

Экономика региона

Артем Констандян: «Наши бизнес-модели совпадают»

В начале июля Промсвязьбанк и Первобанк объявили о слиянии. Соглашение о намерении было подписано в рамках XX Санкт-Петербургской международной банковской конференции. После одобрения сделка станет одной из крупнейших на российском рынке в этом году. О том, как будет проходить процесс интеграции, и как он отразится на действующих клиентах обоих банков, «Ъ-Экономика региона» рассказали председатель правления Промсвязьбанка Артем Констандян и председатель правления Первобанка Андрей Гончаров.

— интервью —

Почему акционеры банков приняли решение о слиянии? Чем Первобанк и Промсвязьбанк интересны друг другу?

А. К.: Мы объединяемся с Первобанком по нескольким причинам. Первая и наиболее очевидная — это серьезное укрепление позиций объединенного банка именно в Самарском регионе. Я не хочу спекулировать на тему рыночной доли, потому что на баланс любого регионального филиала можно повесить какой угодно корпоративный кредит, а можно его, наоборот, забрать в головной офис, если он находится не в Самаре, конечно. Но, тем не менее, в сфере обслуживания малого и среднего бизнеса, в области розничного бизнеса наше объединение приведет к тому, что это будет игрок номер два после Сбербанка в Самарской области. Вторая причина заключается в том, что Первобанк очень качественно работал с крупными корпоративными клиентами. Подчеркну, что это один из немногих региональных банков, демонстрирующих такие результаты. Промсвязьбанк за последние несколько лет очень сильно продвинулся в работе с крупным бизнесом. Наши бизнес-модели совпадают. Думаю, что объединенная платформа поможет и дальше уверенно двигаться в этом направлении, а также даст новые возможности развития банку и клиентам. Ну, и в-третьих, не могу не сказать об акционерах Первобанка. В этом году ПСБ уже совершил капитальные сделки, которые укрепили его структуру. И то, что у банка появятся новые, очень уважаемые акционеры, является пусть не главным, но все-таки серьезным преимуществом возможной сделки.

А. Г.: Также могу отметить, что у наших банков много общего. У Промсвязьбанка нет существенного объема рискованных розничных кредитов. Мы тоже сконцентрированы на работе в сегментах обеспеченного кредитования — более 80% нашего розничного портфеля приходится на ипотеку и автокредитование. Сегодня Первобанк входит в ТОП-20 по автокредитованию, ТОП-40 по ипотечному кредитованию среди российских банков. Промсвязьбанк специализируется на работе с малым и средним бизнесом. Для нас клиенты сегмента МСБ также являются ключевыми. По данным рэнкинга «Эксперт РА», Промсвязьбанк занимает 3 место по размеру портфеля кредитов МСБ, а мы — 27 (находясь в конце первой сотни банков по активам). Система дистанционного банковского обслуживания Промсвязьбанка постоянно становится лидером в различных рейтингах. Мы тоже большое внимание уделяем развитию этого направления — система «Интернет-Первобанк» была создана всего несколько лет назад, но уже сегодня входит в ТОП-15, по оценке «Эксперт РА». Анализ других факторов также показал, что в целом у наших банков схожие модели развития бизнеса. Но у Промсвязьбанка существует большой потенциал роста в рамках описанной выше бизнес-модели. Он вошел в число системно значимых, в систему докапитализации через ОФЗ (в конце июня Совет директоров АСВ одобрил заявку Промсвязьбанка на получение 29,9 млрд рублей. — Прим. «Ъ-Экономика региона»), существенно нарастил капитал в этом году. Объединение с таким сильным игроком позволит нам получить существенный синергетический эффект с точки зрения CIR, расширить доступные лимиты по финансированию наших клиентов, снизить (в силу масштаба) стоимость фондирования активных операций, сохранить динамику развития бизнеса и увеличить его размеры. Кроме того, мажоритарные акционеры Промсвязьбанка непосредственно вовлечены в банковский бизнес — он для них является основным. По совокупности факторов, акционеры Первобанка и Промсвязьбанка пришли к выводу, что банки являются комфортными и надежными партнерами для интеграции.



По мнению Артема Констандяна, объединенный банк может стать игроком номер два в Самарской области

В какой форме должна пройти будущая сделка?

А. К.: Пока мы подписали протокол о намерениях. Еще раз хочу расставить все точки над «i», это еще не сама сделка. Последняя еще подлежит одобрению со стороны антимонопольного органа и банковского регулятора. Документы на согласование уже поданы. По моим ожиданиям — в течение полутора-двух месяцев мы сможем подписать основной договор. Все детали будущего договора не подлежат раскрытию, но могу сказать, что сделка будет безденежной, состоится обмен акциями из расчета 100% Первобанка за 5,59% акций Промсвязьбанка.

Насколько это выгодные условия объединения для акционеров Первобанка?

А. Г.: Я считаю, что условия, на которых происходит процесс слияния Первобанка и Промсвязьбанка, для наших акционеров являются комфортными, поскольку мы объединяемся с одним из крупнейших игроков российского банковского рынка без какого-либо дисконтирования капиталов. Капиталы наших банков соотнесены друг с другом в пропорции 1 к 1 — при том, что мы занимаем 87 место по активам, а Промсвязьбанк — 11 (по данным «Интерфакс»). — Прим. «Ъ-Экономика региона», наша региональная сеть не столь масштабна, как у Промсвязьбанка — офисы Первобанка работают в 21 городе России. В результате вложения акционеров Первобанка в банковский капитал сохранятся, но это будет уже доля в одном из крупнейших частных банков страны.

Обговорена ли в условиях сделки возможность продажи акций, которые получат в Промсвязьбанке акционеры Первобанка?

А. К.: Не надо искать каких-то подводных камней, их, в общем-то, нет. Слияние банков путем объединения — это классическая форма консолидации в любой отрасли. То, что акционеры Первобанка приняли решение для себя стать миноритарными акционерами объединенного банка, более крупной структуры — это не альтруизм. Тот актив, который получают акционеры Первобанка, точно не хуже тех акций Первобанка, которым они сейчас обладают. Не будем забывать о том, что уже сегодня акции Промсвязьбанка — торгуемый на бирже продукт. Да, пока реальный объем торгов, которые проходят ежедневно, не высок. Но каков горизонт инвестиций и участия акционеров Первобанка в объединенном банке — это все-таки вопрос к ним. У меня, в свою очередь, нет сомнений, что он не краткосрочный.

А. Г.: Хочу подчеркнуть, что от нашего объединения выиграют все: и акционеры, и наши клиенты.

Какие выгоды от слияния получат клиенты обоих банков?

А. К.: Есть вещи, которые находятся на поверхности, а есть потенциал, раскрывать который нужно длительное время. Если говорить о первом, то, например, в Промсвязьбанке норматив лимита на одного корпоративного заемщика намного больше, поэтому клиенты смогут рас-

считывать на больший объем финансирования в одном банке. Потенциал, который предстоит раскрывать, лежит в плоскости интеграции. Есть инструменты, доступные клиентам Промсвязьбанка в федеральном масштабе, которые в том числе исходят из наших международных возможностей. Я имею в виду филиал на Кипре, факторинговую компанию в Казахстане и управляющую компанию в Цюрихе. Клиентам объединенного банка станут доступными продукты, по которым ПСБ является лидером — международное тор-

Уже ясно, что будет с менеджментом Первобанка?

А. К.: Сила любого банка, да и вообще любого предприятия, в людях. Именно благодаря команде Первобанк вырос и стал привлекательным для инвесторов. Поэтому сохраним лучших сотрудников. Процесс объединения всегда имеет свои сложности. Вполне возможно дублирование функций. Кроме того, есть пересечение и по точкам продаж, не столько в Самаре, где мы скорее дополняем друг друга, сколько в других регионах. Если сделка будет подписана, рабочая интеграционная группа будет принимать соответствующие решения по кадрам. И если с кем-то, к сожалению, придется расстаться, совсем не обязательно, что это будет сотрудник Первобанка, т. к. качество его менеджмента и персонала мы оцениваем очень высоко.

Будет ли сохранен бренд Первобанка?

А. К.: Пока я не могу ответить на этот вопрос однозначно, так как сделка еще не состоялась. Когда она произойдет, будет разработана программа интеграции банков, состоящая из нескольких этапов. Однозначно, бренд Первобанка сразу не прекратит свое существование. Но насколько долго это продлится, пока сказать не могу.

Как будет работать Первобанк в ближайшее время?

А. Г.: Существенных изменений не планируется. До завершения интеграции клиенты будут продолжать обслуживаться в тех офисах банка, к которым они привыкли. Спектр предлагаемых продуктов и услуг, а также их ценовые условия не изменятся. То есть то, что у клиентов зафиксировано сейчас в договорах с Первобанком — условия по депозитам и начислению процентов, ставки и сроки по кредитам, — все это сохранится. А дальше, когда процесс слияния будет завершен, с точки зрения операционного обслуживания у наших клиентов изменятся реквизиты счетов. Об этом, конечно, мы уведоим всех клиентов заблаговременно.

Что будет с дочерними компаниями Первобанка?

А. Г.: В периметр сделки по объединению вошли все компании, которые принадлежат банку. Информация о них раскрыта на нашем официальном сайте. Они продолжают работать в прежнем режиме. Единственное изменение — после завершения процесса интеграции их акционером станет Промсвязьбанк.



Андрей Гончаров уверен, что от объединения выиграют все: и акционеры, и клиенты

А как сейчас строится работа с партнерами? Планируются ли изменения условий партнерских программ?

А. Г.: Со всеми нашими партнерами и контрагентами мы работаем в прежнем режиме — договорные обязательства исполняются и будут продолжаться исполняться в полном объеме. Главная цель нашей интеграции с Промсвязьбанком — это не просто объединение двух банков, это, в первую очередь, объединение двух бизнесов: весь бизнес, который сейчас наполняет Первобанк, будет сохранен, и будет развиваться дальше, но уже в объединенной структуре. И многие проекты, которые у нас есть — и в сфере ипотечного и автокредитования, и с транспортной картой, и проект с «Евросетью» по привлечению депозитов, — все они будут продолжать работать и добавляться новыми сервисами.

Расскажите поподробнее о проекте с «Евросетью» — сервис функционирует уже третий месяц, это новаторский проект для российской экономики. Каких результатов удалось достичь за это время? Насколько эта услуга популярна среди клиентов?

А. Г.: Действительно, наш совместный проект с компанией «Евросеть» по оформлению депозитов на карту «Кукуруза» был запущен не так давно, но уже с первых дней мы видим, что сервис клиентам интересен. Сейчас на депозитах, в рамках этого проекта, размещено уже более полумиллиарда рублей. При этом мы пока не проводили маркетинговых акций по этому продукту. В июне мы предложили владельцам карт новые условия, в частности, с возможностью увеличения процентной ставки до 11% годовых. Оформить бесплатную дебетовую карту «Кукуруза» MasterCard можно во всех салонах «Евросети». Кроме того, наш сервис распространяется и на уже действующие карты. Проект развивается, думаю, мы достаточно быстро перешагнем отметку в 1 млрд рублей и выйдем на запланированные показатели.

Процесс слияния займет несколько месяцев. В этот период некая неопределенность будет сохраняться, что явно является не лучшим фактором для привлечения клиентов. Собирается ли Промсвязьбанк как-то демпинговать в переходный период?

А. К.: Мы с вами, даже выбирая товар на полках магазинов, отдаем предпочтение не самому дешевому, а понравившемуся товару, отвечающему нашим потребностям. Безусловно, цена важна, она должна быть конкурентной. Клиент выбирает тот банк, где ему удобно обслуживаться, банк, отвечающий его потребностям. Если клиента удовлетворяет качество продуктов и услуг, то он готов за них платить определенную цену. Мы не готовы демпинговать, и это говорит о том, что мы правильно ведем свой бизнес. Однако я не исключаю в период интеграции запуска новых интересных программ в Самарском регионе, которые будут выглядеть конкурентно и привлекательно. Не исключаю, но и анонсировать пока тоже не готов, все-таки сделка еще не состоялась.

Какой прирост розничного и корпоративного портфеля Промсвязьбанк ожидает в этом году в результате слияния?

А. К.: Наша возможная интеграция займет длительное время, поэтому 2015-й год нужно оценивать для обоих банков в отдельности. Если говорить про Промсвязьбанк, то сейчас мы находимся в тренде банковской системы: розничный портфель уменьшается, и мы прогнозируем отрицательные темпы его роста, за исключением ипотеки. Хотелось бы отметить, что последний кризис очень больно ударил по розничной системе, и многие банки, работающие в этой сфере, несут колоссальные убытки. Первобанк же сегодня имеет очень качественный розничный портфель, т. к. достаточно разумно, консервативно работал с корпоративными и зарплатными клиентами. Что касается корпоративного портфеля, то здесь мы ожидаем определенный рост. Конечно, гигантского увеличения ждать не приходится, но, тем не менее, спрос со стороны крупнейших заемщиков, в первую очередь, «голубых» фишек от российской экономики есть. Частично он связан с необходимостью рефинансирования внешних долгов. Отдельно я хотел бы отметить активную работу экспортного страхового агентства России — ЭКСАР. Под его гарантии российские банки и Промсвязьбанк, в частности, масштабно увеличивают финансирование российского экспорта. Это одна из точек роста кредитного портфеля Промсвязьбанка.

Можно ли назвать слияние игроков на финансовом рынке обычным явлением? Как оцениваете успех слияния?

А. К.: Да, такие сделки происходят. С учетом текущего состояния и экономики в целом, и финансового сектора, путь слияния и укрупнения банков является самым оптимальным. Подчеркну, сейчас это рыночная тенденция, не приводящая, например, к росту доли игроков с государственным участием на банковском рынке страны. Такой путь позволит банковскому бизнесу продолжать развиваться, а клиентам — получать качественные продукты и услуги.

А. Г.: У нас уже есть успешный опыт интеграции банков: около десяти лет назад именно в результате слияния двух кредитных организаций появился Первобанк (Первобанк создан в январе 2006 года в результате объединения двух банков, работавших на самарском финансовом рынке с 1994 года, — КБ «Самарский кредит» и ЗАО «НОВА Банк». — прим. «Ъ-Экономика региона»).

Беседовала Марина Сергеева