«НА ЗАПАДЕ СЧИТАЕТСЯ ХОРОШИМ ТОНОМ РАЗ В ПЯТЬ ЛЕТ МЕНЯТЬ МЕСТО РАБОТЫ»

ПЕТЕРБУРГСКИЙ БАНКОВСКИЙ РЫНОК ДОСТАТОЧНО ТЕСЕН, ПОЭТОМУ БАНКИРЫ ПЕРИОДИЧЕСКИ МИГРИРУЮТ ИЗ ОДНИХ ФИНАНСОВЫХ СТРУКТУР В ДРУГИЕ, ТАК ИЛИ ИНАЧЕ УВОДЯ ЗА СОБОЙ СВОИХ КЛИЕНТОВ. ОДНИМ ИЗ ЗАМЕТНЫХ ПЕРЕХОДОВ ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ СТАЛ ПРИХОД ТОП-МЕНЕДЖЕРА РУСЛАНА МАТЮХИНА В БАНК БФА, ГДЕ ОН ЗАНЯЛ КРЕСЛО ЧЛЕНА СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ И ВОЗГЛАВИЛ КОММЕРЧЕСКИЙ БЛОК.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BUISNESS GIUDE: В начале августа вы покинули Международный банк Санкт-Петербурга (МБСП), в котором проработали 12 лет, чтобы возглавить коммерческий блок БФА в статусе члена совета директоров банка БФА. Чем был обусловлен этот переход?

РУСЛАН МАТЮХИН: На Западе считается хорошим тоном раз в пять лет менять место работы. После того как структура управления банком и те ценности, которые были изначально заложены, изменились, я принял решение рассмотреть предложение БФА, которое поступило впервые более года назад.

BG: Менеджерам такого уровня постоянно поступают предложения от других банков, наверняка это было не первым, почему вы выбрали именно БФА?

Р. М.: Да, действительно, предложений поступало достаточно, в том числе возглавить местное подразделение московского банка, но я исключал переход в филиал. Региональные представительства не имеют достаточной самостоятельности в принятии решений, а любой маленький кредитный лимит нужно согласовывать с комитетом в головном подразделении. Достойное предложение было одно — от банка БФА.

BG: Какие первоочередные задачи стоят перед вами в БФА?

Р. М.: Моя задача в БФА соответствует главной задаче любого банка — расширение работы с корпоративными клиентами с помощью традиционных инструментов: кредитования и размещения временно свободных средств. Банк активно работает с уже существующей клиентской базой, которая была сформирована за последние несколько лет. Но, кроме того, перед БФА стоит задача привлечения на обслуживание новых компаний из сегмента среднего и крупного бизнеса.

Что касается розничного направления бизнеса, то мы начали с вывода на рынок линейки депозитов с выгодными процентными ставками и дополнительными возможностями. Поскольку мы только выходим на этот рынок, предложение конкурентных условий является для нас важным моментом. Что касается кредитных продуктов для частных клиентов, то запущены они будут позже. Думаем начать с ипотечных программ и кредитных карт. Сейчас ипотека — очень востребованный продукт, мы можем судить об этом, сотрудничая в корпоративном бизнесе со строительными компаниями, которыми этот продукт очень востребован. Сейчас взвешиваем все «за» и «против» этого направления. Также летом планируется запуск кредитных карт 2012 года. Разрабатывая спектр услуг для частных клиентов, мы в первую очередь ориентируемся на комплексный подход, предложение полного пакета услуг в одном месте за сбалансированную цену — то, что сейчас востребовано клиентами на рынке.

BG: Не секрет, что с уходом из банка одного из ключевых менеджеров за ним, как правило, уходят и клиенты. То же самое о вашем случае можно сказать?

Р. М.: Да, некоторые клиенты МБСП нас поддержали и уже начали работать с БФА. Но крупные клиенты всегда обслуживаются в нескольких банках и не концентрируют все свои денежные потоки в одном месте.

BG: Над какими в данный момент продуктами работает банк и что востребовано сейчас на рынке?

Р. М.: Сейчас мы активно расширяем линейку продуктов для частных клиентов. В ближайшее время мы введем систему дистанционного обслуживания, в том числе через портативные устройства, iPhone. Также мы работаем над расширением линейки депозитов и уже запустили новый индексируемый депозит с плавающей процентной ставкой. Кроме того, банк ведет работу по вступлению в международные платежные системы — VISA International и Mastercard Worldwide, что позволит начать собственную эмиссию платежных карт, организацию зарплатных проектов для корпоративных клиентов, а также выпуск линейки премиальных продуктов для частных состоятельных клиентов. Как в сегменте корпоративных клиентов, так и в обслуживании частных, мы придерживаемся одного общего принципа — если мы работаем с бизнесом, то это средние и крупные компании, если с физическими лицами, то это, прежде всего, сотрудники наших корпоративных клиентов и состоятельные лица.

Если говорить о том, что востребовано на рынке, то в том сегменте, где работаем мы, необходимо учитывать, что все клиенты разные. Одним необходима максимальная ставка, и им неважно, где и как размещать деньги. Другие, более осторожные инвесторы более скрупулезны, изучают больший набор критериев при выборе банка, не последнюю роль для них играет бренд банка, при этом разница в ставке на 0,5–1% для них не имеет решающего значения.

У компаний сейчас большим спросом пользуется гарантийный бизнес, например, выдача банковских гарантий на обеспечение государственных контрактов, на внешнеторговую деятельность и другие. Мы активны на этом рынке и продолжаем развивать данное направление.

BG: Как изменились основные показатели деятельности банка БФА с начала года?

Р. М.: Мы входим в топ-10 ведущих банков Санкт-Петербурга по активам с объемом более 23 млрд рублей (рост с начала года более 50%), в планах — войти в топ-100 банков России в ближайшей перспективе. На 1 сентября 2011 года мы занимаем 114-е место по активам среди российских банков. Летом путем эмиссии акций банка мы удвоили свой капитал, и сейчас он составляет 6 млрд рублей. По этому показателю мы занимаем 75-е место в общероссийском рейтинге. Данный размер капитала позволяет нам устанавливать лимит на одного заемщика в размере 1,5 млрд рублей, что является оптимальным для нас для работы с крупными корпоративными клиентами.

BG: Как поменялись общие требования к заемщикам и перечень наиболее кредитуемых отраслей?

Р. М.: После кризиса мы стали меньше кредитовать торговые предприятия и работать с промышленностью, так как компании этого сектора тянутся так или иначе к госбанкам.

Что касается требований к заемщикам, то сейчас важно наличие качественного залога. Идеальным залогом, на мой взгляд, выступает недвижимость вместе с землей, оформленные на одно лицо. Но это действительно идеал, часто далекий от реальной ситуации. Спустя некоторое время после острой фазы кризиса в 2009 году требования к заемщикам поменялись, сейчас мы более детально анализируем прогнозные значения на период кредитования, для нас важно наличие качественных источников погашения заимствований, а не исключительно залог, как это было в кризис. При этом больше внимания уделяется не типу залогового имущества, а его ликвидности и размеру дисконтов, которые однозначно увеличились. Также в сегодняшних условиях в некоторых случаях обязательным требованием является поручительство владельца.

BG: Прогнозируете ли вы повышение кредитных ставок к концу года в сегменте корпоративного кредитования?

Р. М.: С ростом уровня рисков и межбанковских ставок увеличение стоимости заемных ресурсов для банков неизбежно. В связи с этим темпы роста кредитных портфелей банков могут замедлиться во втором полугодии и в начале следующего года, а ставки по кредитам вырастут. ■