

Несмотря на летние отпуска, банковский рынок перед началом осени начал активно расти. Банки вернулись с предложениями по ипотеке и потребительскому кредитованию, и им снова потребовались специалисты на эти направления. Рекрутеры в один голос заговорили о докризисном уровне спроса на банковский персонал.

Банкиры «потянулись» обратно

Летом 2010 года спрос на банковский персонал достиг докризисного уровня

рекрутинг

На протяжении 2009 года рекрутеры отмечали медленный рост спроса на банковский персонал. С января текущего года темпы роста заметно увеличились. Наибольшая активность соискателей отмечалась в октябре 2009 года (149% от докризисного количества резюме) и в марте 2010 (156%), после чего наметился ее спад, что связано как с сезонным фактором, так и с общим улучшением ситуации на кадровом рынке, рассказывает Алексей Захаров, президент рекрутингового портала Superjob.ru.

«Начиная со второй половины 2009 года спрос на банковский персонал устойчиво растет. С 2010 года можно говорить о докризисном уровне», — считает Арамис Каримов, директор инвестиционно-банковской практики Morgan Hunt. На основании статистики публикаций вакансий и резюме на портале Superjob.ru в конце июля 2010 года число вакансий для банковского персонала вышло на докризисный уровень, соглашается с ним господин Захаров. Спрос на персонал в банковской и инвестиционной сферах с начала года вырос практически вдвое, достигнув уровня 81% от того количества вакансий, которое публиковалось до кризиса, причем основная масса этого спроса приходится именно на среднее звено, говорит Ольга Анохина, директор по продажам петербургского филиала портала HeadHunter.



Начиная со второй половины 2009 года уволенные финансисты активно «потянулись» обратно в банки

По мнению Анастасии Глубишевой, руководителя

группы консультантов «АНКОР Банки, финансовые услуги», тенденция роста

прослеживается как со стороны розничного, так и со стороны корпоративного и инвестиционного блоков.

«Оживление ощутимо по разным уровням позиций: где-то это связано с перемещениями топ-менеджеров,

где-то с наращиванием корпоративного и розничного портфелей, а где-то с оптимизациями, которые

особенно коснулись банковской сферы в 2008–2009 году», — рассуждает госпожа Глубишева.

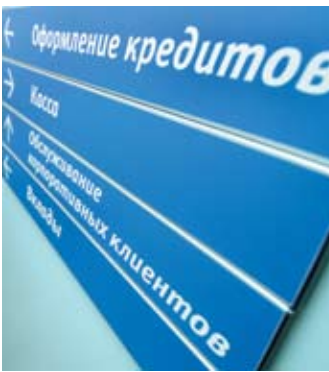
Распределение запросов на различные категории работников в банковской сфере в августе 2010 года, согласно данным портала Superjob.ru, было следующим: на поиск топ-персонала ориентировано 3% размещенных вакансий, на поиск менеджмента среднего звена — 7,1%; остальные — на поиск специалистов. «В августе основной спрос российских компаний банковской сферы наблюдался в отношении кредитных менеджеров (28,2% запросов), операционистов (15,5%) и специалистов по работе с клиентами (12,6%). В совокупности на эти специальности приходится более половины запросов работодателей на поиск банковских работников», — рассказывает господин Захаров. По словам Арамиса Каримова, если в 2008–2009 году спрос был сосредоточен в конкретных областях (например, риски, collection), то сейчас наблюдается спрос по всем направлениям. «Например, сейчас мы работаем над проектами по поиску первого лица в иностранном банке, ищем сразу несколько финансовых директоров, кандидатов на руководящие позиции в области анализа, IT, продаж, рисков, финансов, корпоративного бизнеса (все позиции в банках), — говорит он.

(Окончание на стр. 19)

Александр Говорунов: «Банк намерен сделать серьезный упор на малый бизнес и будет агрессивен в вести себя на этом рынке»

Управление капиталом по-русски
Банкиры рассказали о работе с VIP-клиентами в Санкт-Петербурге

Средняя «температура» по банкам
ФАС предложила Центробанку рассчитать среднерыночную кредитную ставку



РАУД | ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

РЕКЛАМА

МЫ ВСЕГДА НА ВАШЕЙ СТОРОНЕ

АРБИТРАЖ БАНКРОТСТВО РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ДОЛГОВ ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

www.raud.spb.ru

банк

Александр Говорунов: «Банк намерен сделать серьезный упор на малый бизнес и будет агрессивно вести себя на этом рынке»

интервью

Летом в Северо-Западном банке сменилось руководство: на пост председателя правления банка пришел АЛЕКСАНДР ГОВОРУНОВ, проработавший в системе Сбербанка более 15 лет. Об оптимизации сети, коллективе банка, поиске сотрудников и планах банка на 2011 год он рассказал корреспонденту «Ъ-Банк» АННЕ ИВАНОВОЙ.

— Александр Николаевич, летом вы возглавили самый большой банк в Северо-Западном регионе. Расскажите, какие цели и задачи перед вами были поставлены московским руководством Сбербанка? — Главная задача, которая была поставлена для меня и моей команды, — повысить эффективность деятельности банка. Реализация такой цели немалой без хорошей команды, поэтому первое, на что мы обратили внимание, — это люди. К великому сожалению, синдром советской сберкассы, когда бабушки сидели за кассой, вязали носки и говорили: «Вас много, а я одна», ходит по нашим отделениям. Конечно, это не повсеместно и не везде, однако некий вирус все еще гуляет по головам сотрудников Сбербанка. Причем дело совсем не в возрасте: регулярно сталкиваюсь с тем, что вижу 30-летних «стариков» с потухшими глазами. Поэтому для меня главная задача — стать центром, от которого должны крутиться шестеренки в правильном направлении, поэтому в банке просто не могло не произойти кадровых изменений. — О каких кадровых переменах вы говорите? — Появились несколько новых зампредов. Так, Андрей



АЛЕКСАНДР ГОВОРУНОВ

Максимов занял должность заместителя председателя по проблемным активам. Раньше он был директором управления внутреннего контроля банка, а до этого руководил одним из отделений в Санкт-Петербурге. Кризис внес свои коррективы в рынок, и подобная должность — это примета времени. Алексей Кольчик был назначен заместителем председателя по корпоративному бизнесу. Он также работает в банке давно, последнее время руководил управлением по работе с корпоративными клиентами. Искренне надеюсь, что у него все получится. Другое приобретение банка — заместитель

председателя по рознице Петр Морсин. Для Сбербанка это очень важное направление. Он не работал в системе Сбербанка, однако в его заслуги входит строительство розничного бизнеса одного из крупнейших российских банков. Это моторный, инициативный и интересный человек, с массой креативных идей. Также появился еще один новый заместитель председателя, возглавляющий блок развития банка и управления филиальной сетью — Валерий Булыгин. Валерий имеет длительный опыт работы в системе Сбербанка, до последнего времени он был управляющим крупной-

шим московским отделением — Лефортовским. Я сделал ему предложение, и он переехал из Москвы в Санкт-Петербург. Кроме того, не так давно в наши ряды влился еще один интересный человек — Андрей Лысухо. Он пришел на важнейший участок — ИР. У него очень большой опыт по формированию команды, интересная школа по развитию и управлению персоналом крупной компании, и я надеюсь, что он свои знания привнесет в наши ряды. К нам он пришел из компании Coca Cola. Основная его задача — усиление кадровой политики в банке. Нам важно не потерять преданных и инициативных людей в период активных преобразований в банке. Уверен, что его энергия и свежий взгляд на, казалось бы, обданные вещи помогут нам достичь поставленных амбициозных бизнес-целей.

— Если у вас появились новые сотрудники, то кто-то покинул свои должности и ушел из банка?

— Нет, никто не ушел. Весной мы провели реорганизацию банка, появились новые руководящие позиции. Например, раньше не было отдельных блоков корпоративного и розничного бизнеса, выделенных заместителем по операционному блоку и IT-вопросам, по работе с проблемными активами. Сама жизнь заставила реорганизовать структуру банка, применить новую схему управления. Впрочем, не исключаю какие-то кадровые подвижки и в дальнейшем.

— Руководство Сбербанка неоднократно заявляло о модернизации Сбербанка. Расскажите о планах по Северо-Западу, в чем эта модернизация будет заключаться?

— Дело в том, что Сбербанк отцов и дедов получил наследство под названием «сеть», которая является главным преимуществом банка на рынке. И сейчас на повестке дня вопрос осмысления потенциала этой сети: правильно ли она расположена, эффективно ли работает. Возможно, где-то нужен ипотечный центр, а не обычное отделение, а где-то специализированное подразделение по работе с малым бизнесом или отдельный офис для работы с юридическими лицами. Руководство Сбербанка приняло принципиальное решение реформатировать сеть ради того, чтобы клиент для банка стал во главе угла, а не наоборот. На территории Северо-Запада, а точнее в Петербурге и Гатчине уже открыто три новых «пилотных» офиса, которые в буквальном смысле создают другое настроение у клиентов и сотрудников. Там реализованы совершенно другой принцип обслуживания и модель продаж — зонирование выполнено по принципу «открытого пространства», там нет барьера между операционистом и клиентом, универсальные рабочие места, обязательное наличие единой электронной очереди и детских уголков, современный дизайн. В клиентском зале посетителя встречает администратор, который помогает ему сориентироваться, подсказывает, как быстрее и лучше получить необходимую консультацию и услугу.

По итогам эксплуатации этих «пилотных» подразделений (всего по России их сейчас 22) новые форматы будут доработаны для их последующего поэтапного внедрения в рамках всей системы Сбербанка. Открытие таких отделений — дорогое удовольствие. Планируется, что постепенная реконструкция будет вестись вместе с плановыми ремонтными работами в офисах. В частности, на Северо-Западе в следующем году мы собираемся реформатировать под новые стандарты более пятидесяти и открыть не менее десяти новых офисов.

— Так банк планирует решить проблему очередей в отделениях?

— Да, но это не все. Помимо сети, одна из задач, поставленных передо мной, — это развитие удаленных каналов обслуживания. Подрастает новое поколение, которое не хочет стоять даже в небольших очередях, а хочет самостоятельно совершать банковские операции через платежные терминалы, интернет, услугу «мобильный банк». И те банки, которые не будут предлагать подобные услуги, просто обречены на провал. Впрочем, западный опыт показал, что совсем отказываться от личного общения нельзя, и никто не отменял коммуникацию «глаза в глаза». Однако параллельно с личным общением обязательно должна быть возможность совершать банковские операции самостоятельно через тот же интернет-банк. Это одно из решений проблемы очередей в отделениях.

— Если банк намерен изменить формат сети и открывать новые отделения, потребуются квалифицированные сотрудники. Как вы боретесь с «синдромом советской сберкассы», о котором вы упоминали? Выговоры делаете, штрафуете, ругаете?

— Здесь приказами и выговорами дело не решится. Если мы скажем, что с сегодняшнего дня все улыбаются, из этого ничего не выйдет. Мы сейчас серьезно занимаемся трен-

нинскими коммуникациями, проводим обучение, уделяем особое внимание построению позитивной атмосферы, чтобы люди с желанием принимали нововведения. Появляются молодые руководители, которые объединяют вокруг себя людей и стараются создавать определенную философию работы. Ведь от того, как чувствует себя сотрудник банка, какой заряд несет в себе, от его состояния души зависит то, как будет чувствовать себя клиент. Сейчас руководство проводит много встреч с коллективами. Петр Морсин, о котором я упоминал, пропустил 700 человек «через себя», старался донести эту идею и свой задор до сотрудников банка, занимающихся розницей. И я прекрасно понимаю, что все 100% не станут другими, но то, что у кого-то этот заряд на изменения останется, это факт. Кроме того, мы работаем над совершенствованием нашего коллектива. Сейчас практически весь банк снабжен возможностью электронного общения, мы проводим различные профессиональные состязания, устраиваем конкурсы на должности, проводим деловые игры. В Москве в скором времени будет построен корпоративный университет Сбербанка, где будут преподавать представители ведущих бизнес-школ мира.

В рамках Сбербанка процесс обучения сегодня идет непрерывно. В большей степени это обучение менеджменту, управлению собой и своим временем, психологическим аспектам успешного банковского менеджера. Сейчас очень важен позитивный настрой в офисах банка, поэтому актуальное направление — обучение принципам «проактивной» ориентированности на клиента. Во время этого обучения проявляют себя интересные ребята, талантливые менеджеры, которые так нужны банку и которых мы рассматриваем как кадровый резерв.

— Есть ли портрет идеального сотрудника Сбербанка? Какими навыками или личными характеристиками должен обладать сотрудник банка?

— Одно знаю точно: возраст никакого значения не имеет. Главная составляющая — это внутренняя потребность и внутреннее желание человека к позитивному мышлению. Фраза «Я в банке 25 лет» не является для меня определяющей. В мире появляются новые реалии, постоянно идут изменения. Например, материал, который студент изучает на первом курсе, к четвертому курсу уже устаревает. Если сотрудник готов идти в ногу с изменениями, то это эффективный сотрудник. Если человек хочет развиваться, ему необходимо помочь. Но если желания нет, трясина не трясина, ничего из такого сотрудника не выйдет. Сегодня нам нужны инициативные, энергичные профессионалы. Кроме того, рядом есть рынок труда, и мы очень внимательно на него смотрим. Мы открыты для людей, которые готовы сворачивать горы, у нас работы много, тяжелой работы, но интересной. Я могу прямо сказать — если вы разделяете эти установки, обращайтесь в нашу кадровую службу и мы рассмотрим возможность вашей работы в Сбербанке.

— Давайте вернемся к бизнесу Сбербанка. В последнее время активность банков на рынке кредитования населения колоссальна. Кредитные

учреждения наперебой звонят, присылают СМС и письма с предложением взять кредит именно у них. Многие клиенты испытывают дежаву в буквальном смысле, вспоминая предкризисный период. Как сейчас развивается потребительское кредитование в Сбербанке?

— Действительно мы чувствуем, что кризис отступает, и, как следствие, появляется спрос на кредиты для населения. Банки начали активно выдавать деньги, идет борьба за клиента. И это реальная борьба: банки вынуждены конкурировать в ставках между собой, и сам рынок оживает, что принципиально важно. Активное кредитование сказывается на прибылях банков. У нас уровень прибыли растет очень уверенно, например, за третий квартал у нас уже есть прибыль на сумму более 5,5 млрд рублей. Так, по итогам девяти месяцев Северо-Западный банк предоставил около 150 тыс. различных кредитов частным лицам на сумму порядка 32 млрд рублей. Тогда как за весь 2009 год населению было выдано 130 тыс. кредитов на общую сумму 27 млрд рублей. Для выдачи кредитов частным клиентам в банке уже больше года работает так называемая «кредитная фабрика». Это практически производственная система принятия решения по рассмотрению заявок на кредиты. Решение принимается автоматически и централизованно, на основе различных баз данных. Это позволило нам существенно сократить время рассмотрение заявок. Теперь на принятие решения о выдаче кредита требуется примерно 25 часов, а до реального получения денег клиентом проходит 40–45 часов. Для этого процесса принципиально важно, чтобы IT-системы выдержали весь механизм.

— То есть IT-направление в 2011 году потребует больших вложений?

— Да, иначе мы просто дискредитируем идею. Представьте, стоит очередь в отделении, подходит к вам сотрудник и говорит: «Что же вы в очереди стоите, есть специальный аппарат, который может быстро совершить операцию». Вы соглашаетесь, запускаете деньги, проводите операцию, а аппарат ломается. И что вы скажете? «Лучше б я стояла в очереди и оплатила бы все через операциониста». И неудобно перед вами, и главное, что за идею обидно. Банку нужны более современные технологии, программные продукты. Поэтому здесь вложения будут колоссальными.

— Институт кредитной фабрики будет рассматривать только потребительские кредиты?

— Пока да, это нецелевые потребкредиты, автокредиты, кредитные карты. Заявки на кредиты по ипотеке рассматривают люди. Мы планируем отдать институту кредитной фабрики на рассмотрение заявки по микрокредитованию бизнеса на сумму до 1 млн рублей и поставим микрофинансирование на поток. Экономике стран стоят на малом бизнесе, который в дальнейшем становится средним и дальше продолжает развиваться. Сейчас мы в буквальном смысле боремся с другими банками за такую клиентуру. Банк намерен сделать серьезный упор на малый бизнес и будет агрессивно вести себя на этом рынке. Недавно в Петербурге был открыт специальный Центр развития малого бизнеса, это один из новых «пилотных» офисов, о которых

я говорил. Мы сделали его не только местом обслуживания предпринимателей. Центру постарались придать налет некоей клубности, где предприниматели могли бы встретиться, пообщаться, найти партнеров, получить консультацию банка. И уже можно сказать о том, что клиенты потянулись в этот центр. Не секрет, что любой банк — это бюрократия, хождение бумаг по этажам. А для этого центра мы обучили молодых сотрудников, подготовили их, дали им право принятия решений в пределах 5 млн рублей, поскольку именно такой суммы часто достаточно для малого бизнеса. Очень важно было решиться и откатиться на подобный шаг, научить людей и поверить в них, не сомневаясь, что они могут неправильно что-то сделать, не справиться.

— А стартапы интересны банку?

— Банки часто кредитуют под гарантии фондов малого бизнеса или венчурных фондов и такие кредиты нам интересны. Фонды иногда дают дотации ставок, что заинтересует и предпринимателя, и банк. Но в венчурном проекте на большие суммы и долгий срок мы пока, откровенно говоря, участвовать не готовы. Большие риски.

— Опыт кризиса показал, что многие банки неоправданно рисковали, за что полатились большим показателем по просроченной задолженности. Много ли проблемных кредитов у Сбербанка?

— Северо-Западный банк сейчас находится «в рынке» по просроченной задолженности. Этот показатель по итогам девяти месяцев находится в пределах 8% от кредитного портфеля юридических лиц. Это, безусловно, хороший показатель. Однако я уверен, что пик роста «просрочки» прошел, и в настоящее время, этот показатель будет снижаться за счет погашения проблемных активов, а также за счет роста общего объема кредитного портфеля.

Через ОАО «Российский аукционный дом» (РАД) мы весьма успешно реализуем заложенное имущество. Были случаи, когда от стартовой стоимости цена объекта возрастала в 2–3 раза. Это интересно и с той позиции, что мы являемся акционерами РАД. Это хорошая площадка для продажи непрофильного имущества банка. Помимо нее, у нас есть ООО «Сбербанк Капитал». Логично принимать непрофильные активы на баланс банка. Для решения проблемы привлекаем «Сбербанк Капитал», который выступает как управляющая компания и, обладая определенным опытом, в последующем с учетом рынка реализует объект. В Санкт-Петербурге функционирует филиал «Сбербанк Капитала», что позволяет нам в оперативном порядке привлекать эту компанию для решения вопросов по проблемным активам.

— Какие планы у банка на ближайшее полугодие? Каких показателей планируете достичь к 2011 году?

— Сейчас банк видоизменяет систему всего управления по Северо-Западу и это предполагает, что к середине 2011 года решения должны будут приниматься на местах. Будем формировать сильные управленческие команды, бороться с конкурентами за крупную клиентуру на рынке кредитования. Что касается показателей, то Северо-Западный банк намерен к началу 2011 года достичь активов 630 млрд рублей и получить прибыль в размере 7 млрд рублей.

СПРАВКА

Северо-Западный банк Сбербанка России работает на территории семи субъектов РФ — Санкт-Петербурга, Ленинградской, Калининградской, Мурманской, Псковской, Новгородской областей, а также Республики Карелия. В настоящее время Северо-Западный банк Сбербанка России располагает самой развитой филиальной сетью в регионе — более чем тысячей филиалов. На 1 октября 2010 года прибыль Северо-Западного банка составила 5,5 млрд руб. Активы банка достигли 604 млрд руб. Портфель корпоративных кредитов на 1 октября 2010 года составил 263 млрд руб., кредитный портфель частных клиентов — 89 млрд руб.

Подготовила Анна Иванова

БИОГРАФИЯ

Александр Говорунов родился 1 октября 1954 года в Ленинграде. В 1980 году окончил Ленинградский инженерно-экономический институт им. П. Тольянти по специальности «Организация механизированной обработки экономической информации». Трудовую деятельность в Сбербанке начал в 1996 году в Санкт-Петербурге. В 1996 году возглавил управление кассовых операций, безопасности и инкассации в то время еще Санкт-Петербургского банка Сбербанка России, а затем был назначен заместителем председателя банка. В 1999 году перешел на работу в Москву на должность заместителя председателя правления Сбербанка России. С июня 2010 года — председатель Северо-Западного банка Сбербанка России.

Нужны деньги на бизнес?

Возьми

в Первобанке кредит и делай!

Первобанк

+7|812|448 36 00

м. Технологический институт, Балтийская, Фрунзенская

Открытое акционерное общество «Первый Объединенный Банк» Генеральная лицензия ЦБ РФ №3461 от 27.02.2008

банк

Управление капиталом по-русски

Банкиры рассказали о работе с VIP-клиентами в Санкт-Петербурге

тенденции

Российское понятие Private Banking сегодня сильно отличается от западного. Не все банки четко понимают, чем VIP-обслуживание отличается от управления капиталом, которое осуществляется в рамках Private Banking. По словам экспертов, у российских банков есть преимущества перед западными коллегами, работающими на российском рынке: мобильность и гибкость сервиса. Банкиры и эксперты обсудили различия западной и российской моделей Private Banking в рамках форума «Private Banking: частное инвестирование в России», который провел „Ъ“ в Санкт-Петербурге.

«Те модели Private Banking, по которым работают сейчас российские банки, перенимались у западных коллег, — говорит Ульяна Петросян, глава представительства департамента по управлению крупным частным капиталом Дойче Банка. — Дойче Банк в России также пользовался опытом швейцарских коллег, зарубежных банкиров, которые много лет предоставляют услугу Private Banking».

Крупнейший банк страны, Сбербанк, в соответствии со своей моделью розничного бизнеса разделяет всех клиентов на три категории по уровню доходов. Первая категория — это розница (основной поток клиентов), вторая — более высокодоходный сегмент (mass affluent) и третья — это состоятельные клиенты, которых банк относит к сегменту VIP. «Мы оцениваем сегмент состоятельных клиентов в 1–2 процента от общей массы, сегмент mass affluent занимает 10–12,5 процента и, соответственно, более 85 процентов — это розничные клиенты», — говорит Марина Селиванова, начальник отдела организации работы с состоятельными клиентами Северо-Западного банка России. По ее словам российский рынок в большей степени сложился для обслуживания состоятельной клиентуры, и Сбербанк, внедряет модель работы именно с VIP-сегментом. «Private Banking — это логическое продолжение обслуживания состоятельных людей, когда для небольшого количества очень богатых клиентов разрабатываются специальные банковские продукты и расширенный спектр небанковских услуг», — говорит она.



Александр Тарасов, вице-президент BTB24: В силу того, что у нас рынок специализированных финансовых услуг очень молодой, часто путают понятия VIP-обслуживания и Private Banking. Эта граница на рынке пока не так очевидна. В BTB24 полный объем услуг категории Private Banking может получить клиент с активами от \$500 тыс. Многие состоятельные люди уже знают о Private Banking и пользуются подобными услугами за рубежом. И эти люди уже готовы и хотят получать аналогичные сервисы для своих активов на таком же качественном уровне в России. А как показывает мировая практика, услуги Private Banking востребованы клиентами, которые располагают средствами именно от \$500 тыс., а не от \$50 тыс.

В понятие Северо-Западного банка VIP-клиент в Петербурге — это состоятельный клиент, который размещает в банке сумму от 4 млн рублей. «Сегодня российский Private Banking является ойлотом штучного сервиса, это единственное банковское подразделение, которое работает с частными клиентами, используя строго индивидуальный подход», — говорит Юлия Топольская, директор филиала в Санкт-Петербурге HSBC Банк. При этом госпожа Топольская отмечает, что в России банковский сервис предоставления клиентам услуг Private Banking находится на весьма низком уровне. «Если говорить о российских банках и о розничном и премиум-сегментах клиентов, то можно отметить, что даже серьезные уважаемые банки при работе с ними заикались на скорости продаж и объеме клиентов», — говорит Юлия Топольская. «В моем понимании Private Banking — это комплексное обслуживание, включающее в себя консультирование, выстраивание



Владимир Джикович, президент Ассоциации банков Северо-Запада: Сегодня классический Private Banking должен быть дорогим, но при этом банкам не стоит быть очень жадными. В России пока не созрели клиенты для Private Banking. Поэтому надо учитывать российскую специфику, снижать порог для вхождения в Private Banking и предоставлять больше возможностей.

персональных фондовых механизмов при возникновении у состоятельных клиентов необходимости разделения своих бизнес активов, личных финансов, а также защиты от поглотений, — говорит Алиса Мелконян, руководитель налогового отдела KPMG. — Также в рамках Private Banking клиент может получить консультацию по вопросам наследования и налоговой экономики. Private Banking — это одна из составляющих выстраивания персональных фондовых механизмов, при том очень важная и оказывающая прямое влияние на уровень доходности», — говорит Алиса Мелконян.

Одной из серьезных проблем, с которой сталкиваются банкиры при работе с Private Banking, является пока еще нечеткое разделение между ним и VIP-обслуживанием. Так, по словам Ульяны Петросян, сейчас Дойче Банку сложно конкурировать с российскими коллегами из-за недостаточного понимания клиентом продукта. «Очень часто клиент не видит необходимости в портфеле высоконадежных облигаций в западном банке, который принесет 3,5 процента прибыли, потому что в Сбербанке, будучи VIP-клиентом, он может открыть на год со ставкой 7 процентов депозит в иностранной валюте, с которого можно снимать



Екатерина Курашева, начальник управления внешних коммуникаций и развития клиентского сервиса «Уралсиб / Банк 121»: Для нас сейчас является очень болезненным факт смешивания понятий VIP-обслуживания и Private Banking. Дело в том, что последние четыре года эта услуга активно развивается, и даже самые маленькие, самые скромные банки дают название Private Banking группе своих сервисов, обслуживая при этом клиентов с активами объемом \$50 тыс.

деньги и пополнять его без ограничений», — говорит она. Инвестиционные компании, в свою очередь, говорят о том, что на российском рынке не сформирована потребность в такой услуге, как Private Banking. «Мне кажется, что действительно востребованной услугой в России является управление личными финансами, которое включает в себя линейку инвестиционных продуктов и грамотное консультирование», — говорит Олег Пунтусов, руководитель ИК «Фройка Диалог» в Петербурге. По словам эксперта, управление личными финансами включает линейку инвестиционных продуктов и грамотное консультирование. «Наша модель Private Banking отличается от моделей, которые присутствуют в кредитных организациях, так как в основе такого сервиса должен быть банк, — говорит Олег Пунтусов. — При этом у нас есть банк, но он предоставляет ограниченный набор услуг». Главной проблемой функционирования Private Banking, с которой сталкиваются и ИК, и банкиры, господин Пунтусов считает отсутствие людей, которые могут грамотно оказывать эту услугу.

Алиса Мелконян отмечает, что юридические механизмы



Михаил Горба, вице-президент, руководитель направления Private Banking банка «Санкт-Петербург»: Я считаю, что сегодня на рынке Private Banking три категории игроков. Это банки с иностранным участием и их филиалы, которые пришли с хорошим качественным усредненным продуктом. Вторая категория — это иногородние филиалы крупных московских банков, которые по-своему задают тон, и третья — петербургские банки. Для многих клиентов очень важно сократить путь от запроса до решения, что делает возможным хорошее знание банком своей клиентской базы.

гораздо лучше отработаны за рубежом, чем в России. «С кризисом произошли существенные изменения в законодательствах государств о раскрытии информации банками, в том числе и касательно тех средств, которые хранятся на их счетах», — говорит Алиса Мелконян. Государство не может отказываться от информации о средствах, хранящихся на счетах, только из-за того, что этой информацией располагают сами банки, которые занимаются доверительным управлением.

АННА МИХЕЕВА

Банкиры «потянулись» обратно

рекрутинг

(Окончание. Начало на стр. 17) — Востребованность топов можно оценить по количеству переходов за последнее полтода, а их было существенное количество, эти переходы обусловлены улучшением экономической ситуации, высокой конкуренцией на банковском рынке, усилением роли госбанков, запуском новых проектов. Среднее звено также активно мигрирует».

Между тем активный интерес к банковскому персоналу со стороны работодателей, несомненно, не мог не привести к пересмотру зарплатных ожиданий кандидатов. По словам госпожи Глубшевой, еще в прошлом году большинство кандидатов были готовы переходить на новое место работы с минимальным приростом в 10–15% или, в случае высокого интереса к предложению, переходить на аналогичный уровень дохода. «Сегодняшний рынок возвращает нас к началу 2008 года, когда при переходе кандидат в среднем рассчитывал на 30–35 процентов прироста к текущему уровню. На фоне общей тенденции подъема работодатели постепенно приходят к необходимости пересмотра заработных плат», — полагает она.

Арамис Каримов также говорит о росте зарплатных ожиданий. «Те банки, которые при передаче заявки на подбор озвучивают заведомо низкие цифры по зарплате, в ходе поиска кандидатов эти цифры вынуждены пересматривать. Количество профессиональных кандидатов ограничено, и даже интересное с финансовой точки зрения предложение не является гарантией перехода сотрудника на новое место, поэтому компании готовы активно удерживать сильных профессионалов», — говорит он.

Впрочем, несмотря на докризисный спрос на персонал, уровень зарплат все

же далек от уровня доходов финансистов в 2008 году. По оценке Ольги Анохиной, зарплаты, предлагаемые в вакансиях «топового» уровня в банковской сфере, в настоящий момент ниже докризисных процентов на 15–20% и достигают 110 тыс. рублей в месяц. «Зарплаты в банковских вакансиях ниже тех, что предлагались летом 2008 года на 5–10 процентов. Такая разница в динамике может быть связана с тем, что значительную часть доходов банковского руководства составляют бонусы, которые, правда, как уменьшались, так и увеличивались в ходе кризиса, в зависимости от ситуации в конкретном финансовом учреждении», — говорит она.

Между тем рыночная ситуация двух последних лет внесла свои коррективы в потребности клиентов банковского сектора. «Например, на рынке появился спрос на специалистов по реструктуризации портфелей, специалистов по работе с проблемными кредитами — это одна из новых тенденций этого сектора в 2008–2009 году, — говорит госпожа Глубшева. — В то же время среди востребованных позиций уровня узкопрофильных специалистов и менеджеров среднего звена оставались и остаются такие позиции, как кредитные аналитики, риск-менеджеры, залоговики».

По мнению госпожи Каримовой, новых специализаций, может, и не появилось, скорее усилилась роль некоторых подразделений, например рисков. «Многие банки привлекают проектных менеджеров и бизнес-аналитиков, которые отвечают за оптимизацию бизнес-процессов, улучшают работу отдельных бизнес подразделений, работают с внешними консультантами, делают банк более современным и адекватным текущим условиям», — говорит он. В базе Superjob.ru сейчас

отмечают спрос на сотрудников по работе с залоговыми активами. Так, на данный момент в базе опубликовано более 40 вакансий на позицию «Специалист по работе с залоговым имуществом». «Этим летом на hh.ru петербургскими банками размещались такие вакансии: главный специалист по работе с проблемными клиентами, главный специалист отдела по работе с залогами, ведущий специалист по реализации залогового имущества, руководитель дирекции по работе с залогами. Пользуются спросом и специалисты различного уровня по работе с проблемными активами», — рассказывает госпожа Анохина.

Перспективы рекрутеры описывают более чем радужные. «В ближайшее время количество вакансий будет увеличиваться, а коэффициент напряженности, соответственно, снижаться. По данным на июль 2010 года коэффициент напряженности в банковской сфере составил 4,9 резюме безработных соискателей на одну вакансию. Однако в начале осени темпы снижения будут медленными, так как на рынок выйдут те безработные соискатели, которые намеренно не занимались поиском работы летом», — говорит господин Захаров. По мнению госпожи Глубшевой, в ближайшее время положительная тенденция роста спроса на банковский персонал должна сохраниться, в том числе за счет выхода на рынок новых и «старых» игроков, которые в период кризиса были вынуждены уйти с российского рынка или приняли решение временно с выходом на него. «При сохранении текущих экономических условий спрос будет уверенно расти, а предложение сокращаться, соответственно, будет расти и заработная плата специалистов и менеджеров», — соглашается господин Каримов.

АННА ИВАНОВА

контекст

Андрей Дегтярев возглавил «КИТ Финанс»

Совет директоров «КИТ Финанса» 5 октября одобрил кандидатуру Андрея Дегтярева на должность генерального директора банка, говорится в сообщении кредитного учреждения. На новую должность Андрей Дегтярев вступит после согласования его кандидатуры с Главным управлением ЦБ РФ по Санкт-Петербургу и Агентства по страхованию вкладов.

Андрей Дегтярев родился в 1974 году в Москве. В 1995 году окончил Российскую экономическую академию имени Г. В. Плеханова по специальности «финансы и кредит». С 1998-го по 2001 год проработал на разных должностях в ОАО «Альфа-банк». С 2001 по 2003 год работал в ЗАО «Конверсбанк». В 2003 году Андрей Дегтярев пришел в финансовую корпорацию «Уралсиб». Занимал должности руководителя бизнес-направления продаж крупным корпоративным клиентам, руководителя Северо-Западной региональной дирекции. В январе 2008 года был назначен главным исполнительным директором по частным инвестициям ФК «Уралсиб». **Ольга Кривоносова**

Банк «ВТБ Северо-Запад» прокредитовал OCS

Банк «ВТБ Северо-Запад» открыл возобновляемую кредитную линию

группе компаний OCS в размере 500 млн рублей сроком на 18 месяцев. Кредитные средства предоставлены на пополнение оборотных средств компании.

Группа компаний OCS специализируется на дистрибуции компьютерной техники, телекоммуникационного, периферийного, пассивного, сетевого оборудования, компонентов, систем хранения данных и инфраструктурного программного обеспечения.

ОАО «Банк ВТБ Северо-Запад» специализируется на обслуживании корпоративных клиентов в Северо-Западном федеральном округе и Кировской области. На 1 октября 2010 года региональная сеть объединяет 33 точки продаж (в том числе 17 филиалов). **Ольга Кривоносова**

«Райффайзенбанк» предоставит ОАО «Полиметалл» кредит на \$150 млн

Филиал «Северная столица» ЗАО «Райффайзенбанк» и ОАО «Полиметалл» заключили соглашение об открытии кредитной линии лимитом \$150 млн. Кредитные средства привлекаются на общекорпоративные цели компании. Срок предоставления кредитной линии — пять лет.

«В данный момент эта сделка является крупнейшей сделкой филиала этого года. Мы довольны сложившимся долгосрочным сотрудничеством с компанией, являющейся крупнейшим в России производителем первичного серебра и одним из лидеров по объему добычи золота в России, — говорит Александр Копышков, директор регионального центра «Северо-Западный» ЗАО «Райффайзенбанк».

«Данный кредит является очередным важным шагом в

оптимизации долгового портфеля «Полиметалла», а также укрепляет наше долгосрочное сотрудничество с Райффайзенбанком, — сказал Виталий Нesis, генеральный директор ОАО «Полиметалл».

Особенно важным является удлинение долга, которое приближает сроки возврата обязательств компании к сроку полезной жизни ее активов». Согласно данным «Интерфакс-ЦЭА» за первое полугодие 2010 года, ЗАО «Райффайзенбанк» находится на шестом месте в России по объему частных депозитов и девятом месте по объему кредитов для частных лиц. ОАО «Полиметалл» является российской компанией по добыче золота и серебра с действующими предприятиями и проектами развития в России и Казахстане. В 2009 году компания произвела 0,6 млн унций золотого эквивалента и планирует удвоить данный показатель к 2012 году в результате ввода в эксплуатацию новых проектов. **Анна Иванова**

Чистая прибыль банка «КИТ Финанс» в третьем квартале составила 28,4 млн рублей

Чистая прибыль банка «КИТ Финанс» за третий квартал 2010 года составила 28,4 млн рублей, за девять месяцев 2010 года — 148,8 млн рублей, говорится в сообщении банковской пресс-службы. Общий кредитный портфель по состоянию на 1 октября 2010 года составил 70,2 млрд рублей, в том числе кредиты физических лиц — 41,2 млрд рублей. Корпоративный кредитный портфель банка в третьем квартале достиг 28,3 млрд рублей. ОАО «КИТ Финанс Инвестиционный Банк» создано в 1992 году. В 2008 году

банк перешел под контроль ОАО «Российские железные дороги» (45%) и НПФ «Благосостояние» (53,95% через ООО «ТрансФинКапитал»). **Ольга Кривоносова**

Сбербанк подвел итоги

Чистая прибыль Сбербанка за девять месяцев 2010 года по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) составила 106,8 млрд рублей против 9,1 млрд за девять месяцев 2009 года. Прибыль до уплаты налогов составила 131,3 млрд рублей против 11,9 млрд за девять месяцев 2009 года.

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года чистый процентный доход вырос на 0,4%, чистый комиссионный доход увеличился на 14,2%. Расходы по созданию резервов на возможные потери составили 105,7 млрд рублей против 281,5 млрд за девять месяцев 2009 года.

Активы банка за девять месяцев возросли на 12,1% до 7,966 трлн рублей, причем более трети этого роста пришлось на сентябрь. Основой роста активов стало кредитование реального сектора экономики. За сентябрь портфель кредитов корпоративным клиентам увеличился на 233 млрд рублей, или на 5,5%, и к 1 октября превысил 4,5 трлн рублей. Всего с начала года банком было предоставлено российским предприятиям кредитов на сумму около 3 трлн рублей, в том числе свыше 500 млрд рублей в сентябре. Портфель розничных кредитов увеличился за сентябрь на 15 млрд рублей, или на 1,2%, и составил 1,246 трлн рублей. По состоянию на 1 октября удельный вес просроченной задолженности в кредитном портфеле клиентов составил 5,7%. **Анна Иванова**



От индивидуального подхода к эффективному сотрудничеству

БАНК ВТБ СЕВЕРО-ЗАПАД

ВТБ

Гибкие условия кредитования

Решение проблемных ситуаций, помощь в развитии бизнеса, поддержка в кризис, помощь в реструктуризации, помощь в оптимизации затрат.

www.vtb-zs.ru (812) 329-8-329

