

Владимир Вавилов: дефицит эффективных Ипотека оптом «продажников» будет всегда кредиты

интервью

Начальник управления по работе с персоналом банка «ВТБ Северо-Запад» ВЛАДИМИР ВАВИЛОВ рассказал корреспонденту «Б»-«Банк» АННЕ МИХЕЕВОЙ о том, какие специалисты всегда будут в цене и кто сейчас диктует правила на кадровом рынке.
— Владимир Вячеславович, как изменился банковский кадровый рынок за последние два года?
— До кризиса кадровый рынок был рынком работника: соискатель имел возможность диктовать потенциальному работодателю свои условия. Но и банковский бизнес тогда рос огромными темпами, особенно в рознице, и его необходимо было обслуживать. Крупные банки интенсивно расширяли штат, открывали новые точки продаж и двигались вперед, увеличивая долю присутствия на рынке. С началом кризиса бизнес сократился в разы, на рынок выплеснулось большое количество сокращенного персонала, в основном рядовых специалистов розничных банков из сектора привлечения и обслуживания клиентов. Необходимость в увеличении штатов под новые проекты отпала, персонал набирался только для того, чтобы закрыть существующие позиции, которые освободились в связи с «текучкой». И тогда рынок труда резко поменялся. Сейчас на кадровом рынке условия диктует работодатель, и такая ситуация, думаю, сохранится еще долго. У соискателя нет завышенных ожиданий, а его основные принципы выбора работы изменились — теперь



акцент сместился на стабильность работодателя.
— В каком сегменте персонала, на ваш взгляд, наблюдается достаточное количество качественных кандидатов, а где ощущается основной дефицит?
— Есть специалисты, нехватка которых ощущается постоянно, — это высококвалифи-

цированные профессионалы в сфере продаж. Дефицит эффективных «продажников» в банках будет всегда, их стараются удерживать, поскольку это «копые бизнеса». Не просто также найти профессионалов по оценке кредитных рисков и работе с проблемной задолженностью. В связи с кризисом на рынке возникла

высокая потребность в этих специалистах, при этом мы столкнулись с проблемой отсутствия как профессиональной подготовки, так и практического опыта у кандидатов.
Если говорить о профицитных позициях, то на рынке в достаточном количестве представлены квалифицированные специалисты операционно-кассового направления. Это опять же следствие докризисного интенсивного роста корпоративного и розничного секторов банковского бизнеса.
— За какие кадры среди банков разворачивается основная конкуренция, кого вы готовы перекупать?
— Высокопрофессиональные опытные управленцы — дефицит в любой области, в том числе и в банковской сфере. Позиция банка «ВТБ Северо-Запад» в вопросе кадрового подбора отражает политику группы ВТБ в целом: мы не перекупаем кадры. У нас сильный, престижный, стабильный бренд, высококлассная команда профессионалов. В целом, мы платим выше среднего уровня по рынку, предлагаем своим сотрудникам учебные программы, направленные на развитие профессиональных, управленческих и личностных навыков, конкурентный социальный пакет. Мы стремимся растить своих специалистов, и эта задача — одна из приоритетных для банка в рамках кадровой политики. Найти на внешнем рынке специалистов среднего звена, соответствующих требованиям банка, зачастую сложнее, чем подготовить самим. Еще один

важнейший принцип нашей кадровой политики — удержание ключевых сотрудников и стремление оправдать их ожидания в части самореализации, профессионального и карьерного роста.
— Крупные компании все чаще организуют не только собственные системы обучения, но собственные образовательные учреждения. По вашему мнению, что эффективнее — корпоративный университет или обучение в бизнес-школах?
— Выбирая между программами бизнес-школ и внутренним обучением в корпоративном университете, я все же отдаю предпочтение последнему. Программа обучения корпоративного университета формируется под запросы бизнеса, отвечает стратегическим задачам компании и может оперативно меняться в соответствии с планами работодателя. Сотрудники из разных подразделений и регионов обучаются по стандартизированным программам, транслируя в дальнейшем полученные знания, поэтому корпоративный университет — это еще и эффективный инструмент развития корпоративной культуры. Программы обучения в корпоративных университетах создаются в том числе и с учетом особенностей нашего менталитета, и результат такого обучения выше.
— Насколько важно для ВТБ, как для крупнейшего работодателя, наличие опыта работы у соискателя?
— На мой взгляд, это миф, что в компанию с именем невозможно попасть без опыта работы. У нас, например, есть специальная стипендиальная программа для студентов экономических вузов Санкт-Петербурга и других регионов Северо-Запада. На сегодняшний день по нашей программе получают фиксированные

стипендии 62 студента. Эта программа — некий кадровый резерв для банка, мы рассматриваем возможность трудоустройства студентов-стипендиатов после завершения обучения. Кроме того, есть программа практики и стажировки для студентов профильных вузов. Могу сказать, что из 150 студентов, прошедших практику в банке, более 30 процентов остались у нас работать.
Если потенциальный кандидат, будучи еще студентом, проявляет интерес к банку «ВТБ Северо-Запад», шансы попасть к нам на работу достаточно высоки.
— Расскажите, пожалуйста, о корпоративной культуре в банке и ее составляющих.
— Одним из важных аспектов корпоративной жизни банка является информационная открытость для сотрудников. Информация должна быть прозрачна и интегрирована сверху донизу. Данный постулат увеличивает ответственность в первую очередь руководителей. На регулярной основе топ-менеджеры банка проводят встречи с ключевыми сотрудниками подразделений. В результате происходит сближение руководства и персонала, при этом сотрудники банка получают информацию из первых уст. Еще один из основных моментов корпоративной культуры — это осознание той социальной значимости и ответственности, которым наделена любая крупная компания. На средства банка реализуется большое количество спонсорских и благотворительных проектов, но кроме этого есть еще и волонтерские программы (помощь детским домам и больницам, озеленение города, повышение финансовой грамотности населения), участие в которых сотрудники банка принимают по своей инициативе, за счет собственных средств и личного времени.

жения банка в 1,7 раза выше, чем до ввода новых условий кредитования. «Программа позволяет получить кредит на покупку строящегося жилья с первоначальным взносом 10 процентов и ставкой 10 процентов годовых на 10 лет без комиссий. В ней участвуют в общей сложности 35 объектов недвижимости 26 ведущих застройщиков региона, что позволяет выбрать любые объекты недвижимости», — поясняет господин Землянищев.
Сегодня кредитование строящихся объектов банками развивается быстрыми темпами и позволяет предлагать привлекательные условия ипотечных программ на первичном рынке, отмечает директор Первого ипотечного агентства Максим Ельцов. В ряде случаев до 40% продаж квартир совершается с использованием ипотеки, добавляет он.
Банки смятчили и требования к заемщикам. Барклайс Банк при расчете платежеспособности учитывает совокупный доход до четырех созаемщиков, отмечает господин Карчагин. «При этом мы пошли навстречу питерским клиентам и установили требование к минимальному совокупному доходу заемщиков — 70 тыс. рублей, тогда как в Москве аналогичное требование — 100 тыс. рублей», — добавляет он.
После кризиса заемщики более тщательно подходят к оценке своих финансовых возможностей и планированию расходов в будущем, поэтому предпочитают минимизировать сумму и срок кредита, рублевые кредиты предпочитают валютным, отмечает Богдан Чекомасов. В BSGV сегодня ипотечные кредиты оформляются, как правило, на сумму 1,5–2 млн рублей сроком на 10–15 лет. Высокие ставки и опасения увольнений перестали быть сдерживающими факторами для роста ипотеки: сегодня рост рынка сдерживает только фактор цены. Пока они стабильны, но после того как рынок покажет слабый, но устойчивый рост, ипотечные покупатели вернуться, прогнозируют участники рынка.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Летнее затишье

кредитование

Кредитная ставка для корпоративных клиентов начала падать со второй половины 2009 года и остановилась этой весной на уровне 9–12% годовых. Летом ставки не изменились. Впрочем, как и другие условия кредитования. Игроки рынка по-прежнему ждут риторики кредитной ставки и ждут риторики клиентов с начала бизнес-сезона. При этом наиболее кредитоспособными отраслями по-прежнему остаются промышленность, энергетика и транспорт.
Кредитные ставки сейчас находятся на достаточно низком уровне, который установился еще весной 2010 года и продержался все лето — 8–13% годовых. В зависимости от качества заемщика банки готовы рассматривать уровень кредитной ставки от 6%. Условия кредитования корпоративных клиентов по-прежнему рассчитываются банками индивидуально и определяются такими факторами, как вид и характер обеспечения, устойчивость бизнеса, кредитная история, срок и сумма кредита. «В целом ставки по кредитам сейчас находятся в диапазоне от 6 до 12 процентов», — говорит Татьяна Логинова, директор по корпоративному бизнесу филиала «Санкт-Петербургский» Альфа-банка.
Впрочем, под такую низкую ставку способны кредитовать лишь крупные игроки рынка. Как отмечает Федор Зобнев, начальник коммерческого управления банка БФА, для средних клиентов кредитные ставки приблизительно составляют 14–16%, и такой уровень способен обеспечивать большинство банков.
При этом участники рынка считают, что предпосылки для снижения ставки нет. Прежде всего это связано с медленным ростом спроса на кредиты и, по-прежнему, с дефицитом качественных заемщиков. «Спрос на кредитные ресурсы со стороны качественных корпоративных заемщиков растет медленно, у банков накопилась избыточная ликвидность, поэтому банки с интересом смотрят на долгосрочные инвестиционные проекты, демонстрируя возросший «аппетит» к риску», — комментирует заместитель председателя

правления — руководитель корпоративного департамента «ВТБ Северо-Запад» Владислав Трофимов.
Кроме процентной ставки одним из ключевых факторов при кредитовании является оценка банками рисков. Несмотря на либерализацию кредитных условий, подходы к риску банки сохраняют достаточно консервативные. «Качественных в понимании банков клиентов по-прежнему не так много, и многим компаниям по-прежнему сложно получить финансирование, вне зависимости от уровня ставок», — говорит Федор Зобнев. Другой частью рынка отмечает небольшие изменения в условиях кредитования. «В целом условия предоставляемого банками финансирования за последние три месяца незначительно улучшились, что еще раз подчеркивает наличие у банков и на денежном рынке избыточной ликвидности», — говорит Егор Андриянов, заместитель генерального директора филиала Банка Сосьете Женераль Восток (BSGV) в Санкт-Петербурге. В то же время он отмечает, что сейчас есть опасения в части повышения стоимости финансирования на международных денежных рынках. «Если эти опасения оправдаются, это затронет и Россию», — добавляет господин Андриянов.
Существенных изменений в списке самых кредиткуемых отраслей пока не произошло. Большую часть среди корпоративных клиентов составляют промышленные и торговые компании. Также, по словам Федора Зобнева, строительство по-прежнему составляет основу кредитного портфеля большинства банков. Так, с начала 2010 года один из лидеров СЗФО — Северо-Западный Сбербанк России в рамках жилищного кредитования одобрил заявки от застройщиков на сумму порядка 7,5 млрд рублей. При этом за семь месяцев 2009 года было принято решений на сумму около 2,6 млрд рублей. «В кредитовании строительства банки, как и прежде, будут сохранять осторожность, так как при текущем уровне цен и достаточно скромном росте платежеспособности клиентов

необходимо понимание того, кто будет покупать построенные метры», — говорит Федор Зобнев. Эксперт считает, что легче всего финансирование будет получить компаниям, ориентированным на выполнение государственных контрактов по строительству социального жилья и федеральных объектов. Из отраслей, которые в 2009 году практически не кредитовались, а с этого года постепенно начинают получать финансирование, можно выделить лизинг. Интерес к лизингу возобновился, особенно при покупке автотранспорта. «При этом рынок претерпел существенные изменения», — говорит Федор Зобнев. — Компании, которые выжили, воспринимаются банками как достаточно надежные заемщики, и до конца года есть перспективы восстановления роста кредитования лизинговых компаний». Владислав Трофимов среди самых кредиткуемых отраслей называет энергетику, нефтегазовую, машиностроительную и деревообрабатывающую отрасли, а также предприятия оборонного комплекса. Также в связи с ростом на жилье увеличивается спрос на рынке аренды коммерческой и складской недвижимости, для строительства которой строительные компании активно кредитуются. «Но наиболее кредитоспособными отраслями остаются судостроение, ВПК, энергетика, телекоммуникации, энергомашиностроение», — считает Татьяна Логинова.
Нельзя не отметить, что доля малого и среднего бизнеса в портфелях банков постоянно растет. Так, почти 75% клиентского портфеля банка BSGV в Санкт-Петербурге приходится на долю клиентов малого бизнеса и 40% общего количества корпоративных клиентов Санкт-Петербургского филиала Альфа-банка.
Участники рынка ожидают оживления рынка в связи с окончанием отпусков и наступления бизнес-сезона. Банки не спешат заявлять амбициозные планы по новым выдачам, ожидая небольшого роста спроса со стороны клиентов. «Предпосылки для значительного роста корпоративного кредитования пока

нет», — говорит Федор Зобнев. — Также существует вероятность в ближайшие годы ухудшения экономической ситуации — и, следовательно, ситуации с кредитованием. У его коллеги из банка «ВТБ Северо-Запад» более оптимистичные прогнозы. По словам господина Трофимова, кредитная активность благоприят в первом полугодии росла значительно меньшими темпами, чем прогнозировалось в начале года (рост рынка корпоративного кредитования в СЗФО в первом полугодии составил 0,61%). Тем не менее объем кредитов, предоставленных банком «ВТБ Северо-Запад» корпоративному сектору, за семь месяцев 2010 года составил 162,5 млрд рублей (на 26,8% больше, чем за аналогичный период 2009 года). Сейчас, ориентируясь на ситуацию в экономике и сезонные факторы, во втором полугодии мы ожидаем более активного роста спроса на кредитные ресурсы со стороны корпоративных заемщиков», — говорит он. — Корпоративный кредитный портфель банка будет расти в полтора-два раза выше рынка». В Санкт-Петербургском филиале BSGV также ожидается постепенное наращивание объемов финансирования корпоративных клиентов вслед за общим трендом восстановления региональной экономики. «По предварительным оценкам, объем предоставленного финансирования может достигнуть к концу 2010 года 8–10 млрд рублей», — говорит Егор Андриянов. С началом бизнес-сезона среди корпоративных заемщиков традиционно увеличивается спрос на кредитные ресурсы», — подчеркивает Татьяна Логинова. По итогам первого полугодия 2010 года объем вновь выданных корпоративных кредитов в Альфа-банке составил около 14,4 млрд рублей. «Мы рассчитываем на рост объемов кредитования не менее чем на \$150 млн», — говорит госпожа Логинова. — Таким образом, к январю 2011 года объем кредитного портфеля Санкт-Петербургского филиала Альфа-банка может превысить \$700 млн».

АННА МИХЕЕВА

РЕКЛАМА

20 лет с Петербургом

**БАНК
САНКТ-
ПЕТЕРБУРГ**

|812| 329 5050
www.bspb.ru

- 1 миллион клиентов
- 176 миллиардов привлеченных средств клиентов
- 700 тысяч выпущенных пластиковых карт
- 450 банкоматов в Петербурге и Ленинградской области

3 октября 2010 года Банку «Санкт-Петербург» исполняется 20 лет

данные приведены по состоянию на 1 августа 2010 года
ОАО «Банк «Санкт-Петербург»: ген. лиц. Банка России № 436 от 19.09.1997