

# «СЕЙЧАС АКТИВНО РАЗВИВАЮТСЯ КОМПАНИИ, ЗАНЯТЫЕ НА ИНФРАСТРУКТУРНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ»

**ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ОАО «БАНК БФА» ДЕНИС ГУМЕРОВ РАССКАЗАЛ ОРРЕСПОНДЕНТУ ВG УЛЬЯНЕ ТЕРЕЩЕНКО О ТОМ, ЕСТЬ ЛИ ПРЕДПОСЫЛКИ К ОЖИВЛЕНИЮ СТАГНИРУЮЩЕЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ, О МИГРАЦИИ БАНКОВСКИХ КАДРОВ И О РЕГИОНАЛЬНЫХ ПЛАНАХ ПО РАЗВИТИЮ.**

**BUSINESS GUIDE:** Расскажите, пожалуйста, об общей динамике показателей банка в 2013 году.

**ДЕНИС ГУМЕРОВ:** Мы рассчитываем остаться в рамках принятого бизнес-плана. По объему капитала к концу года банк планирует выйти на уровень 10,3 млрд рублей. Динамика роста капитала за год составит 50%, в том числе за счет прошедшей в этом году дополнительной эмиссии акций. По данным на первое ноября 2013 года объем активов банка оценивался в 84 млрд рублей, к новому году мы рассчитываем нарастить этот показатель до 88 млрд рублей. По средствам клиентов мы ожидаем объем около 43 млрд рублей, в том числе по физическим лицам — около 9 млрд рублей. Кредитный портфель достигнет 36 млрд рублей, прирост за год составит около 40%.

**BG:** Если говорить про банковский рынок в целом, то, на ваш взгляд, в 2013 году стало наиболее знаковым для российского финансового сектора?

**Д. Г.:** Трудно выделить тенденции, которые бы значительно повлияли на рыночную ситуацию. Продолжается разработка новых требований Центробанка к банкам и пристальный контроль над их деятельностью. В связи с этим наблюдалось увеличение активности Центрального банка в отношении непокрытых реальными залогами ссуд физическим лицам. В этом году было много публичных высказываний на этот счет, поэтому эта активность стала заметной. Все остальное находится скорее в тренде нормальной коммерческой деятельности.

**BG:** Есть ли предпосылки, что в обозримом будущем станет заметно оживление в российской экономике?

**Д. Г.:** Темпы роста российской экономики снижаются. После кризисных явлений каких-то очевидных точек роста пока не возникло. Есть определенный рост на жилищном рынке с точки зрения объемов ипотеки и строящегося жилья. Но это, скорее всего, накопленные факторы, которые характерны для нашего российского рынка. Дефицит жилья был, есть и будет, поэтому активность на этом

рынке будет присутствовать. По статистике, накопления населения увеличиваются, что подтверждает растущую потребительскую неопределенность в обществе, когда люди предпочитают сберегать, а не тратить. Приобретение жилья тоже можно рассматривать в качестве одного из факторов сбережения. С другой стороны, люди, достигнув определенного уровня накоплений, улучшают свои жилищные условия. У строительных компаний есть спрос на привлечение заемных средств для реализации проектов, но стоит отметить, что около 30% петербургских компаний воплощают в жизнь свои проекты, не прибегая к кредитам, используя собственные средства или привлекая их на финансовых рынках.

**BG:** Каким образом растет корпоративный сегмент у банков на фоне стагнирующей экономики России?

**Д. Г.:** Если рассматривать отдельные сегменты, то сейчас активно развиваются компании, занятые на инфраструктурных направлениях, — это энергетика, дорожное строительство, топливный рынок. Компании, работающие с госзаказами, больше кредитуются, поскольку нуждаются в оборотном капитале, так как в последнее время закупки работают не по авансовой схеме, а по факту поставки. Хотя в этом секторе большую активность проявляют государственные банки, а коммерческим банкам приходится работать с субподрядчиками, что, конечно, более рискованно. В остальном происходит перераспределение клиентов, так как новых игроков практически не появляется. Сейчас очень активна конкуренция за клиента с точки зрения качества предоставления услуг, так как с позиции цены банковские продукты почти одинаковы на рынке. Для клиента важным показателем является время, прошедшее от первого обращения за кредитом до момента реализации проекта, особенно если компания участвует в государственном тендере. В данной ситуации у коммерческих банков есть возможность побороться за клиента.

**BG:** То есть определенная миграция клиентов между банками существует?



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЧЕНКО

**Д. Г.:** Безусловно, она существует. Как правило, крупные клиенты не работают с одним банком. Наибольшая доля сделок, конечно, приходится на ведущих игроков, однако другие коммерческие банки ведут себя довольно активно. У каждого банка своя система работы, свои требования к заемщикам, поэтому клиенты всегда могут выбрать тот банк, который готов выполнить текущие задачи. Тем не менее нельзя говорить о значительной миграции клиентов, поскольку корпоративный банковский рынок, особенно в регионах, довольно консервативен, а отношения банков с клиентами выстраиваются в долгосрочной перспективе, а не для разовых сделок.

**BG:** Давайте перейдем от миграции клиентов к миграции кадров. Высока ли текучка в банковской сфере? По каким позициям она наиболее ощутима?

**Д. Г.:** Текучка кадров для банковского сектора не столь характерна из-за специфики рынка. Если говорить о конкретных позициях, то, безусловно, отличия по ротации кадров в различных специализациях, конечно, присутствуют. Средний менеджерский состав — это устойчивые позиции, при этом операционные и кассовые работники гораздо легче меняют место работы. На этих позициях существуют максимально стандартизированные требования, поэтому основные критерии выбора банка для таких специалистов основываются на удобстве — то есть на режиме работы и расположении офиса.

**BG:** По каким позициям вы испытываете нехватку качественного персонала?

**Д. Г.:** Я бы не сказал, что в банковской сфере существует нехватка качественного персонала. Сейчас количество игроков рынка сокращается, зачастую путем объединения и укрупнения коммерческих банков. В связи с этим квалифицированный персонал на рын-

ке есть, хотя специалистов высокого уровня найти сложно — всегда будут востребованы специалисты корпоративного финансирования, квалифицированные кадры по рознице, профессионалы инвестиционного банкинга. Впрочем, задавшись целью, можно найти любого специалиста.

**BG:** Обратимся к планам по развитию. Какие перед вами стоят задачи на 2014 год?

**Д. Г.:** Хотелось бы сохранить имеющиеся темпы роста, хотя объективно мы понимаем, что это будет непросто. В качестве драйверов роста для банка мы видим выход на региональные рынки, активизацию работы в Москве. В прошлом году мы открыли филиал в Москве, сейчас он начал приносить прибыль. Также мы продолжим развивать наш розничный проект. Безусловно, исходя из существующей ситуации на рынке и позиции регулятора, это будет преимущественно залоговое кредитование. Мы продолжим совершенствовать технологии, в том числе удаленного обслуживания, что, помимо удобства для клиента, позволит нам сократить издержки.

**BG:** В каких регионах вы намерены открывать офисы?

**Д. Г.:** Мы смотрим на центральную часть России, нам интересен Краснодарский край. Но открытие регионального офиса оправданно только при наличии пула клиентов в конкретном регионе. Формировать портфель региональных клиентов мы планируем, в том числе, через Москву — из числа компаний с центральным офисом в столице. Так мы поступили с московским филиалом — сначала в столице был открыт расчетно-кассовый офис, мы сформировали пул клиентов, а потом на основе этого офиса зарегистрировали филиал. Из общего числа клиентов уже четверть приходится на московский филиал. В течение нескольких лет мы рассчитываем, что этот показатель достигнет 50%. ■