

«В ЭТОМ ГОДУ ОПЯТЬ БУДЕМ ОДНИМ ИЗ САМЫХ БЫСТРОРАСТУЩИХ БАНКОВ»

ВЛАДИМИР ВЕРХОШИНСКИЙ, ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ БАНКА ВТБ, В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG ДАРЬЕ СИМОНОВОЙ РАССКАЗАЛ О ТОМ, УДАСТСЯ ЛИ РОЗНИЧНОМУ БИЗНЕСУ ВТБ СОХРАНИТЬ В 2016 ГОДУ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ В РОССИИ, О РАЗЛИЧИЯХ МЕЖДУ СТРАТЕГИЕЙ РОСТА И СТРАТЕГИЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ, А ТАКЖЕ ОБ ИНТЕГРАЦИИ БАНКА МОСКВЫ В СОСТАВ ВТБ.



ЕВГЕНИЙ ПАРЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: Расскажите о текущих показателях банка, что происходит с рынком в целом?

ВЛАДИМИР ВЕРХОШИНСКИЙ: В этом году налицо стабилизация рынка, спрос населения на кредиты восстанавливается. Мы растем практически во всех сегментах. По итогам года планируем выдать 90 млрд рублей по потребкредитам и 140 тыс. кредитных карт.

Кредитный портфель физлиц у нас уже превысил 300 млрд рублей, а с учетом малого бизнеса к концу года он составит 330–340 млрд. За год рост портфеля ожидаем около 12%, это в три-четыре раза выше общерыночных показателей. Думаю, что в этом году мы опять будем одним из самых быстрорастущих банков России.

Отдельно отмечу хорошие темпы роста нашего розничного бизнеса в Санкт-Петербурге. Совокупный кредитный портфель физических лиц здесь с начала года вырос на 22% и на 1 сентября составил 15,5 млрд рублей. С начала года филиал выдал около 4,3 тыс. кредитов наличными и почти 3 тыс. кредитных карт.

BG: Кредитная нагрузка на население растет?

В. В.: Наоборот, в этом году кредитная нагрузка на одного человека в среднем по стране сократилась. Очень большую роль играет тот факт, что население в последние два года активно погашало свои кредиты. Доходы с учетом этого фактора растут, именно поэтому мы видим оживление потребительской активности клиентов. Люди стали более уверенными в своем финансовом положении, в том числе — с учетом долгосрочной перспективы.

BG: Статистика по привлечению средств настолько же позитивна?

В. В.: По привлеченным средствам населения динамика у нас тоже хорошая. В этом сегменте мы продемонстрировали рост на 8% с начала года, и портфель впервые

преодолеl отметку в полтриллиона рублей. В Петербурге портфель депозитов физических лиц банка ВТБ с начала года вырос на 24% и составил около 6,5 млрд рублей. Прогноз по пассивам — если даже мы не будем первым банком в РФ по темпам прироста, то точно войдем в пятерку по объему привлеченных средств.

BG: Что можете сказать про ипотечное кредитование, наблюдаете ли рост в связи с продлением программы господдержки?

В. В.: Этот год является для нас рекордным по ипотеке. ВТБ за восемь месяцев выдал объем ипотечных кредитов на сумму 25 млрд рублей, из них в Петербурге — 1,3 млрд рублей. Всего по итогам года планируем 40–45 млрд рублей. Убежден, что продление программы государственного субсидирования ипотеки поддержало развитие рынка в этом году. И сегодня каждый второй кредит, выданный в нашем банке, — по программе господдержки. Но на 2017 год эта программа, по нашим прогнозам, не будет продлеваться. Думаю, это нормально — уровень рыночных ставок к началу следующего года будет вполне приемлемым.

BG: Что происходит с кредитованием малого бизнеса?

В. В.: Этот сегмент восстанавливается немного медленнее, чем кредитование физлиц. При этом мы видим, что растет интерес клиентов к транзакционным продуктам: расчетно-кассовому обслуживанию, дистанционным сервисам, эквайрингу. Сами предприниматели активно открывают у нас счета — ежемесячно к нам переходит более 2 тыс. новых клиентов. Показатель по сравнению с прошлым годом практически удвоился.

BG: Какие прогнозы по прибыли на этот год?

В. В.: За восемь месяцев этого года мы заработали более 5 млрд рублей. Это хорошая динамика, и по итогам года мы ожидаем 9–10 млрд рублей прибыли, против

8 млрд, которые мы заработали в 2015 году.

BG: У группы ВТБ теперь несколько розничных направлений — розница в рамках ВТБ, ВТБ24, Почта-банк. Зачем группе несколько розничных блоков, как это направление будет развиваться в дальнейшем?

В. В.: Классика стратегии — если ты хочешь увеличить долю рынка, тебе нужно создать разные точки роста. Вместе они завоюют рынок быстрее, а здоровая конкуренция приносит всегда больший результат. Когда твой бизнес вырос, ты делаешь второй шаг — объединяешь. Тем самым достигаешь эффективности. Для роста надо раздать полномочия, а для эффективности — их снова централизовать.

BG: Есть ли между розничным бизнесом ВТБ и ВТБ24 какие-то договоренности по работе с клиентами, чтобы каждый не тянул одеяло на себя?

В. В.: Мы работаем по принципу эффективной координации. С одной стороны, есть розница ВТБ и ВТБ24, у каждого из них своя клиентская база, свой бизнес-план, рынок. С другой стороны, мы не устраиваем «ценовых войн», не перетягиваем существующих клиентов друг у друга, не работаем с зарплатными и VIP-клиентами друг друга, мы синхронизируем подходы к рискам. Мы создали две команды, которые вместе дают больший результат.

BG: Расскажите о присоединении Банка Москвы к ВТБ, что было самым трудным в этом процессе?

В. В.: Для меня присоединение делится на две части: до даты присоединения 10 мая и после. Одно дело — технически банк присоединить, а другое — встроить его в жизнь более крупного банка. На первом этапе самым сложным была технологическая интеграция, но наши IT-специалисты прекрасно отработали, не было ни единого сбоя. Я помню, как специально на всякий случай оставил себе неделю без

встреч, чтобы решать возникшие проблемы, и всю эту неделю ждал, когда же эти проблемы случатся, но так и не дождался. Было всего 20 звонков в колл-центр с вопросом о присоединении. Это притом, что ежедневно к нам поступают тысячи звонков в день. На первом этапе была проведена колоссальная работа с коллективом, большую часть мы сохранили, ключевых сотрудников удержали. Это заслуга всех руководителей, участвовавших в процессе.

Представьте, что ВТБ — это одновременно холдинговая структура, которая владеет всеми «дочками», и корпоративная банковская структура, обслуживающая крупный бизнес. И теперь в рамках этой корпоративной структуры появился розничный бизнес, который по размеру входит в пятерку крупнейших банковских розниц страны.

BG: Ранее вы говорили, что банк вышел из некоторых регионов присутствия. Что сегодня происходит с сетью?

В. В.: В рамках программы по повышению эффективности бизнеса, группа ВТБ тщательно проанализировала сеть отделений всех банков группы. Заккрытие офисов Банка Москвы произошло именно в тех регионах, где при небольшом объеме бизнеса Банка Москвы хорошо развита сеть ВТБ24. Выход Банка Москвы в данном случае позволил достичь существенной экономии расходов группы. На данный момент мы присутствуем в 19 крупнейших регионах России. Для нас это оптимально. И в этих регионах мы свою сеть собираемся наращивать. В ближайшие два-три года откроем несколько десятков новых отделений по стране, в том числе в Северо-Западном регионе. При этом мы не только добавим новые офисы, но и продолжим программу релокации неэффективных. Там, где это возможно, переводим людей в другие регионы, дочерние компании группы — командой мы дорожим. ■