализ конкурентной среды и принятие решений о целесообразности либо нецелесообразности пересмотра ставок осуществляются не реже, чем раз в неделю.

BG: Какие кредитные программы вы предлагаете для клиентов, не планируете ли запускать что-то новое?

В. Г.: В феврале прошлого года у нас начала работать инвестиционная дирекция, целью работы которой являются углубление и придание нового качества работе с крупнейшими клиентами по предоставлению услуг инвестбанкинга. Благодаря работе дирекции в 2012–2013 годах для крупнейших клиентов были организованы две сделки по структурному финансированию на международном рынке капитала объемом \$25 и \$20 млн и две сделки по бридж-финансированию общим объемом \$66,5 млн. Осенью 2012 года была реализована первая сделка по проектному финансированию строительства коммерческой недвижимости, крупнейшего торгово-развлекательного комплекса в Мурманске, в объеме 1,74 млрд рублей. Кроме того, в интересах клиентов банка структурируются и осуществляются сделки M&A. Также в 2012 году мы открыли для среднего и малого бизнеса линейку экспресс-продуктов: «Экспресс-кредит», «Экспресс-овердрафт» и «Бизнес-прогресс» с упрощенным оформлением и льготными требованиями к обеспечению. Кроме того, мы предлагаем потребительские кредиты нашей базе держателей зарплатных карт. В прошлом году в рамках стратегического проекта «Кредитная фабрика» банк начал выдавать своим зарплатным клиентам потребительские кредиты с предодобренным лимитом. Мы получили опыт автоматизации кредитного процесса и опыт продаж подобного рода продуктов, который пригодится уже в ближайшем будущем. В настоящий момент мы запускаем потребительские кредиты для других категорий клиентов нашего банка и до конца года планируем осуществить выход с беззалоговыми кредитами на открытый рынок.

BG: Какие цели стоят перед банком в 2013 году, что будет с объемами кредитования, вкладами?

В. Г.: Мы будем усиливать свои позиции на рынке Петербурга за счет большего фокуса на массовом сегменте и наращивании присутствия на электронном рынке. Как я уже говорил ранее, на банковском рынке борьба за клиента становится все более напряженной, а клиент — более требовательным, поэтому для завоевания новых клиентов и наращивания кредитного портфеля уже недостаточно быть только проактивным, надо начинать работать в дистанционных каналах. Что касается показателей, то к концу 2013 года планируется увеличить объем рознич-