

«ОБЪЕДИНИТЬ КОРПОРАТИВНЫЙ БЛОК В ЕДИНЫЙ КУЛАК»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ
ПАО «БАНК „САНКТ-ПЕТЕРБУРГ“» ВЛАДИСЛАВ ГУЗЬ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ
ЮЛИИ ЧАЮН РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАКИЕ СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БАНКЕ ПОВЛЕКЛА
ЗА СОБОЙ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ, О ТОМ, КАК ПРОДВИГАЕТСЯ ПОСТРОЕНИЕ DIGITAL-БАНКА,
А ТАКЖЕ О ТОМ, В КАКОМ ФОРМАТЕ КРЕДИТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ СОБИРАЕТСЯ ОСВАИВАТЬ
РЕГИОНЫ И ОБ ОТКРЫТИИ ОФИСА В НОВОСИБИРСКЕ.

BUSINESS GUIDE: Каковы результаты деятельности банка за первый квартал 2016 года и как эти результаты изменились по сравнению с предыдущим периодом?

ВЛАДИСЛАВ ГУЗЬ: В целом результаты работы банка в первом квартале по МСФО очень неплохие, мы ими довольны. Мы удвоили чистую прибыль по сравнению с первым кварталом прошлого года, и она составила 1,2 млрд рублей. Процентный доход составил 5,1 млрд рублей, что выше показателя за аналогичный период на 22,9%. Комиссионный доход вырос на 34,8% и составил 1,1 млрд рублей. Выручка за первый квартал составила 7,5 млрд рублей, увеличившись на 36% по сравнению с первым кварталом 2015 года. Доход от операций на финансовых рынках достиг 1,3 млрд рублей, что в 2,5 раза больше, чем по итогам первых трех месяцев прошлого года. На 1 апреля 2016 года размер собственного капитала банка составил 82,8 млрд рублей.

BG: А каковы изменения кредитного портфеля?

В. Г.: На колебания кредитного портфеля оказывает существенное влияние курс валют: в 2016 год мы входили по одному курсу, средний курс по первому кварталу был уже другим, к концу квартала — третьим. Но, несмотря на это, общий кредитный портфель демонстрирует прирост. Если на 1 января 2016 года его объем составлял 349 млрд рублей, то на 12 мая портфель вырос до 354 млрд рублей.

BG: Экономика не может похвастаться позитивными тенденциями, за счет чего тогда банк наращивает портфель?

В. Г.: Мы привлекаем новых клиентов, пользуясь ситуацией на рынке: прирост портфеля идет за счет интересных и перспективных клиентов, которые высвобождаются благодаря чистке рынка. Часть кредитов, в том числе проблемных, погашается, часть безнадежных займов списывается в течение года, мы замещаем их более здоровыми кредитами.

BG: Недавно вы приступили к эквайрингу отечественной платежной системы «Мир», расскажите, что для этого было сделано и каковы ваши впечатления о системе в целом?

В. Г.: Мы одними из первых получили сертификат Национальной системы платежных карт, который позволяет обрабатывать платежи внутри России. Мы провели донастройку нашей операционной системы и теперь принимаем карты во всей банкоматной сети, которая включает в себя более 700 банкоматов и платежных киосков, в филиалах и допфисах. Также карты принимает большинство терминалов в торговых точках, которых у банка насчитывается около 7 тыс. Я не могу сказать,



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

что использование этих карт уже носит какой-то массовый характер, но они работают. Вскоре мы намерены эмитировать карты на базе системы «Мир». Ограничений в возможностях эмиссии, как таковых, у нас нет. У банка достаточно большой пласт клиентов, которые так или иначе связаны на бюджетное финансирование, полагаю, что в первую очередь в использовании этих карт будут заинтересованы именно они. Мы уверены, что в краткосрочной перспективе, когда будут отлажены все процедуры, «Мир» будет работать точно так же, как и другие платежные системы, без каких бы то ни было проблем.

BG: В банке произошли перераспределения полномочий, некая реструктуризация на уровне топ-менеджмента. Что изменилось, а также зачем это было сделано?

В. Г.: Конъюнктура рынка изменилась, что потребовало структурных изменений со стороны банка. Главным образом это коснулось корпоративного блока и блока филиальной сети. Раньше корпоративный блок делился на блок крупнейших корпоративных клиентов и на блок крупного, среднего и малого бизнеса, что было актуально для рынка. Сейчас, когда поле интересных клиентов значительно сузилось, на первый план вышел не объем выручки клиента, на котором основывался принцип разделения по блокам, а качество заемщика. Мы посчитали, что будет целесообразно объединить корпоративный блок в единый кулак. Теперь у нас главный принцип — не объемы бизнеса клиента, а его качество и доходность для банка. Во главу угла мы ставим рентабельность, оценку рисков. Единый корпоративный блок работает уже несколько месяцев, и мы видим его эффективность. Что касается филиальной сети, то банк растет и развивается, увеличивается количество офисов и представительств, что влечет за собой некоторую инертность в оператив-

ности принятия решений. Управление филиалами, их операционными и кредитными рисками выходит на первый план, поэтому мы решили объединить все это в единый блок. Кроме того, было необходимо, чтобы у сети появился свой представитель в головном банке на уровне первого заместителя председателя правления. Именно поэтому этот блок возглавил мой первый заместитель Владимир Скатын, который до этого руководил блоком крупнейших клиентов. А объединенным корпоративным блоком руководит еще один первый заместитель — Александр Коньшков, который ранее возглавлял блок крупного, среднего и малого бизнеса.

BG: Каковы планы банка по развитию в регионах?

В. Г.: У нас большие планы относительно Москвы, на которую приходится треть нашего бизнеса. С Москвой связано еще одно структурное изменение в банке: директор столичного филиала Татьяна Богданович была введена в состав правления банка. Это закономерный шаг, потому что значимость бизнеса в Москве будет только расти. В будущем она может занять половину нашего бизнеса. Каким бы любимым и привлекательным рынок Петербурга ни был, он ограничен. Рано или поздно мы упремся в потолок. Региональную экспансию мы уже начали: об этом говорит небезызвестный факт, что мы активно развиваемся в Калининграде, купив банк «Европейский». Летом 2016 года мы планируем открыть представительство в Новосибирске. Вообще, мы хотим охватывать регионы путем открытия представительств, что значительно дешевле и менее рискованно, нежели покупать там бизнес или открывать полноценный филиал. И это отличная возможность использовать удаленные каналы. Что касается расходов, то фактически они пойдут на аренду офиса и зарплату команде, которая на первом этапе будет состоять из трех человек. Возглавит представительство человек из обоймы Райффайзенбанка. Мы не идем в Новосибирск под конкретных крупных клиентов, но также не идем туда вслепую. Мы предметно проанализировали рынок, естественно, клиентов знаем и будем их привлекать. Если эта модель зарекомендует себя как успешная, мы рассматриваем возможность выхода в Екатеринбург, а также на юг, в частности, в Краснодар.

BG: Какие шаги будете предпринимать, чтобы развивать digital-банк?

В. Г.: Развитие digital-банка означает максимальный уход в онлайн-среду, что отвечает пользовательскому спросу. Тот классический банкинг, к которому мы привыкли за последние десятилетия, будет отмирать. В развитии онлайн-банкинга

мы являемся одними из лидеров, сейчас у банка «Санкт-Петербург» около 50% депозитов открывается в электронной среде и примерно 70% беззалоговых кредитных сделок заключается там же. У нас более 600 тыс. активных пользователей интернет-банка. Если говорить про деление по возрастным категориям, то, конечно, самыми активными пользователями являются молодые люди. Хочу отметить, что даже продавать услуги молодежи классическим способом становится тяжелее, потому что они практически живут в онлайн-среде. Люди среднего и старшего возраста тоже активно пользуются, тем более что мы стимулируем переход клиентов в онлайн — предлагаем более выгодные условия за счет существенного для банка снижения себестоимости услуги. В итоге digital-банк подразумевает под собой то, что классические банковские сделки будут уходить в онлайн и осуществляться при помощи одного клика, а функции банка и его сотрудников будут заключаться в консультировании клиентов.

BG: Развитие digital-банка подразумевает под собой все больший уход в онлайн-среду. Означает ли это, что банк будет значительно сокращать свою сеть отделений?

В. Г.: В отдаленной перспективе — да. В данный момент проникновение классических банковских услуг остается высоким, особенно в текущей ситуации в экономике, когда часть банков выбывает, а другая часть сокращает сеть. Мы как крупнейший региональный банк сейчас максимально пытаемся приблизиться к клиентам. В Петербурге у нас было несколько неохваченных спальных районов, куда мы благополучно вывели сеть своих отделений в прошлом году. В этом году у нас также запланировано к открытию нескольких точек. На данный момент в старом дизайне у нас остается примерно половина всех имеющихся офисов, но работа по смене формата ведется. Хотя некоторые точки будет почти невозможно кардинально изменить, потому что они находятся в памятниках архитектуры, что накладывает определенные ограничения.

BG: В этом году банк принял дивидендную политику, что сейчас делается в ее рамках?

В. Г.: В апреле наблюдательный совет банка рекомендовал общему собранию акционеров направить более 460 млн рублей на выплату дивидендов, это 20% от чистой прибыли по РСБУ. Годовое собрание одобрило данное предложение. Это подтверждает нашу стратегию на дальнейшую капитализацию банка, рост стоимости акций и на привлечение новых акционеров. ■