

«ДРАЙВЕРАМИ ПО КРЕДИТНОМУ ПОРТФЕЛЮ ОСТАЮТСЯ ИПОТЕКА И КРЕДИТЫ НАЛИЧНЫМИ»

УПРАВЛЯЮЩИЙ РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФИЛИАЛА ВТБ СЕРГЕЙ КУЛЬПИН РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ О ФАКТОРАХ РОСТА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ, ПРИОРИТЕТАХ В РОЗНИЦЕ И ПЛАНАХ ПО РАЗВИТИЮ ОФИСНОЙ СЕТИ.



ВГ ЕМИЛ ПАРВЕНКО

BUSINESS GUIDE: Какими были результаты работы розничного бизнеса ВТБ в Петербурге по итогам девяти месяцев? И какой может быть динамика вашего развития по итогам года?

СЕРГЕЙ КУЛЬПИН: Мы завершили третий квартал, как и предыдущие, ростом по всем ключевым показателям. Кредитный портфель ВТБ по Петербургу и Лен-области с начала года вырос на 18%, до 204,5 млрд рублей, что очень существенно. Депозитный портфель — на 12%, на 1 октября 2018 года он составил 355,7 млрд рублей. Общий объем выдач розничных кредитов за девять месяцев превысил 90 млрд рублей, что более чем в полтора раза выше результата за три квартала прошлого года. Мы рассчитываем эти темпы сохранить и на ближайший период.

BG: Чем обеспечена данная динамика?

С. К.: В этом году самым динамично развивающимся сегментом розничного рынка стала ипотека. Мы нарастили выдачи на 70% по сравнению с прошлым годом. Второй драйвер — это, конечно, потребительские кредиты, здесь рост составил почти 50%. В сегменте автокредитования продажи увеличились более чем на треть. Одновременно с этим растет востребованность сберегательных продуктов. Приятно, что в депозитном портфеле все более заметна инвестиционная составляющая. По итогам третьего квартала портфель инвестпродуктов вырос на 43%, до 35,8 млрд рублей.

BG: Рост спроса на инвестпродукты обусловлен эффектом низкой базы?

С. К.: Нет, это скорее связано с ростом финансовой грамотности населения. Люди уже знают, что есть не только депозит, но и более высокодоходные инструменты. У нас давно нет клиентов, которые бы пользовались только одним продуктом, это неинтересно ни клиенту, ни банку. Мы перешли по большей части к пакетным предложениям, которые включают в себя несколько направлений. Наш клиент четко понимает, на какие преференции он может рассчитывать, когда заводит сбережения в ВТБ либо получает у нас кредит.

BG: ЦБ недавно сообщил, что россияне постепенно переходят от сберегательной

модели поведения к потребительской. Разделяете ли вы эту оценку?

С. К.: На мой взгляд, потребительская активность клиентов в этом году была очень серьезной. В активном росте розничного кредитования свою роль сыграли отложенный спрос и рост реальных доходов. И сейчас мы не видим факторов, которые бы говорили о том, что ситуация поменяется. Мы также закладываем в нашу стратегию устойчивый рост.

BG: Кредитование физических лиц увеличивается из-за роста потребления? Или потребители перекредитуются для погашения текущих обязательств?

С. К.: Рефинансирование играет свою роль, но первичен именно рост потребления. Скажем, в объеме выдаваемых кредитов наличными рефинансирование занимает около 25%, то есть основной объем приходится на новые займы. В ипотеке этот показатель еще ниже и составляет всего 6%. Рост происходит за счет того, что люди покупают недвижимость, улучшая свои жилищные условия. Хотя спрос на рефинансирование ипотеки растет, чему в этом году способствовали низкие ипотечные ставки.

BG: Ожидаете ли вы замедления темпов роста кредитования? Аналитики агентства «Эксперт РА» считают, что на кредитную активность банков окажут негативное влияние слабые темпы роста экономики, усиление конкуренции за качественных заемщиков и ряд других факторов.

С. К.: На наш взгляд, рост кредитования продолжится. Он связан с повышением доступности займов и упрощением кредитных процедур. При этом заемщики взвешенно относятся к оформлению кредита, грамотнее выбирают уровень своей кредитной нагрузки.

BG: В чем состоят ваши приоритеты в рознице?

С. К.: Нашим приоритетом является обеспечение стабильного роста по всем направлениям розничного бизнеса. Драйверами по кредитному портфелю остаются ипотека и кредиты наличными. Будем продолжать активно работать в рамках привлечения средств населения. Кроме того, мы расширяем набор инвестиционных продуктов для широкого круга клиентов и

планируем увеличивать их долю в общем объеме. При этом рынок пришел к тому, что низких ставок по ипотеке и высоким — по депозитам — уже недостаточно. На первый план выходит лояльность клиентов, для нас это один из ключевых бизнес-показателей. На региональном уровне мы в первую очередь отвечаем за качество сервиса в наших офисах и будем в этом плане активно двигаться, в том числе открывать новые точки и расширять сеть выделенных офисов для владельцев премиального пакета услуг.

Еще из региональных проектов — наш совместный с правительством города проект «Единая карта петербуржца», с которым мы во многом связываем рост в сегменте карточных продуктов в следующем году.

BG: Ставите ли вы задачу переориентироваться с более рискованных потребительских кредитов на менее рискованные ипотечные?

С. К.: Это противоречило бы принципам работы банковского рынка. Потребительское кредитование — это большой объем нашего бизнеса и, кроме того, мощный драйвер роста. И потом, для нас как для второго крупного универсального банка важны все направления кредитования населения. Мы прежде всего исходим из потребностей клиентов, и наша задача — обеспечить им кредитную поддержку на любые цели.

BG: Не приведет ли сохранение роста кредитования к росту дефолтов?

С. К.: Программа риск-менеджмента постоянно развивается, расширяются возможности скоринга. Мы регулярно оцениваем ситуацию с рисками и смотрим на уровень спроса. Наши ожидания роста по кредитам в этом году оправдались. Накопленный портфель характеризуется очень высоким качеством, показатель просроченной задолженности находится ниже рынка, это минимальные значения. В теории, конечно, есть определенный потолок для роста, но мы пока его не ощущаем. С точки зрения объемов кредитования Россия занимает далеко не первое место при сравнении с теми же странами Восточной Европы. В этом отношении нам есть куда расти.

BG: Планируете ли вы оптимизировать розничную сеть в регионе?

С. К.: Мы, наоборот, считаем, что рынок Петербурга и области требует более широкого присутствия. Сейчас у нас 82 офиса, и мы точно будем открывать новые. Все-таки физическое общение клиентов с банком нельзя недооценивать. По опыту, зачастую человеку необходимо прийти и просто пообщаться с банковскими сотрудниками, обсудить то или иное наше предложение. При этом абсолютное большинство операций уже можно получить удаленно через личный кабинет.

BG: Если посмотреть отчеты ряда банков, то там содержится информация, что на фоне санкций клиенты активно забирали валюту. Столкнулись ли вы с этой проблемой в Петербурге?

С. К.: Нет, и наши показатели это подтверждают: например, по октябрю мы показываем положительную динамику портфеля сбережений в Петербурге и Ленобласти.

BG: Как вы оцениваете последствия принятия изменений в 214-ФЗ для банков?

С. К.: Для нас в первую очередь важно, что они позволят снизить риски для наших заемщиков. Изменения обеспечат высокую надежность инвестирования в строящееся жилье по сравнению со старыми схемами участия в долевом строительстве. Денежные средства клиентов сначала поступают на эскроу-счета, и застройщик их получает только после того, как объект готов и сдан в эксплуатацию. Клиент может быть уверен в целевом использовании средств на строительство именно его будущего дома.

BG: В какой стадии находится проект по созданию «Единой карты петербуржца»?

С. К.: С точки зрения банковского продукта у нас все готово. «Единая карта петербуржца» предполагает создание электронной смарт-карты на базе платежной системы «Мир». Она содержит персональные данные, электронную подпись и объединяет в себе разные сервисы для жителей города: от проездного и скидок в магазинах-партнерах до электронного билета ОМС и студенческого билета. Кроме того, сотрудники бюджетной сферы будут централизованно получать выплаты на эту карту. По нашим оценкам, в Петербурге это не менее 400 тыс. человек. ■