

«МЫ ИДЕМ ПРОТИВ ТРЕНДА»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» ВЛАДИСЛАВ ГУЗЬ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ЮЛИИ ЧАЮН РАССКАЗАЛ О ТОМ, ПОЧЕМУ БАНК НАХОДИТСЯ НЕ В ТРЕНДЕ РЫНКА ПО ПРИБЫЛИ И ПО ДИВИДЕНДНЫМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ, ОЖИВАЕТ ЛИ ЭКОНОМИКА ПОСЛЕ СНИЖЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ ДО 12,5%, А ТАКЖЕ О ТОМ, ПОЛЕЗЕН ЛИ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВУ ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ.

BUSINESS GUIDE: Расскажите, пожалуйста, о промежуточных итогах работы банка за прошедшие месяцы 2015 года: что было достигнуто по портфелю, как эти показатели изменились по сравнению с аналогичным периодом 2014 года?

ВЛАДИСЛАВ ГУЗЬ: В целом, как водится, мы идем против рынка. На фоне убытков, которые были заработаны отечественной банковской системой, мы сгенерировали прибыль. В первом квартале 2015 года мы заработали более 600 млн рублей, что на 10% больше аналогичного периода прошлого года. По данным ЦБ, за апрель убыток банковской системы в России составил примерно 20 млрд рублей, а наша прибыль составила 250 млн рублей. Мы ожидаем, что май также будет прибыльным, хотя и не таким, как апрель, поскольку нами планируются достаточно крупные налоговые выплаты.

BG: А за счет чего вы идете против рынка?

В. Г.: У нас не так сильно реализовался процентный риск, пожалуй, минимальная прибыль у нас была только в январе. В конце 2014 года и в начале 2015 года мы не участвовали в ценовой гонке за ресурсы, у нас не было необходимости гасить внешние займы, соответственно, мы глобально не повышали процентные ставки, а также не было серьезного оттока средств населения. Процентный риск реализовался по всей банковской системе, поскольку ставки по активам и кредитам в верхнем диапазоне по рынку так и не отработали, то есть клиенты не стали кредитоваться по завышенным ставкам. Банки, которые аккуратнее подходили к этому вопросу, понесли минимальные потери, в том числе и мы. Банк «Санкт-Петербург» в первом квартале нарастил выручку до 6 млрд рублей, что на 48% больше, чем в первом квартале 2014 года, несмотря на то, что у нас снизился кредитный портфель за первый квартал на 2%. Выручку мы увеличили за счет комиссионного дохода и за счет работы на финансовых рынках.

BG: С чем связано снижение по кредитному портфелю?

В. Г.: Существенную роль в снижении сыграло то, что у нас произошло списание старых долгов еще 2008 года в размере 3 млрд рублей, был целенаправленно погашен ряд давних инвестиционных кредитов примерно на такую же сумму. Если убрать эти списания и погашения, то мы оказались в нуле по сравнению с 1 января 2015 года. Фактически падения не произошло, но при этом мы существенно нарастили пассивы физических лиц в рублях примерно на 15%.

BG: За счет чего вы их нарастили?

В. Г.: За счет средств текущих и новых клиентов. У нас не было по концу прошлого года оттока средств физических лиц, ряд банков прекратил свое существование или попал под санацию, поэтому произо-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

шел некоторый переток клиентов в более надежные банки, в том числе и в наш.

BG: Банки сейчас стараются сокращать выдачу кредитных карт, что с этим сегментом происходит у банка «Санкт-Петербург»?

В. Г.: Мы не кредитруем клиентов «с улицы», так как всегда подходили к этому вопросу очень тщательно. Мы как выдавали кредитные карты своим клиентам, так и продолжаем их выдавать. Это, пожалуй, единственный розничный продукт, который не претерпел отрицательной динамики с точки зрения спроса во время зимней турбулентности. Он востребован. Что касается розничных продуктов в целом, ипотеки, автокредитования, то по данным за апрель можно констатировать, что спрос вернулся на докризисный уровень.

BG: А каковы предпосылки для этого в экономике? Или восстановление спроса происходит исключительно за счет господдержки?

В. Г.: Тут играют роль несколько факторов: это и программы субсидирования ставок, и отложенный спрос, и то, что ключевая ставка ЦБ пошла вниз. Я считаю, что сейчас ставка находится в некоем балансе с точки зрения стимулирования роста экономики и сдерживания инфляции. Ощущается определенное оживление кредитования. Например, ипотечного, спрос на которое вырос в три раза с запуском программы господдержки. Своевременный старт позволил нам по итогам апреля занять третье место в стране среди всех участников программы.

BG: А как обстоят дела с кредитованием корпоративных клиентов? В прошлом году мы обсуждали с вами, что компании не берут кредиты на инвестиционные цели, сейчас ситуация как-то изменилась?

В. Г.: Безусловно, ситуация еще не изменилась, но она начинает меняться. В первом квартале в основном брали деньги на пополнение оборотных средств. Сейчас

спрос на кредиты начинает оттаивать из-за снижения процентной ставки. Кроме того, для продвинутых компаний инвестиции в кризис являются наиболее интересными, так как они одновременно самые тяжелые, но и самые перспективные. В тех отраслях, где это возможно, инвестиционный спрос начинает возвращаться. Речь идет об отраслях, связанных с добычей полезных ископаемых, пищевой, химической промышленности. О предприятиях, ориентированных на экспорт, у которых есть валютная выручка, но основная составляющая затрат — рублевая. Не исчерпан спрос на жилье, хотя и снизился. У нас есть инвестиционно-кредитные продукты, которые интересны корпоративным заемщикам, это «Проектное финансирование на создание имущественного комплекса», «Строительство и реконструкция жилой и коммерческой недвижимости» и «Бизнес-ипотека».

BG: Банк выплатит своим акционерам дивиденды за 2014 год в объеме 890 млн рублей, или 20% от годовой прибыли по РСБУ. В связи с чем было принято это решение в действительно тяжелый отрезок времени для экономики страны и когда будут осуществлены эти выплаты?

В. Г.: На годовом собрании акционеров мы рекомендуем выплатить дивиденды, и, скорее всего, такое решение будет принято. Год назад на прошлом годовом собрании нынешний председатель наблюдательного совета банка Александр Савельев сказал, что дивиденды будут выплачиваться в размере 20% от годовой прибыли, сумму в этом размере мы и намерены выплатить. Это не скажется на деятельности банка негативно, у нас достаточный запас по капиталу, свыше 13%, а выплата дивидендов скорректирует его не более чем на 0,2%. Безусловно, в вопросе выплаты дивидендов мы опять идем против рынка. Мы стараемся выполнять

обещания, данные руководством банка, хотим продемонстрировать рынку наш фокус на долгосрочное увеличение акционерной стоимости банка, на повышение привлекательности банка как объекта инвестирования. Годовое собрание у нас будет 18 июня, 3 июля закрывается реестр акционеров, претендующих на получение дивидендов, и после этого в рамках закона дается 10 дней для выплат номинальным держателям, и 25 дней — для выплат всем остальным.

BG: Как у банка обстоят дела с просроченной задолженностью и работаете ли вы с коллекторами?

В. Г.: Просрочка глобально не выросла за счет взвешенной кредитной политики и детальной работы с заемщиками, хотя определенный рост, конечно, есть. И вызван он большей частью снижением номинального кредитного портфеля, о чем я говорил выше. По прошлому кварталу (РБУ) уровень просроченной задолженности свыше 30 дней составлял 3,2% как по юридическим лицам, так и по физическим. Сейчас по юрлицам он вырос до 3,9%, по физлицам до 3,5%. У нас достаточно высокое покрытие резервами на уровне 8%, поэтому ничего критичного в этом повышении мы не видим. Что касается просроченной задолженности, то мы работаем с ней самостоятельно. Мы не привлекаем коллекторские агентства, потому что не можем гарантировать корректный и качественный уровень работы коллекторов с нашими клиентами. Кроме того, те цены, которые предлагают коллекторские агентства за пакеты долгов, значительно ниже, чем та сумма, которую мы возвращаем собственными силами. Иными словами, такое сотрудничество нам невыгодно ни экономически, ни политически.

BG: Вы будете участвовать в ПМЭФ в 2015 году?

В. Г.: Да, буду. Не уверен, что выступлю там с каким-то докладом, но у меня уже намечено много встреч. ПМЭФ — это ежегодная возможность, которую я с удовольствием использую для того, чтобы встретиться с уже известными партнерами и клиентами и познакомиться с новыми. Безусловно, это мероприятие полезно для банка, так как есть проекты, которые находятся в работе и требуют дополнительных встреч в формальной и неформальной обстановке. Я уверен, что появятся новые проекты. Так или иначе, банковский рынок сузился, но возможность привлечения новых серьезных клиентов всегда существует, мы этой возможностью будем пользоваться. Несмотря на то, что основные соглашения заключаются кулуарно, за кулисами ПМЭФ, все равно само это мероприятие является стержнем, на котором эти кулисы держатся. Естественно, там есть некие протокольные вещи, но это необходимый антураж для большого события. ■