

«МЫ НАМЕРЕНЫ НАРАСТИТЬ ОБЪЕМЫ БИЗНЕСА ПО ВСЕМ НАПРАВЛЕНИЯМ»

УПРАВЛЯЮЩИЙ ФИЛИАЛОМ «СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ» БАНКА ВТБ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ОКСАНА КОЧЕРГА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВЪ АЛЕНЕ ШЕРЕМЕТЬЕВОЙ РАССКАЗАЛА О РЕЗУЛЬТАТАХ РАБОТЫ БАНКА В 2016 ГОДУ, О ПЛАНАХ ПО РОСТУ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ И О ТОМ, ПОЧЕМУ БАНКИ ДЕЛАЮТ СТАВКУ НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ.



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

BUSINESS GUIDE: Как бы вы охарактеризовали ситуацию на банковском рынке в 2016 году?

ОКСАНА КОЧЕРГА: В 2016 году наблюдалось восстановление потребительского спроса, происходит постепенная смена поведенческой модели жителей Петербурга, которые начали совершать покупки и брать кредиты в банках. Рынок Петербурга в 2016 году восстановил объемы выдач кредитов физическим лицам, практически приблизив их к докризисным. Очевидно, что активизация розничного кредитования стала импульсом к росту розничной торговли в Санкт-Петербурге. По итогам прошлого года можно отметить существенное улучшение ситуации с кредитованием. Благодаря программе господдержки на рынке ипотечного кредитования также наблюдался существенный всплеск — по количеству выданных кредитов филиал увеличил свои показатели в 1,8 раза. Кроме того, люди стали активно использовать IT, мобильные банковские приложения. Сегодня клиенты банка, использующие дистанционные каналы, могут осуществлять любые платежи и переводы, узнавать задолженности по налогам, квартплате, штрафам. Кроме того, они могут оформить вклад и подать заявки на любой кредитный продукт, оплатить в онлайн-мобильную связь, услуги ЖКХ, интернет, налоги, штрафы ГИБДД. Большой популярностью пользуется перевод денежных средств на карты. Для нашего филиала 2016 год был очень насыщенным и успешным, о чем свидетельствуют финансовые показатели.

BG: С какими показателями вы завершили 2016 год?

О. К.: Балансовая прибыль розничного филиала ВТБ в Санкт-Петербурге в 2016 году, по предварительным данным, составила 1,15 млрд рублей. По итогам года мы заняли первое место среди розничных филиалов ВТБ по всей стране по объемам кредитования физических лиц. Совокупный кредитный портфель физлиц увеличился за 2016 год на 29% и достиг 16,5 млрд рублей. Драйверами роста

стали ипотечное кредитование и кредиты наличными. Так, портфель кредитов наличными на конец отчетного периода превысил 7 млрд рублей, показав рост в 16% по итогам года. Объем выдачи составил более 7 тыс. кредитов на сумму 3,6 млрд рублей. Это на 16% выше по сравнению с предыдущим годом.

BG: Каких результатов удалось достичь в ипотечном кредитовании?

О. К.: За 2016 год ипотечный кредитный портфель филиала вырос на 45% и составил 8,7 млрд рублей. По сравнению с 2015 годом объем выдач вырос на 56%, составив 2,3 млрд рублей. Это также был рекордный показатель для нас. Всего за год мы выдали 1092 ипотечных кредита, из них 741 — по программе господдержки. Отмечу, что 80% ипотечных кредитов мы выдаем через партнерский канал. Банком аккредитовано 110 компаний, застройщиков и риелторов.

BG: Есть ли по итогам года рост выдач банковских кредитных карт?

О. К.: В 2016 году филиалом было выдано около 4 тыс. кредитных карт, портфель по данному продукту на 1 января 2017 года составил более 21 тыс. штук, прирост за год — 4%. Что касается зарплатных карт, рост с начала 2016 года составил 68%, а сумма зачислений по ним выросла на 70%, составив более 780 млн рублей. Количество обслуживаемых зарплатных компаний за год увеличилось на 23%.

BG: За счет чего удалось нарастить количество зарплатных клиентов?

О. К.: Нарастить портфель зарплатных карт мы смогли за счет активной работы с бюджетными организациями — школами и детскими садами. В прошлом году мы привлекли на обслуживание 61 учреждение Выборгского района Санкт-Петербурга, в результате чего нашими новыми клиентами стали 5 тыс. учителей и воспитателей. Кроме того, мы получили большой потенциал для работы на перспективу — это клиенты СЗРЦ (Северо-Западный региональный центр ВТБ). Для нас этот сегмент является одним из ключевых векторов работы на 2017 год.

BG: Реальные доходы населения снизились. Наблюдался ли прирост по депозитам?

О. К.: Несмотря на то, что на протяжении прошлого года на рынке происходило снижение процентных ставок по депозитам, нам удалось обеспечить хороший прирост. Общий депозитный портфель филиала на 1 января 2017 года составил 8 млрд рублей, что на 37% больше показателя 2015 года. Количество вкладчиков за год выросло на 45%. Следует отметить, что доля средств VIP-клиентов составляет почти половину всей ресурсной базы филиала. За 2016 год депозитный портфель private banking вырос на 22%, достигнув 3,3 млрд рублей.

BG: Занимается ли филиал продажей комиссионных продуктов?

О. К.: Мы не навязываем клиентам комиссионные продукты и услуги, мы объясняем, что это такое и в каких ситуациях та или иная страховка может оказаться просто необходимой для клиента. А решение пользоваться страховкой или нет, клиенты, безусловно, принимают сами.

BG: Вы активно продвигаете программу рефинансирования кредитов других банков. Как оцениваете потенциал данной программы?

О. К.: Эта программа стала одной из самых популярных по итогам прошлого года. В общем объеме кредитного портфеля доля таких кредитов уже достигает трети. В этом году тенденция продолжилась — мы видим, что такие условия востребованы клиентами.

BG: Как строится работа банка с МСБ?

О. К.: В прошлом году после интеграции с ВТБ у нас произошла полная перезагрузка данного направления. Весь крупный и средний бизнес был переведен в корпоративный блок ВТБ. В розничном филиале остались малый бизнес и розничные клиенты. Для нас это стало новой моделью работы с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, своеобразным стартапом. Портфель активных клиентов малого бизнеса за 2016 год вырос у нас на 10%, на сегодняшний

день это 2,3 тыс. юридических лиц. Объем остатков на счетах малого бизнеса на начало этого года составил 2 млрд рублей. В 2017 году мы продолжим активно развивать данное направление бизнеса.

BG: Откуда к вам чаще всего приходят клиенты?

О. К.: Каждый четвертый потребительский кредит, выданный в прошлом году, приходился на корпоративный канал. В этом году перед нами стоит задача увеличить этот показатель. Планируем, что в 2017 году продажи по корпоративному каналу составят примерно 50% в кредитном портфеле филиала. Данная модель работы обеспечит банку качественный кредитный портфель, а клиенты получают более выгодные условия по кредитам.

BG: Есть ли внутренняя конкуренция внутри группы ВТБ за клиентов?

О. К.: В группе ВТБ бизнес разделен на глобальные бизнес-линии: крупный инвестиционный бизнес, средний бизнес и розничный бизнес, куда входят бывший Банк Москвы, ВТБ24 и Почта-банк. Существует четкая разбивка по сегментам. В результате группа ВТБ в целом увеличивает объем своего бизнеса и прибыль.

BG: Расскажите о планах на 2017 год. Что будет являться драйвером роста вашего бизнеса?

О. К.: В текущем году мы намерены нарастить объемы бизнеса по всем направлениям. Портфель депозитов планируем увеличить на 40%, кредитный портфель — на 35%, количество зарплатных клиентов — в два раза. Кроме того, планируем увеличить комиссионный доход и чистую прибыль, активно развивать транзакционные сервисы, удаленные каналы обслуживания и улучшать сервис по обслуживанию клиентов.

BG: Как вы оцениваете перспективы роста банковской системы в 2017 году?

О. К.: Банковский бизнес сейчас находится в периоде трансформации. Он меняется и уходит в плоскость инноваций и новых технологических решений. Мы, безусловно, рассчитываем на рост экономики, что позволит нарастить объемы бизнеса. ■