

# «ПО БОЛЬШИНСТВУ НАПРАВЛЕНИЙ МЫ ДОБИЛИСЬ ЛУЧШИХ РЕЗУЛЬТАТОВ, ЧЕМ ОЖИДАЛИ»

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ ОАО «БАНК „САНКТ-ПЕТЕРБУРГ“» КОНСТАНТИН БАЛАНДИН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ УЛЬЯНЕ ТЕРЕЩЕНКО ОБ ИТОГАХ РАБОТЫ БАНКА В 2013 ГОДУ, О ТОМ, КАК ПРОШЛО РАЗМЕЩЕНИЕ ЕВРОБОНДОВ, И О ПЛАНАХ ПО РАЗВИТИЮ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В 2014 ГОДУ.

**BUSINESS GUIDE:** Расскажите, каким для банка был 2013 год?

**КОНСТАНТИН БАЛАНДИН:** Для нас ушедший год был в целом хорошим. Мы провели его в рамках намеченных планов, добились всего, чего ожидали. Во всех ключевых направлениях мы заработали больше, чем рассчитывали. Чистая прибыль по МСФО составила 6,7 млрд рублей, примерно, 2,6 млрд рублей из них — это одно-разовые доходы от реализации акций ММВБ. В остальном цифра чуть больше четырех миллиардов соответствует нашим ожиданиям; тому, что мы транслировали на рынок; тем цифрам, на которые ориентировали себя и инвесторов в течение всего года. В 2012 году чистая прибыль составила около 1,3 млрд рублей, но 2012 год был тяжелым.

**BG:** То есть вы не можете выделить какое-то наиболее сложное направление деятельности в 2013 году?

**К. Б.:** Выделить какие-то наиболее неприятные и сложные моменты тяжело. По большинству направлений мы добились лучших результатов, чем ожидали. Например, в корпоративном секторе, на фондовом рынке. Очень хорошие результаты в рознице, по этому направлению у нас были достаточно агрессивные планы, и мы их перевыполнили. В целом мы прожили достаточно ровный год.

**BG:** Банковское сообщество отмечает, что из-за непростой экономической ситуации в России на рынке корпоративного кредитования складывается не слишком радостная перспектива. А именно — уменьшается количество качественных заемщиков, усиливается борьба банков за корпоративных клиентов. Так ли это?

**К. Б.:** Вы знаете, корпоративный сегмент уже давно растет намного медленнее, чем в предыдущие годы. В прошлом году мы тоже не видели бурного роста. Учитывая ситуацию в экономике, мы тем более не ожидаем в этом году того, что рынок будет быстро расти в корпоративном сегменте. С точки зрения конкуренции я не могу сказать, что тут как-то меняется ситуация. И раньше было не очень легко находить хороших клиентов, но мы давно успешно работаем на рынке и успешно конкурируем и со Сбербанком, и с ВТБ. Мы имеем весомую долю рынка в Петербурге и по корпоративному кредитованию (более 12%), и по привлечению, нас здесь хорошо знают клиенты.

**BG:** Высока ли ротация корпоративных клиентов между банками?

**К. Б.:** Я сказал бы, что нет какого-то бегства из банка в банк. Кредитные организации выбирают надолго, банки тоже вдумчиво выстраивают отношения с клиентами. Это все требует времени и делается не для того, чтобы через неделю или через месяц клиент поменял банк.

**BG:** А бывали случаи, когда вы сознательно отказывались от каких-то корпоративных клиентов?

**К. Б.:** Бывают разные ситуации, и с какими-то клиентами мы прекращаем взаимоотношения, обычно это происходит дружеским путем. Например, в тех ситуациях, когда клиент становится слишком большим для нас, когда другие банки могут предложить им более дешевое фондирование. Мы никогда не будем основным банком для крупнейших российских компаний, таких как «Газпром», нам понятно, что эти компании всегда будут привлекать деньги дешевле в Сбербанке. Мы можем оказывать им какие-то дополнительные сервисы, но стать опорным банком мы никогда не сможем, и таких амбиций у нас нет. В целом наш опыт отношений с



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

клиентами сводится к тому, что от нас клиенты редко уходят. Мы все равно остаемся обслуживающим банком и продолжаем продавать какие-то другие продукты. На данный момент у нас 43 тыс. корпоративных клиентов. Для нас является важным трендом то, что мы расширяем корпоративную базу клиентов, начинаем активнее работать с малым и средним бизнесом. Здесь есть свои конкурентные преимущества, с учетом того, что мы местный банк и имеем хорошую филиальную сеть. То, что локальный банк кредитует местный локальный бизнес, выглядит очень логично, на мой взгляд. Это намного больше похоже на устойчивую бизнес-модель.

**BG:** Как развивалось розничное направление в 2013 году?

**К. Б.:** Год был отмечен бурным ростом розничного кредитования. Основу мы заложили в 2011 и 2012 годах — и на уровне продуктовой линейки, и на уровне IT-платформы. В целом портфель розничных кредитов по итогам 2013 года вырос на 76%, что существенно быстрее рынка. Конечно, тут стоит учитывать то, что база была не очень большая, но мы добились хороших результатов в ипотеке, где стабильно на протяжении нескольких кварталов занимаем около 19% от общего объема новых выдач в городе. Наша доля рынка в этом сегменте на сегодняшний момент превышает 10%.

Мы запустили новую линейку по продаже потребительских кредитов и увидели там неплохой рост, приближающийся к 100%. Иными словами, в прошлом году мы

получили результаты того, над чем работали предыдущие пару лет. Сегодня кредиты, выданные физическим лицам, формируют более 13% в нашем кредитном портфеле, и мы рассчитываем через пару лет довести эту долю до 17–18%. На 1 января 2014 года этот портфель составляет 37,8 млрд рублей, то есть прирост за прошлый год составил около 14 млрд рублей. В 2014 году мы ожидаем прирост на уровне 10 млрд рублей.

**BG:** А с чем связаны ваши ожидания более низкого показателя прироста по розничному портфелю в этом году?

**К. Б.:** Ну, во-первых, какие-то кредитные портфели становятся «взрослее», и по ним начинается погашение. Во-вторых, мы уже растем не с нулевой базы, конкурировать на рынке становится тяжелее, в-третьих, мы ожидаем, что рынок будет расти чуть медленнее, чем в прошлом году. И это ожидание основано на экономической ситуации в стране. Кроме того, рынок насыщается определенными продуктами. Уже в прошлом году потребительское кредитование стало тем продуктом, о котором все говорят осторожно.

**BG:** Что принципиально нового было внедрено в работу банка в ушедшем году?

**К. Б.:** Мы запустили новую версию интернет-банка, и он уже выигрывает многочисленные награды как качественный и удобный с точки зрения функционала, интерфейса продукт. Мы получаем много хороших отзывов. Для нас очень важно то, что нам удалось создать такой продукт, однако мы не останавливаемся на достигнутом, мы продолжаем его развивать, внедрять новые функции.

**BG:** А что нового будет добавлено в интернет-банкинг в ближайшее время?

**К. Б.:** Мы разрабатываем новую версию интернет-банка для юридических лиц. Сейчас у нас существуют два разных продукта — интернет-банкинг для корпоративных клиентов и для частных лиц. А мы хотим, чтобы оба эти продукта одинаково выглядели, одинаково работали, в конечном итоге интернет-банком для юридических лиц пользуется вполне конкретный человек. Мы не хотим, чтобы клиентам приходилось перестраиваться и переучиваться.

А если говорить в целом про функционал, то основные новшества для физических лиц — возможность дистанционного открытия вкладов и счетов, оформление кредита (подача заявки, информация о результате рассмотрения, выдача кредита), готовим и ряд других новаций в будущем.

**BG:** Как прошло размещение евробондов? Довольно ли руководство банка?

**К. Б.:** Руководство довольно, что оно вообще было осуществлено, так как мы делали размещение нового инструмента в очень непростой обстановке. Это был инструмент, который подчинялся новым правилам, был непривычен для инвесторов. И, как показал наш опыт на рынке, инвесторы с трудом воспринимают такой инструмент для банков второго эшелона. Размещение прошло тяжело, но успешно, мы довольны. Размещение евробондов другими банками второго эшелона после нашего размещения не было, хотя некоторые из банков собирались это сделать. Нам удалось привлечь капитал на рынке в размере \$100 млн, я полагаю, что у нас будут еще сделки при определенных условиях. Эти деньги были направлены на усиление достаточности капитала. ■