

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ БАНК

BUSINESS GUIDE

Пятница, 31 мая 2013 №92
(№5123 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ВТБ

ОАО Банк ВТБ

Реклама

Комплексное
обслуживание
крупного
бизнеса



Индивидуальные банковские решения для корпоративных клиентов



- специальные программы кредитования
- размещение средств на выгодных условиях
- расчетно-кассовое обслуживание
- обслуживание ВЭД

bfa.ru

Реклама. ОАО «Банк БФА». Лицензия ЦБ РФ № 3038 от 13.06.2007.

(812) 458 54 54
(495) 662 63 63



ЮЛИЯ ЧАЮН,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «БАНК»

ОФШОРНЫЕ МЫТАРСТВА

Одна из самых активно обсуждаемых проблем на мировом рынке — европейский финансовый кризис в целом и банковский кризис на Кипре в частности. Нельзя сказать, что и без кипрского кризиса у российских компаний и игроков финансового сектора нет трудностей, которые стоили бы внимания или обсуждения, но все-таки Кипр — это главный офшор России. По данным экспертов финансового рынка, объем российских депозитов, размещенных на острове, равен ВВП Кипра, а это примерно \$20 млрд.

Некоторые российские компании и банки использовали Кипр для привлечения иностранных капиталов. И сейчас проблема заключается в заморозке их счетов и в сроках. Было сказано, что мелкие депозиты будут возвращены физлицам, а более крупные — заморожены, пока не будет проведена инвентаризация банковских активов и не станет понятно, сколько же реально можно вернуть денег вкладчикам. Очевидно, что деньги смогут вернуть не все.

Аналитики, впрочем, утверждают, что кипрский кризис не способен оказать какого-либо существенного влияния на российский финансовый сектор, так как пострадали на Кипре в основном частные инвесторы.

Однако на фоне всего происходящего на острове в правительстве России стали активнее поднимать вопрос о необходимости деофшоризации. А в начале апреля премьер Дмитрий Медведев даже сообщил, что в правительстве серьезно думают над созданием в России собственных офшоров.

Офшоры так популярны у российских компаний, поскольку офшорные юрисдикции дают немало преимуществ — конфиденциальность, налоговую оптимизацию. Кроме того, часто собственники чувствуют себя незащищенными, оформляя свои права на активы в России, так как накопилось значительное недоверие к российской судебной системе.

Для возвращения бизнеса из офшоров на родину нужны не столько налоговые льготы, сколько повышение качества работы судов, гибкое законодательство, защита собственности и улучшение инвестиционного климата. Проблема только в том, что сделать это быстро не удастся, особенно если на это нет желания. Кстати, в рейтинге Doing Business'2013 от Всемирного банка Россия занимает 112-е место из 185 возможных. В субрейтинге «Защита инвесторов» — 117-е место.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

РОЗНИЦА БУДЕТ СКРОМНЕЕ

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА РОСТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ СОСТАВИЛ ОКОЛО 9%, А СРЕДНИЙ РАЗМЕР КРЕДИТА УВЕЛИЧИЛСЯ НА 15%. АНАЛИТИКИ ГОВОРЯТ, ЧТО ТЕМПЫ РОСТА БУДУТ СНИЖАТЬСЯ ИЗ-ЗА УЖЕСТОЧЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ К РЕЗЕРВАМ И НОРМАМ ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА.

ДАРЬЯ СИМОНОВА

Антон Сороко, аналитик инвестиционного холдинга «Финам», говорит, что банковский сектор в 2012 году может похвастаться высокими темпами роста потребительского кредитования, которое стало одним из основных драйверов роста сектора в целом. «Прирост объема выданных кредитов физическим лицам за 2012 год в денежном выражении составил 33 процента — до 7,22 трлн рублей по России. При этом объем просроченной задолженности рос значительно более низкими темпами: на 7,7 процента по России. На рынке происходил рост потребительского и ипотечного кредитования, который существенно опережал и прирост ВВП, и прирост кредитования нефинансовых предприятий», — говорит аналитик.

По ожиданиям господина Сороко, в 2013 году произойдет замедление темпов прироста кредитования в потребительском секторе, ужесточение банками практики работы по выдаче займов.

«По нашим прогнозам, средние ставки по кредитам в перспективе следующих 6–12 месяцев могут снизиться на 0,5–1 п. п., если Банк России пойдет на существенное смягчение денежно-кредитной политики, — рассуждает господин Сороко. — Уже сейчас, по итогам четырех месяцев 2013 года, можно сказать, что, скорее всего, банковский сектор в 2013 году вырастет несколько скромнее. Этому будет способствовать ужесточение требований к резервам по необеспеченным ссудам и к нормам достаточности капитала, которое вводится с 1 октября 2013 года, а также общим охлаждением кредитного рынка, вызванным в какой-то степени консервативной позицией ЦБ РФ».

По словам управляющего Санкт-Петербургским филиалом банка «Петрокоммерц» Алексея Понкратьева, за первый квартал 2013 года объем выдач филиала составил 90 млн рублей, данные показатели были достигнуты за счет кредитов наличными и автокредитования.

За первый квартал 2012 года объем выдачи составил 49 млн рублей. «Филиал планирует до конца 2013 года выдать не менее 520 млн рублей. С точки зрения оптимизации производственных процессов и улучшения банковского сервиса ужесточения требований к заемщикам не наблюдается, наоборот — отмечается повышение лояльности, — говорит он. — Если говорить о тенденциях рынка потребительского кредитования, то видно увеличение спроса. В свою очередь, банки вводят новые программы и виды кредитования для аккумуляции данного спроса среди своих кредитных программ и услуг. Например, на рынке Петербурга банки начали интенсивнее предлагать программу рефинансирования для привлечения новых клиентов и развития своей сети».

По словам заместителя председателя Северо-Западного банка Сбербанка России Марины Чубриной, Северо-Западный банк Сбербанка России в январе — марте 2013



ВМЕСТЕ С УВЕЛИЧЕНИЕМ ОБЪЕМОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ УХУДИЛОСЬ И КРЕДИТНОЕ ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ

года выдал розничных кредитов на 19,5 млрд рублей, из которых 12,6 млрд рублей составили потребительские кредиты на неотложные нужды. «В общем объеме розничного кредитования на этот сегмент пришлось 50,7 процента. При этом ужесточения требований не планируется, — говорит госпожа Чубрина. — В первом квартале было заметно некоторое снижение спроса на потребительские кредиты. Но уже в апреле наметился рост спроса на розничные кредиты. Количество заявок на привлечение потребительских кредитов в Северо-Западном банке выросло на 25 процентов. Рассчитываем, что этот тренд сохранится на протяжении всего второго квартала».

По словам президента — председателя правления банка SIAB Галины Ванчиковой, по итогам первого квартала 2013 года розничный кредитный портфель банка SIAB вырос на 20% за счет потребительских кредитов. «Стоит отметить, что кредитный портфель банка SIAB за год увеличился в 20 раз, что связано с активной фазой выхода банка на рынок потребительского кредитования. Что касается требований к заемщику, то они зависят от категории кредита. Если кредит на небольшую сумму и деньги нужно выдать быстро, то, естественно, и требования к пакету документов заемщика будут достаточно лояльными. Если говорить о крупных суммах, то на данный момент требования к таким заемщикам и так достаточны и ужесточаться не будут. В общем, динамика на рынке положительная. Хотя тот факт, что мы приближаемся к летнему периоду, говорит о возможном сезонном затишье», — говорит она.

Региональный директор Северо-Западного филиала Росбанка Илья Злуницын говорит о том, что, по данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), по России наибольший рост в первом квартале показывали кредиты, выданные с помощью карт: 25,2% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. «Потребительские кредиты наличными выросли на 13,6 процента. Это больше, чем ипотека (9,2 процента) и автокредитование (7,9 процента). Если говорить о нас, то

Северо-Западный филиал выдал за первый квартал 2013 года 2125 нецелевых кредитов на общую сумму 628,9 млн рублей. В денежном выражении это на 11 процентов больше, чем за аналогичный период прошлого года, — говорит он. — Первый квартал года традиционно не является показательным, так как характеризуется более низким спросом на кредиты, чем все последующие месяцы года. Относительное оживление начинается только в марте. Тем не менее уже сейчас можно говорить о том, что рост объемов карточного кредитования в 2013 году значительно превысит показатели 2012 года (в первом квартале рост 2013 года рост составил 25,2 процента, в то время как в первом квартале 2012 года — только 11,5 процента)».

Что касается тенденций на рынке, то господин Злуницын говорит о том, что инфляция и рост спроса на потребительских рынках и доходов населения толкают вверх средний размер потребительского кредита. «По данным НБКИ, в апреле 2013 года он составил 170 тыс. рублей, что на 15 процентов больше, чем в апреле 2012 года. Просроченная задолженность растет более медленными темпами, чем объемы нового кредитования», — говорит он.

Анна Чифинелли, директор регионального центра банка «Хоум Кредит» в Петербурге, говорит о том, что за первые три месяца 2013 года банком в Петербурге было выдано более 1,5 млрд рублей. «По отношению к этому же периоду в 2012 году прирост составил почти 15 процентов. Мы стремимся упрощать условия кредитования. Многие из наших продуктов можно оформить всего по двум документам. При этом, замечу, что уровень просрочки у нас стабильно низкий, поскольку качество портфеля нам обеспечивает не жесткая политика в отношении условий, а грамотный риск-менеджмент. Ставки остаются довольно стабильными, однако наблюдается некоторое замедление темпов роста за счет сокращения отложенного спроса и ограничительных мер ЦБ. Пока изменение ставок мы не планируем», — рассказала она. ■

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ

VIP-КЛИЕНТ УЧИТСЯ ДОВЕРЯТЬ

относительно молодое для России направление private banking, которому всего около двадцати лет, набирает популярность у банков: с каждым годом все большее количество кредитных организаций выходит на этот рынок.

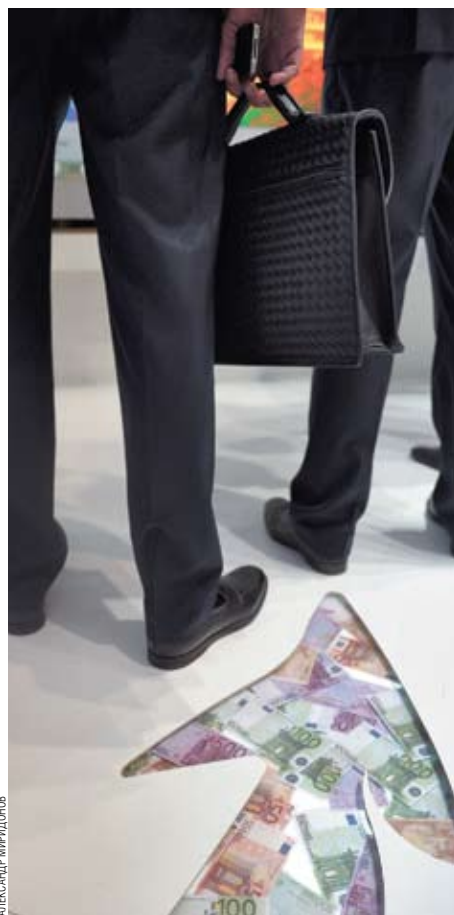
ОЛЕГ НАЗАРОВ

По словам старшего аналитика ИФК «Солид» Артура Ахметова, если говорить только о банках, то private banking лишь зарождается. «Но если принимать во внимание управляющие компании и паевые фонды, то VIP-обслуживание довольно развито. Как правило, типичный VIP-клиент старше 40 лет, имеет капитал от \$1 млн, нажитый законным путем. Несмотря на большое количество миллионеров в России, далеко не все они пользуются услугами private banking: в этом их отличие от богатых людей на Западе. Российские миллионеры предпочитают офшоры, так как боятся силового давления государства», — указывает аналитик.

По словам Максима Нозина, начальника отдела организации работы с состоятельными клиентами Северо-Западного банка Сбербанка России, private banking активно развивается в России, а его история насчитывает более 20 лет. «С каждым годом все большее количество банков выходит на рынок private banking, конкуренция на нем возрастает и стимулирует расширение продуктового ряда и повышения качества сервиса. Основными клиентами private banking в России являются собственники среднего и крупного бизнеса, топ-менеджеры компаний, спортсмены и представители шоу-бизнеса с годовым доходом от 5–10 млн рублей. Средний возраст клиента — от 35 лет, — говорит он. — Что касается продуктов, то по-прежнему наиболее востребованы депозиты и сберегательные сертификаты. В отличие от западного private banking, в России недостаточно развит институт персонального банкира. В основном такая ситуация связана с неготовностью большей части состоятельных клиентов доверять свои финансовые вопросы банковскому сотруднику, предпочитая полагаться только на собственные силы, знания и опыт. Постепенно данная ситуация меняется за счет повышения профессионализма клиентских менеджеров банков».

Президент — председатель правления банка SIAB Галина Ванчикова говорит, что в России private banking — молодое направление развития. «Но тенденция динамичная, и все больше банков выделяют отдельное подразделение для обслуживания VIP-клиентов. Возраст таких клиентов 40–60 лет, но, по опыту банка SIAB, все чаще появляются довольно молодые клиенты — до 30 лет. Преимущественно мужчины — примерно 85 процентов. Нижний порог входа в категорию VIP-клиента у банков разный, у банка SIAB — 2,5 млн рублей, — рассказывает она. — Чаще всего им интересны вклады, инвестиции в предметы искусства, антиквариат, недвижимость».

Светлана Григорян, начальник управления по работе с состоятельными клиентами ЗАО «Райффайзенбанк», говорит, что рынок услуг private banking в



АЛЕКСАНДР МИРДОНОВ

В ОТЛИЧИЕ ОТ ЗАПАДНЫХ VIP-КЛИЕНТОВ, РОССИЙСКИЕ МИЛЛИОНЕРЫ ТОЛЬКО УЧАТСЯ ДОВЕРЯТЬ СВОИМ БАНКИРАМ

России находится в стадии активного роста: по разным оценкам, ежегодно он увеличивается на 10–15 процентов. «Косвенным свидетельством потенциала рынка является то, что многие игроки акцентируют внимание на этом клиентском сегменте, инвестируют средства в развитие этого направления, открывают подразделения по работе с крупным частным капиталом, — говорит она. — Инвестиционные предпочтения состоятельных клиентов в настоящее время больше сконцентрированы в продуктах с защитой капитала или консервативных стратегиях и не ограничиваются одним рынком или инструментом. Идея „защиты“ в такой продукт, может быть самой разной, вплоть до возможности абсолютно индивидуализировать ее в случае каких-то особенных предпочтений клиента». Госпожа Григорян отмечает, что доля рискованных вложений, будь то инвестиции в бумаги с высоким уровнем риска или инвестиции на рынках стран с волатильными фондовыми рынками, обычно несколько увеличивается в периоды рыночного оптимизма и снижается в нестабильные периоды.

Олег Ваксман, заместитель председателя правления, Газпромбанка, говорит, что рынок private banking только зарождается в России, учитывая, что средний возраст «развитого» private составляет более 200 лет. «Вместе с тем современный рынок private настолько видоизме-

нился, что и старейшие банки, и совсем молодые оказались примерно в одинаковой ситуации перед современными вызовами, — говорит он. — Что касается клиентов, то их можно условно поделить на две группы. Одна из них — консерваторы, которые не хотят рисковать и заинтересованы только в расчетно-кассовом обслуживании и депозитах. Вторая группа — это клиенты, которые уже готовы к управлению своими средствами по принципу „риск/доходность“ и стремятся к формированию индивидуальных инвестиционных портфелей. Важно отметить, что эволюция клиента от консервативного к более агрессивному в России происходит намного быстрее, чем на Западе».

По словам господина Ваксмана, российский private banking — это, как правило, высокая ставка по депозиту, низкая ставка по кредиту и высокий уровень сервиса, который зачастую отрицательно влияет на прибыльность банковских операций. «Но при сложившихся условиях неудивительно, что клиенты private banking в России остаются приверженцами традиционных депозитов. „Западный“ private-банк — это индивидуальное управление портфелем и глобальная линейка инвестиционных решений, а также самые современные IT-решения», — рассказывает он.

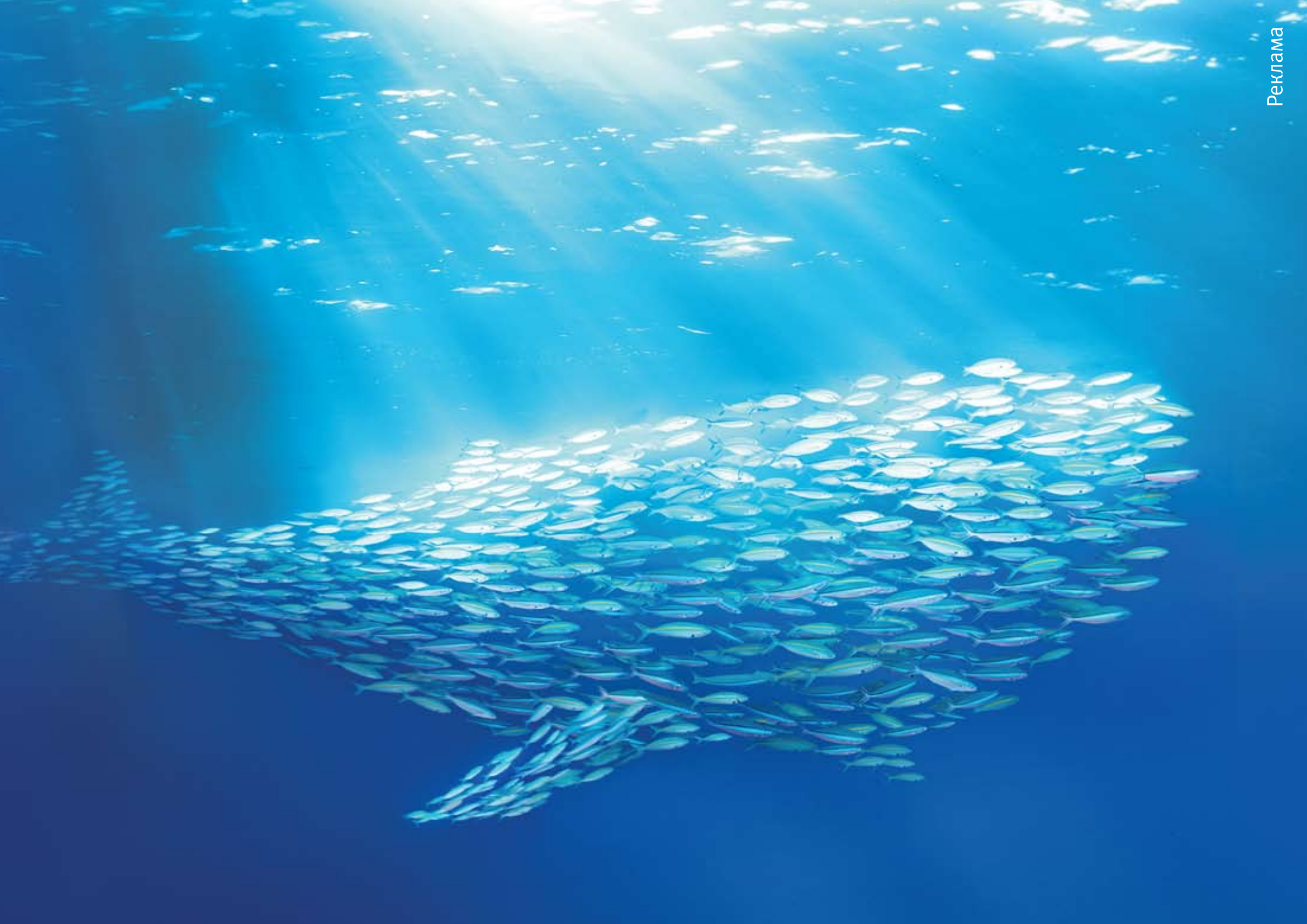
По словам Елены Разговоровой, начальника управления организации работы с состоятельными клиентами «Ренессанс Кредит», в нашей стране рынок private banking действительно находится на начальной стадии своего развития. «Но с каждым днем число банков, развивающих данное направление, становится все больше, причем это и российские кредитные организации, и „дочки“ иностранных финансовых институтов. Четких критериев для входа в число клиентов сегмента private banking не существует. Каждый банк в этом плане действует по своему усмотрению. В среднем по рынку минимальная сумма — \$1 млн, которая, как правило, должна быть размещена на депозитах или вложена в инвестиционные продукты. Но часто лимит бывает ниже. Что касается рода занятий, то, как правило, VIP-клиентами являются топ-менеджеры крупных компаний, а также владельцы собственного бизнеса», — говорит она.

По словам Михаила Горба, вице-президента — руководителя направления Private Banking банка «Санкт-Петербург», можно уверенно говорить о том, что в настоящее время в России private banking сформировался как один из наиболее динамично развивающихся и прибыльных банковских бизнесов и как полноценный сервис для VIP-клиентов. «Прежде всего речь идет о крупнейших российских банках, а также о дочерних банках серьезных участников западного рынка услуг для состоятельных частных клиентов. Банк „Санкт-Петербург“

уже более шести лет развивает private banking и на сегодня является одним из лидеров рынка Северо-Запада в данном направлении, — говорит он. — Как правило, возраст VIP-клиентов — от 40 лет и более. Вместе с тем есть основания говорить о наметившейся тенденции к „омоложению“ VIP-клиентов за счет смены поколений в бизнесе и прихода к управлению семейными капиталами младшего поколения», — говорит он.

По словам господина Горба, практически у всех банков существуют количественные критерии отнесения клиентов к сегменту private banking. «В западной практике нижняя граница отсечения — \$1 млн, а в ряде банков — \$3–5 млн. В нашей российской действительности уместнее рассматривать данный критерий как оценочный. Поскольку важен не только стартовый капитал вхождения клиента в тот или иной private, но и его инвестиционный потенциал, а также уровень влияния в бизнес-среде и в обществе. Мы ориентируемся на 10–15 млн рублей, но готовы начинать работать и с меньшими суммами, исходя из сказанного выше и собственного практического опыта. При этом любому клиенту надо понимать, что с суммами меньше \$1 млн они не смогут воспользоваться таким важным направлением услуг private banking, как портфельные инвестиции, с участием профильных подразделений банка».

Алина Назарова, вице-президент, руководитель блока Private Banking Номосбанка, рассказывает, что private banking — это «семейный банкир» в классическом «швейцарском» понимании. «Клиент может решить любой банковский или нефинансовый вопрос через одного человека. Это могут быть и классические кредитно-депозитные схемы, и вопросы наследования. В России есть своя специфика, которая заключается в молодости отрасли private banking. Клиенты не могут до конца довериться банкирам, из-за чего периодически невозможно оказать услугу, которая будет всесторонне решать клиентские вопросы, — говорит она. — Среди самых популярных у наших состоятельных клиентов продуктов мы можем выделить два, и оба они объединены общей идеей — предсказуемые сценарии выплаты. Это еврооблигации и структурированные продукты с защитой капитала. Еврооблигации в большинстве случаев номинированы в долларах США и являются следующим шагом после депозитов для большинства клиентов, так как обеспечивают выплату „тела“ инвестиций по номиналу и заранее зафиксированный купон, часто превышающий депозитную ставку в российских банках. Структурированные продукты могут быть номинированы в любой валюте, но чаще всего мы используем рубли, чтобы сделать возможные сценарии выплаты более привлекательными». ■



Комплексный подход в масштабах Вашего бизнеса



Мир без преград

- *РКО*
- *Кредитование*
- *Управление ликвидностью*

Эффективное управление финансами — залог успешного бизнеса.

В Вашем распоряжении — индивидуальный комплекс решений, который поможет реализовать Ваши планы.

8 (800) 200-77-99
звонок по России бесплатный
www.szrc.vtb.ru

ИПОТЕКА ПРИТОРМАЖИВАЕТ

ТЕМПЫ РОСТА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2013 ГОДА ЗАМЕДЛИЛИСЬ. ЗА ЯНВАРЬ — МАРТ 2013 ГОДА БЫЛО ВЫДАНО 5119 ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ НА ОБЩУЮ СУММУ 11,5 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ НА 25% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА. ДЛЯ СРАВНЕНИЯ: В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2012 ГОДА ЭТОТ РОСТ СОСТАВИЛ 78%. БАНКИРЫ ГОВОРЯТ О ТОМ, ЧТО ТАКОЕ СНИЖЕНИЕ ТЕМПОВ РОСТА НЕ СТАЛО НЕОЖИДАННОСТЬЮ.

ВАЛЕНТИН САВЕЛЬЕВ

По словам Максима Клягина, аналитика УК «Финам Менеджмент», необходимо отметить, что в первом квартале, как и ожидалось, зафиксировано заметное ослабление динамики роста российского рынка ипотечного кредитования, что, безусловно, будет оказывать заметное негативное влияние на индустрию в целом. «В январе 2013 года темпы кредитования снизились год к году в 2,6 раза и составили около 34 процентов. Для сравнения: в январе 2012 года рост составил почти 90 процентов, в январе 2011 года — 131,5 процента. Согласно предварительным прогнозам, понижающийся тренд сохранится в течение всего года и в целом за период в 2013 году рост жилищного кредитования в наиболее оптимистичном сценарии составит только около 20 процентов, а в консервативном варианте — менее 10 процентов», — говорит он.

Господин Клягин считает, что подобное замедление вполне ожидаемо — речь скорее идет о нормализации динамики и формировании умеренных темпов расширения жилищного кредитования, соответствующих общей макроэкономической конъюнктуре. «Взрывной рост предыдущих периодов в основном объясняется активным восстановлением рынка после жесткой кризисной коррекции. Фактически давление на динамику рынка будет оказывать снижение, наблюдавшегося в предыдущий период эффекта низкой базы, вызванного сокращением рынка в 2009 году, умеренный рост ставки в пределах 1–1,5 процентных пункта, общее ослабление экономического роста, а также опосредованно, полагаю, и снижение предложения на рынке недвижимости в условиях недостаточных темпов нового строительства. Вместе с тем, мы полагаем, что, несмотря на негативные факторы, общий контекст рынка, характеризующийся высоким спросом на жилье и умеренным расширением доходов населения, позволит ипотечному кредитованию продемонстрировать довольно заметный рост, темпы которого, по нашим ожиданиям, будут ближе к оптимистичным прогнозам», — рассуждает аналитик.

Управляющий Санкт-Петербургским филиалом банка «Петрокоммерц» Алексей Понкратьев говорит, что за первый квартал их банком было выдано ипотечных кредитов на сумму более 100 млн рублей. По сравнению с первым кварталом 2012 года объем выдач по ипотечному кредитованию в петербургском филиале увеличился в 2,5 раза. «Темпы ипотечного кредитования не снижаются, просрочка не растет и требования к потенциальным заемщикам не ужесточаются», — сообщил он.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ИЗ-ЗА РОСТА СРЕДНЕВЗВЕШЕННОЙ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ИПОТЕКА СТАНОВИТСЯ ВСЕ МЕНЕЕ ДОСТУПНОЙ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ

По словам Марины Чубриной, заместителя председателя Северо-Западного банка Сбербанка России, за первый квартал 2013 года банком было выдано 3480 ипотечных кредитов на сумму 5,36 млрд рублей. «Что касается ужесточения требований, то Сбербанк не менял требований к заемщикам. В нашем банке не отмечается роста просроченной задолженности. Действующая система «Кредитной фабрики» позволяет минимизировать риски банка при быстрых сроках одобрения заявок. Работая с застройщиками, банк в ходе аккредитации объектов проводит тщательный анализ деятельности компании, ее финансовой устойчивости, проверяет состояние возводимого объекта», — говорит она. — Кроме того, с марта мы снизили ставки по ипотеке на один процентный пункт. Минимальный уровень ставок в Сбербанке составляет 12 процентов годовых, или 9,5 процента по соглашению с администрациями некоторых регионов».

По словам исполнительного вице-президента, управляющей филиалом Газпромбанка в Санкт-Петербурге Ольги Драгомирецкой, за первый квартал 2013 года банком было выдано 645 ипотечных кредитов на сумму 1,59 млрд рублей. Этот показатель увеличился на 8,1%. «Мы не видим снижения заявок на ипотеку, наобо-

рот, наблюдается рост. Это направление развивается, причем довольно активно. Что касается требований, то к 2008 году требования к заемщикам в различных банках стали в определенной степени типовыми. В кризис часть банков свернули это направление, а оставшиеся на рынке ужесточили требования к заемщикам. В последующие годы требования значительно либерализовались. Этот процесс происходит и сейчас», — отмечает она.

По словам регионального директора Северо-Западного филиала Росбанка Ильи Злуницына, в первом квартале 2013 года в Петербурге Росбанк выдал ипотечных кредитов на сумму 403,7 млн рублей, что на 68% больше, чем в 2012 году. «За первый квартал 2013 года в Петербурге выдано 5119 ипотечных жилищных кредитов на общую сумму 11,5 млрд рублей. Это на 25 процентов больше (в денежном выражении), чем за аналогичный период прошлого года. Для сравнения: в первом квартале 2012 года этот рост составил 78 процентов к предыдущему периоду. Это говорит о значительном замедлении роста ипотечного кредитования, хотя в абсолютных величинах разница выглядит менее существенной. Количество выданных кредитов за первый квартал в 2011–2013 годах составило соответственно 2028, 4042 и 5119 штук», — рассказывает он.

По словам господина Злуницына, снижение темпов прироста можно объяснить ростом средневзвешенной процентной ставки: с 11,8 до 12,6% за год с первого апреля 2012 года по первое апреля 2013 года. «Ипотека, таким образом, становится менее доступной, что не может не отражаться на спросе. Рост ставок вызван общим удорожанием денежных ресурсов на рынке капитала в России. Мы прогнозируем дальнейший рост объемов выдачи кредитов, но с меньшими темпами прироста по сравнению с прошлым годом», — говорит он. — Что касается ужесточения требований к заемщикам, то мы не наблюдаем таких тенденций. Напротив, в Росбанке с недавних пор клиенты — участники зарплатных проектов могут получить одобрение кредита по двум документам, без подтверждения доходов. Кроме того, многие банки диверсифицируют подходы к новым и действующим клиентам. Так, добросовестные заемщики, имеющие положительную кредитную историю в банке, могут рассчитывать на уменьшение процентной ставки. То же касается и зарплатных клиентов, а также сотрудников корпоративных клиентов, финансово устойчивых предприятий. Сейчас ужесточение может отражаться только на ставках, но не на требованиях к документам или залогам».

По словам Василия Копосова, аналитика ИК «Энергокапитал», рост ипотечного рынка в январе — марте 2013 года по отношению к аналогичному периоду 2012 года составил около 30%. В денежном выражении за первые три месяца 2013 года выдано около 15 млрд рублей ипотечных кредитов.

«В сегменте сохраняются тенденция к росту ставок (12,9 процента против 11,9 процента годом ранее) и рост просроченной задолженности», — говорит он. — Уровень процентных ставок к концу года может снизиться до 11,5–12,5 процента: ширина коридора объясняется неопределенностью в отношении монетарной политики в ближайшие месяцы».

Виктор Питернов, управляющий филиалом Номос-банка в Санкт-Петербурге, говорит, что их банком за первый квартал 2013 года было выдано ипотечных кредитов на сумму 90,9 млн рублей: «Темпы снижаются. Необходимо отметить три основные причины. Во-первых, по сравнению с 2012 годом наблюдается тенденция роста процентных ставок по ипотечному кредитованию. Во-вторых, строительные компании предлагают альтернативные способы оплаты приобретаемого жилья — например, рассрочку на длительный срок. В-третьих, наблюдает рост спроса на первичный рынок недвижимости, на который ориентированы не все банки». → 24



Банк **нашего**
города!



8 /800/ 555 5050

www.bsppb.ru

22 → По словам Марины Гориловской, директора дирекции розничного бизнеса банка «Санкт-Петербург», за первый квартал было выдано 1300 кредитов на 2,6 млрд рублей, что практически в четыре раза превысило показатели прошлого года.

«Большие темпы роста ипотечного кредитования возможны только на этапе рестарта ипотечного рынка, например по окончании кризисного периода. В стабильной макроэкономической ситуации может наблюдаться стабильный рост показателей, естественно, при этом сами темпы прироста относительно невелики, что не мешает расти ипотеке в абсолютном выражении», — говорит она. — По итогам 2013 года мы прогнозируем рост рынка в пределах 25 процентов по отношению к предыдущему периоду, впрочем, данный прогноз будет правдив при отсутствии серьезных макроэкономических изменений, могущих повлиять на рынок ипотеки».

Госпожа Гориловская отмечает, что в последнее время из-за высокой конкуренции в сфере ипотеки кредитование смещается в сторону упрощения процедур для клиента.

По словам начальника отдела ипотечно-кредитования ЦИК ДО № 1 «Невский,

59» филиала ЗАО «ВТБ24» в Петербурге Татьяны Хоботовой, в целом, по данным Санкт-Петербургского центра доступного жилья, было выдано 7040 кредитов на сумму примерно 14,9 млрд рублей.

«Филиал ВТБ24 за первое полугодие выдал 2187 ипотечных кредитов на сумму примерно 4,4 млрд рублей. В целом по Петербургу выдано кредитов на 29 процентов больше, чем в первом квартале 2012 года, ВТБ24 почти вдвое увеличил объем выдач, — говорит она. — На 2012 год прогнозировали рост ипотеки на 30 процентов, и этот прогноз почти подтвердился. В абсолютных цифрах рост значительный, а темпы снижаются, потому что отложенный спрос по покупке жилья, в том числе в ипотеку, удовлетворен в 2010–2011 годах, сейчас идет плановый рост ипотечного кредитования».

По словам госпожи Хоботовой, к концу 2013 года можно ожидать роста ипотечного кредитования на уровне 20–25%.

«Что касается требований к заемщикам, то они были очень ужесточены в период кризиса, потом условия либерализовались, и в настоящее время они сбалансированные и разумные, учитывают платежеспособность и кредитоспособность заемщиков и риски банков. Уже сточаться требования пока не будут, да

и тенденций к росту ипотечных ставок нет», — рассказывает она.

По словам Киры Завьяловой, аналитика «Инвесткафе», сейчас банки, вероятно, будут активнее стимулировать спрос на ипотеку, так что ставки могут несколько снизиться. «Сбербанк, традиционно задающий моду банковскому сектору, в первом квартале уже пошел на сокращение ставок по жилищным кредитам на один процентный пункт. По этой же причине заметного ужесточения требований к заемщикам не отмечается. Ожидается, что темпы роста ипотечного кредитования в России по итогам года замедлятся до 20 процентов, однако это все равно пока достаточно хороший рост», — говорит она.

По словам Константина Мурашкина, руководителя группы ипотечного кредитования регионального центра «Северо-Западный» ЗАО «Райффайзенбанк», по данным экспертов, в Петербурге за первый квартал 2013 года было выдано ипотечных кредитов на сумму 11,7 млрд рублей. «За тот же период прошлого года объем составил 9,3 млрд рублей. Рост составил почти 26 процентов. Объем ипотечных кредитов, выданных филиалом „Северная столица“ Райффайзенбанка, в первом квартале 2013 года достиг 32 млн рублей. По срав-

нению с аналогичным периодом прошлого года рост составил 97 процентов. Рост объема выдач ипотечных кредитов в 2012 году по сравнению с 2011 годом в Петербурге составил около 47 процентов, с учетом динамики роста в первом квартале 2013 года, который составил 26 процентов, говорить о коррекции, безусловно, можно. Однако первый квартал года традиционно не является достаточно репрезентативным с точки зрения активности рынка, поэтому более обоснованные выводы можно сделать по итогам первого полугодия», — говорит он. По его оценке, к концу года рынок ипотечного кредитования может вырасти на 35%.

Господин Мурашкин также отмечает, что по сравнению с условиями прошедшего года какого-либо заметного ужесточения требований к заемщикам в 2013 году не произошло. «Очевидно, что данный вопрос корректнее рассматривать применительно к каждому конкретному банку, поскольку характер требований зависит непосредственно от кредитной политики банка. И тем не менее, по нашему мнению, в целом ситуация у большинства рыночных игроков достаточно стабильна и предпосылок для ужесточения требований к заемщикам на сегодня нет», — заключает он. ■

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПАССИВНОСТЬ ОБЪЕМ КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2013 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ СОСТАВИЛ 462,8 МЛРД РУБЛЕЙ, ТОГДА КАК ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ СОСТАВЛЯЛ 389,8 МЛРД РУБЛЕЙ. БАНКИРЫ УКАЗЫВАЮТ НА ТО, ЧТО ВВИДУ ОТСУТСТВИЯ ПРЕДПОСЫЛОК ДЛЯ ВСПЛЕСКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В 2013 ГОДУ РЫНОК КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРОДОЛЖИТ РАЗВИВАТЬСЯ ПО ИНЕРЦИОННОМУ СЦЕНАРИЮ. ДАРЬЯ СИМОНОВА

По итогам 2013 года объем кредитования нефинансовых организаций вырастет примерно на 17–20%, что несколько ниже 26% роста в 2011 году, и связано в основном со смещением в 2012 году кредитной активности банковских организаций в сектор кредитования физических лиц. Способствовал этому поступательный рост процентных ставок, который составил 1,2 п. п. с начала 2012 года по 1 января 2013 года (с 9,2 до 10,4 % — средневзвешенная ставка по кредитам нефинансовым организациям, по данным ЦБР).

Одним из неблагоприятных факторов выглядит увеличение объема простроченной задолженности — на 1 февраля показатель находился на отметке в 913 млрд рублей. При этом стоит отметить, что выросла и доля задолженности к объему кредитования (около 4% по сравнению с 3% годом ранее).

Антон Сороко, аналитик инвестиционного холдинга «Финам», говорит о том, что рынок корпоративных займов развивался заметно медленнее сектора по работе физическими лицами.

«Мы ожидаем незначительного замедления темпов прироста кредитования в корпоративном секторе, ужесточения банками практики работы по выдаче займов. По нашим прогнозам, средние ставки по кредитам в перспективе следующих 6–12 месяцев могут несколько снизиться. Фактором

для падения может стать снижение ставки рефинансирования со стороны ЦБ РФ», — говорит господин Сороко.

По словам аналитика «Инвесткафе» Киры Завьяловой, объем кредитования юрлиц и ИП в Петербурге по данным на 1 апреля 2013 года составлял 462,8 млрд рублей против 389,8 млрд рублей в аналогичный период прошлого года. «Таким образом, годовые темпы роста кредитов оставались практически стабильными на уровне 18,7 процента. Полагаю, существенного изменения динамики не предвидится, возможно умеренное замедление. Думаю, что по итогам года объем кредитования юрлиц на рынке Петербурга составит около 2,5 трлн рублей, — говорит она. — За первые три месяца года ставка по корпоративным кредитам на российском рынке выросла на 0,4 п. п. — до 10,4 процента».

Президент — председатель правления банка SIAB Галина Ванчикова говорит, что за первый квартал кредитный портфель банка SIAB увеличился примерно на 500 млн рублей — это прирост на уровне 10% портфеля: «Серьезных изменений требований к заемщикам не будет. Как и прежде, основными требованиями останутся устойчивое финансовое состояние, положительная динамика развития, отсутствие претензий со стороны налоговых и правоохранительных органов»

Госпожа Ванчикова отмечает, что по рублевым кредитам юрлицам ставки находятся на уровне 12–15% годовых, по кредитам в иностранной валюте — 8–12% годовых.

Руководитель дирекции бизнес-развития и координации СЗРЦ ВТБ Юлия Копытова говорит, что филиалами в зоне ответственности Северо-Западного регионального центра ВТБ предоставлено корпоративным клиентам около 50 млрд рублей кредитов. «С учетом динамики российской экономики, отсутствия предпосылок для всплеска инвестиционной активности, значимого повышения спроса ускорения темпов роста в 2013 году, на наш взгляд, в 2013 году рынок продолжит развиваться по инерционному сценарию, мы ожидаем сдержанного роста рынка кредитования в диапазоне 8–12 процентов», — прогнозирует она.

Александр Крупкин, вице-президент Номос-банка, курирующий корпоративный бизнес в Санкт-Петербурге, в беседе с корреспондентом BG рассказал, что за первый квартал 2013 года филиалом было выдано корпоративным клиентам 1,85 млрд рублей. Что касается требований к заемщикам, то, скорее всего, они будут ужесточаться. В последнее время банки повышают требования к залоговому обеспечению кредитов корпоративных клиентов. Меняются подходы к оценке залогового имущества. «В настоящее время наблюдается период стабилизации объемов кредитования.

Это связано с отсутствием значительного роста экономики в первом квартале 2013 года и ужесточением требований банков к надежности заемщиков», — говорит он.

Федор Зобнев, начальник коммерческого управления банка БФА, утверждает, что по итогам первого квартала Минэкономразвития РФ скорректировало первоначальный прогноз роста ВВП с 3,6 до 2,4% в годовом исчислении. «Тем не менее общее сокращение деловой активности и нарастающие инфляционные ожидания в настоящее время не отразились на деятельности банков. Объем ссудной задолженности корпоративных клиентов по состоянию на первое апреля 2013 года в Петербурге составил 1,174 трлн рублей, что на 19 процентов больше соответствующего показателя 2012 года. Данный результат является следствием прироста банковских активов за 2012 год на 18,9 процента. Однако, несмотря на хорошую статистику первого квартала текущего года, в целом мы ожидаем более сдержанный рост банковских активов», — говорит он.

В целом при отсутствии роста реальных доходов населения и растущей неопределенности макроэкономической ситуации банкам придется конкурировать жестче между собой за клиента, чтобы обеспечить рост в этом году. Как следствие, на первый план выйдут вопросы повышения качества и оперативности обслуживания клиентов. ■

ДЕПОЗИТЫ НАГУЛИВАЮТ АППЕТИТ

ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ, ЧТО В 2013 ГОДУ ВКЛАДЫ ОСТАНУТСЯ САМЫМ ВОСТРЕБОВАННЫМ ИНСТРУМЕНТОМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ У НАСЕЛЕНИЯ, НЕСМОТРА НА ТО, ЧТО СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ ИМЕЮТ ТЕНДЕНЦИЮ К СНИЖЕНИЮ. ТРАДИЦИОННО САМЫМ ПОПУЛЯРНЫМ ВИДОМ РАЗМЕЩЕНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ВКЛАД СРОКОМ НА ОДИН ГОД. ВАЛЕРИЯ ЦАРЕВА

Галина Уткина, руководитель департамента депозитов и комиссионных продуктов «Ренессанс Кредит», говорит, что прирост вкладов физических лиц в Петербурге в первом квартале 2013 года составил 25,3 млрд рублей, то есть 2,9%. «В целом это соответствует общероссийской динамике: по итогам января — марта текущего года объем депозитного портфеля увеличился на 3,4 процента. В первом квартале 2012 года темпы роста рынка вкладов в Санкт-Петербурге были заметно ниже. Тогда портфель депозитов увеличился только на 0,5 процента, что составило 3,8 млрд рублей, в то время как в целом по России прирост по вкладам составил 1 процент. В 2013 году вклады, скорее всего, останутся самым востребованным у населения инструментом для инвестиций. А значит, рынок депозитов продолжит увеличиваться. Темпы роста будут зависеть от различных факторов, поэтому прогнозировать их точные значения на конец года достаточно сложно. По прогнозам Агентства по страхованию вкладов, в 2013 году рынок депозитов вырастет на 17–19 процентов», — говорит она. По словам госпожи Уткиной, клиенты предпочитают размещать денежные средства в рублях. «Именно в этой валюте в первом квартале 2013 года было открыто более 70 процентов вкладов. Это связано и с высокими процентными ставками по рублевым депозитам, и с тем, что клиенты стали спокойнее смотреть на локальные колебания валютных курсов. Самым популярным сроком размещения по-прежнему является один год. Клиенты предпочитают именно этот срок, когда их целью является сохранение и приумножение свободных средств», — поясняет Галина Уткина.

По оценке экспертов рынка, средние по рынку ставки по вкладам для розничных клиентов — от 9 до 13% годовых.

По словам президента — председателя правления банка SIAB Галины Ванчиковой, в настоящий момент банк SIAB активно не привлекает вклады физических лиц. «Прирост в портфеле банка за первый квартал 2013 года составил около 7 процентов. Поскольку розничные вклады являются дорогим для банков пассивом, банки стараются оперировать депозитами юридических лиц и остатками на счетах. Наиболее популярная структура вкладов на данный момент — это вклады с максимальной ставкой и выплатой в конце срока», — говорит она.

По словам исполнительного вице-президента, управляющего филиалом в Санкт-Петербурге Газпромбанка Ольги Драгомирецкой, у банка прирост за первый квартал 2013 года составил 7,3%, прирост за первый квартал 2012 года — 6,6%. «Наибольший спрос наблюдается на годовые рублевые вклады с возможностью пополнения и досрочного снятия части вклада без потери процентов», — говорит она.

Директор по розничному бизнесу Северо-Западного филиала Росбанка



НЕСМОТРА НА ТО, ЧТО САМЫМИ ВОСТРЕБОВАННЫМИ ВКЛАДАМИ ОСТАЮТСЯ ДЕПОЗИТЫ СРОКОМ НА ОДИН ГОД, В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ НАБИРАЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ И СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ ВКЛАДЫ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ПОПОЛНЕНИЯ

Алексей Главатских говорит, что за первый квартал 2013 года банки Петербурга нарастили портфель вкладов физических лиц до 979 млрд рублей, учитывая иностранную валюту и драгоценные металлы. Рост по отношению к началу года составил 31 млрд рублей.

«С начала года розничный депозитный портфель Северо-Западного филиала Росбанка по состоянию на 1 апреля вырос на 4 процента и превысил 7 млрд рублей, при этом рост срочных вкладов составил 12 процентов. По итогам 2013 года ожидаем рост срочных депозитов на уровне 25–30 процентов», — говорит он. — С начала года значение максимальных ставок в 30 крупнейших банках снизилось с 10 процентов до 9,7 процента. За это же время средневзвешенная ставка по депозитам, кроме депозитов до востребования, снизилась с 7,1 процента до 7 процентов. Это означает начавшуюся коррекцию, которая с высокой вероятностью продолжится до конца года. Темпы снижения ставок, скорее всего, повторяют результаты первого квартала: 0,1 процента в квартал для средневзвешенной ставки и до 0,3 процента для максимальных ставок».

По словам господина Главатских, наиболее популярными вкладами традиционно являются срочные вклады. «Однако на протяжении последних лет набирают популярность сберегательные вклады с возможностью пополнения и снятия денег со счета без потери начисленных за истекший период процентов. Доходность по ним ниже, но удобство пользования деньгами ставится вкладчиками во главу угла», — констатирует он.

По словам Тимофея Шарова, руководителя по розничному бизнесу дирекции «Северо-Запад» банка «Хоум Кредит», прирост депозитов за первый квартал 2013 года в Петербурге по их банку был более 2 млрд рублей. По отношению к приросту в прошлом году этот показатель вырос поч-

ти на 8%. «Что касается ставок, то следует отметить, что основными факторами, которые влияют на их уровень, являются стоимость фондирования и объем ликвидности. Темпы потребительского кредитования в последнее время ощутимо снизились, ситуация с ликвидностью не настолько критичная. Поэтому, скорее всего, в течение года будет наблюдаться плавное снижение ставок по розничным депозитам. Мы уже снизили максимальную ставку по нашим депозитам в январе в связи с ожидаемым замедлением темпов роста потребительского кредитования. По последним данным ЦБ, средневзвешенная ставка по десяти крупнейшим депозитным банкам страны составляет 9,69 процента, в начале года этот показатель составлял 10 процентов», — говорит он.

Виктор Питернов, управляющий филиалом Номос-банка в Санкт-Петербурге, говорит, что по СЗФО прирост по вкладам за первый квартал 2013 года составил около 200 млн рублей. «Средняя процентная ставка по вкладам в рублях в Петербурге варьируется от 7,5 до 9 процентов годовых в зависимости от срока размещения, возможности пополнения и частичного изъятия средств. Наиболее популярен класси-

ческий вклад на один год, без пополнения и частичного изъятия», — говорит он.

По словам Варвары Степановой, начальника управления премиального обслуживания банка БФА, с начала 2013 года наблюдается приток вкладов частных клиентов. «Это связано, во-первых, с ростом доходов и сбережений населения, а во-вторых, с привлекательным уровнем ставок, который сейчас предлагают не только небольшие банки, но и более крупные и надежные банки. Так, банк БФА предлагает клиентам ставку 10 процентов годовых в рублях при размещении средств на один год с гибкими условиями по управлению счетом. При сложившейся рыночной конъюнктуре на фондовом рынке наблюдается устойчивый нисходящий тренд, а ставки по облигациям надежных эмитентов не покрывают инфляцию. В этой ситуации рублевые депозиты становятся хорошим способом вложения средств. В связи с этим мы ожидаем продолжения тенденции прироста вкладов. Однако на фонде ожиданий снижения ключевых ставок ЦБ мы не исключаем вероятность снижения ставок по вкладам во втором полугодии и рост интереса к валютным вкладам — в первую очередь в долларах США», — говорит госпожа Степанова. ■

**ОБНОВИТЕ
СВОЙ АВТОПАРК!**

**ЛИЗИНГ — ДВИЖЕНИЕ
ВАШЕГО БИЗНЕСА.**



легковой транспорт

грузовой транспорт

коммерческий транспорт

спецтехника

оборудование

БалтИнвест
ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ

(812) 325 64 83 | baltleasing.ru
работаем по всей России

300 лет с Балтийской России

КИПРСКИЕ ВОЛНЕНИЯ

БАНКИРЫ И АНАЛИТИКИ УВЕРЯЮТ, ЧТО КИПРСКИЙ БАНКОВСКИЙ КРИЗИС НЕ ОКАЖЕТ СУЩЕСТВЕННОГО ВЛИЯНИЯ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК. ОДНАКО ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ МОГУТ ПОЛУЧИТЬ КАК ПРЯМЫЕ ПОТЕРИ (ОТТОК ВКЛАДЧИКОВ, СНИЖЕНИЕ ПРИБЫЛИ), ТАК И КОСВЕННЫЕ, СВЯЗАННЫЕ С УХУДШЕНИЕМ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЬЮНКТУРЫ.

ДАРЬЯ СИМОНОВА

По словам Наталии Орловой, главного экономиста Альфа-банка, на Кипре есть \$20 млрд предположительно российских депозитов. «Но эта сумма большая только в масштабах кипрской экономики, потому что она равна их ВВП. В масштабах же российской экономики \$20 млрд — не очень большие деньги. ВВП России — \$2 трлн, объем розничных и корпоративных депозитов в российских банках — \$900 млрд. Крупные российские компании последние лет десять старались все меньше использовать Кипр для своих финансовых транзакций. Те 20 миллиардов, о которых мы беспокоимся, — это либо деньги физических лиц, либо небольших компаний; частично это деньги, ушедшие из России в 1990-х и оставшиеся на Кипре. Итак, предположение, что ситуация на Кипре создает большие проблемы в российской экономике, это миф — просто потому, что масштабы не те. А что реальность? Она в том, что кипрская экономика — транзитная. Деньги на Кипре не вкладывались, потому что объем экономики маленький, но деньги проходили через кипрские банки или компании», — говорит она.

Госпожа Орлова указывает на то, что проблема транзита существует. «Очевидно, что ряд российских компаний и банков использовали Кипр для привлечения иностранных капиталов. И сейчас проблема в заморозке их счетов и в сроках, как долго все это продолжится. Было сказано, что мелкие депозиты будут возвращены физлицам, а более крупные — заморожены, пока не будет проведена инвентаризация банковских активов и не станет понятно, сколько же реально можно вернуть денег вкладчикам», — говорит госпожа Орлова.

Что касается чистого оттока капитала, то в 2012 году он составил в России \$54 млрд против \$81 млрд в 2011 году. Однако в прошлом году этот показатель не включал в себя валютные свопы, что добавило бы к нему еще \$10–15 млрд. Отток капитала продолжается и в этом году. В первом квартале 2013 года он составил \$26 млрд. В целом отток капитала отражает выход российского капитала на фоне притока иностранных средств в российские облигационные рынки. Таким образом, в России наблюдается парадоксальная картина, когда отток капитала сохраняется на фоне продолжающегося роста внешнего долга. Отток капитала связан с отсутствием инвестиционных возможностей, то есть с недостатком приемлемых инвестиционных проектов, что заставляет российские компании занимать выжидательную позицию.

Мария Помельникова, макроаналитик ЗАО «Райффайзенбанк», говорит, что существенно более низкая оценка ЦБ по оттоку капитала за весь 2012 год (\$54,1 млрд), чем изначально прогнозировалось (около \$70 млрд) не должна вводить в заблуждение. «То, что цифра по оттоку на \$10 млрд меньше более ранней оценки ЦБ и нашего прогноза, как мы считаем, обусловлено включением в итоговую годовую оценку сделок



АНАЛИТИКИ УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО КРИЗИСНЫЕ ВОЛНЕНИЯ НА КИПРСКОМ БАНКОВСКОМ РЫНКЕ НЕ ОКАЖУТ СИЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ НА РОССИЙСКУЮ БАНКОВСКУЮ СФЕРУ

по валютным свопам с ЦБ: сальдо по ним за 2012 год как раз составило почти \$9 млрд. С их исключением, по данным самого же Банка России, отток составил \$65,6 млрд, что выглядит более реалистичным. Несмотря на то, что приток валюты в страну по текущему счету оставался внушительным благодаря высоким ценам на нефть (\$74,8 млрд в 2012 году после \$97,3 млрд в 2011 году), подавляющая его часть, как и в 2011 году, была нивелирована оттоком капитала (\$65,6 млрд в 2012 году после \$80,5 млрд в 2011 году), что сделало рубль более зависимым от спекулятивных факторов. Торможению оттока капитала не способствовала даже тенденция к росту размещений еврообондов российскими эмитентами во второй половине 2012 года, что, скорее всего, обусловлено тем, что основная часть привлеченных средств не конвертируется», — говорит она.

По словам Антона Сороко, аналитика ИХ «Финам», политики в результате пришли к соглашению по поводу ситуации на Кипре. «Согласование пакета помощи поможет стране избежать дефолта. Способ, которым достигается реструктуризация Laiki Bank, является спорным: банковская система во многом опирается на уверенность вкладчиков в сохранности своих депозитов. Это не инвестиции, не рискованные вложения. Конечно, гарантии для депозитов меньше €100 тыс. должны выглядеть как проявление максимальной заботы о потребителе, но, с другой стороны, налог с крупных депозитов заставляет вкладчиков задуматься: какова вероятность, что такая же „стрижка“ не

будет проведена в других странах при ухудшении макроэкономической ситуации», — говорит он.

По словам господина Сороко, для российских компаний могут присутствовать потери прямые (отток вкладчиков, снижение прибыли) и косвенные, связанные с ухудшением мировой экономической конъюнктуры — в основном это относится к кредитным учреждениям. «Этот косвенный фактор будет влиять практически на все финансовые институты, не только на российские. Офшоры — это инструмент снижения издержек (в основном за счет ухода от налогов в стране, где ведет бизнес компания). Можно сказать, что многие компании, которые были прибыльны только за счет невыплаты налогов, могут прекратить свое существование, а работающие в стабильный „плюс“ уменьшат рентабельность. Вместе с тем повысится прозрачность российского бизнеса и увеличится поток денежных средств в бюджет страны. Эти денежные средства можно будет направить на развитие малого и среднего бизнеса в стране, стимулирование внутреннего спроса и диверсификацию сырьевой экономики России», — говорит он.

Василий Копосов, аналитик ИК «Энергокапитал», не считает, что кипрский кризис способен перевернуть ситуацию в российском банковском секторе. «Пострадали на Кипре в основном частные инвесторы. А большинство вкладчиков кипрских банков, которым удалось избежать фискальных мер, скорее всего, предпочтут перемещение ка-

питалов в иные европейские юрисдикции. При этом нельзя назвать однозначной позицию правительства в данном вопросе. Определенные шаги по деофшоризации, возможно, и предпринимаются, однако их недостаточно для возвращения капиталов. Да и позиция правительства в любом случае будет рассматриваться двойственно до тех пор, пока будет сильно лобби, проводящее решения о российской поддержке Кипра», — говорит он.

По словам аналитика «Инвесткафе» Киры Завьяловой, проблемы Кипра не имеют большого значения для российской банковской системы. «Крупнейшие участники сектора заявляли об отсутствии потерь. Банк ВТБ, имеющий подразделение на Кипре с активами в \$14 млрд, в худшем случае рисковал парой десятков миллионов, но риск не реализовался. При этом кипрский кризис заставил инвесторов и вкладчиков искать новое безопасное пристанище для своих средств, что привело к притоку новых денег в российские банки, о чем, к примеру, заявлял Сбербанк. За апрель объем привлеченных банком средств компаний увеличился на 145 млрд рублей. Большей опасности подвергся корпоративный сектор, максимальные совокупные потери которого могли достигнуть приблизительно \$3 млрд. Однако куда более значительным негативным фактором, на мой взгляд, является косвенное влияние ситуации на Кипре на активность российского бизнеса, поскольку Кипр долгое время был частью финансовой инфраструктуры для российских компаний», — говорит она.

По словам Игоря Гусева, партнера юридической компании «Дювернуа Лигал», далеко не всегда офшорные компании создаются для целей налоговой оптимизации. «Достаточно часто более важными задачами являются повышение уровня конфиденциальности владения активами, в частности, долями или акциями российских компаний, недвижимостью, решение вопросов наследования путем использования фондов и трастов, выстраивание бизнес-отношений на базе английского права (прецедентная судебная практика, процедурное удобство и гибкость в вопросах заключения акционерных соглашений). В международном налоговом планировании классические офшоры (Британские Виргинские острова, Белиз, Панама) используются для конечного держания актива в виде акций, недвижимости или денежных средств», — говорит он. — Европейские юрисдикции (Люксембург, Голландия) традиционно используются для регистрации холдинговых компаний, поскольку с этими странами у России заключены соглашения об избежании двойного налогообложения. Для регистрации трейдинговых компаний на сегодняшний день наиболее популярна Швейцария, поскольку налоговые льготы в определенных кантонах (Цуг) позволяют применить достаточно невысокую для Европы ставку налога на прибыль (от 9 до 12 процентов)». ■

БАНКИ ОБЖИВАЮТ ИНТЕРНЕТ

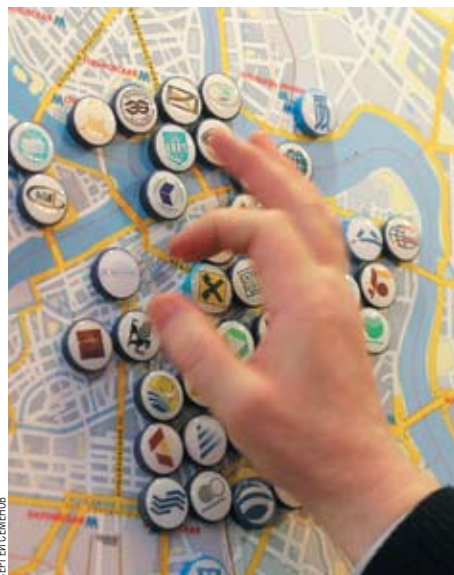
для продвижения своих услуг банки все чаще обращаются к нетрадиционным каналам, таким как социальные сети или розыгрыш лотереи. Одним из самых дорогих и низкоэффективных каналов продвижения аналитики называют телевидение.

ДАРЬЯ СИМОНОВА

Как рассказал BG управляющий активами финансовой компании AForex Сергей Ковжаров, затраты крупных розничных банков на рекламу в годовом исчислении составляют десятки и сотни миллионов рублей. «Сейчас фокус смещается в пользу интернета — контекстной и баннерной рекламы. Занять ведущие позиции в поисковиках и на ведущих сайтах стоит дорого, зато на тебя обратят внимание потенциальные клиенты. Присутствие в сети необходимо, чтобы заполучить мобильную и доходную клиентуру. С помощью этой рекламы можно максимально детально донести до потребителя все качества своих продуктов, привести на страницу банка в сети и мотивировать его на звонок. Печатные СМИ не столь эффективны, однако они используются в регионах, где распространение интернета не слишком велико, и рассчитаны на более возрастную аудиторию, которая доверяет печатному слову. Цена такого размещения в несколько раз дороже, чем в сети, а эффективность ограничена и носит в большей степени имиджевый характер», — рассказывает он.

Господин Ковжаров также отмечает, что совершенно необходима дорогая наружная реклама. «Банк просто обязан примелькаться, чтобы потребитель ему поверил. Если ты сто раз проезжаешь мимо одного и того же щита с рекламой банка, то, как бы ты к нему ни относился и где бы ни обслуживался, ты понимаешь, что у банка есть деньги на дорогую „наружку“ и он занимает стабильное положение на рынке. Телевизионная реклама рассчитана на аудиторию домохозяек и людей старшего поколения, которые если и принесут деньги, то немного, и такое размещение себе готовы позволить только самые богатые и крупные структуры. Однако большой необходимости в такой рекламе нет, и средства, которые на нее выделяются, уменьшаются. Радио — скорее вспомогательный способ продвижения, чтобы банк был на слуху, но дешевым на популярных станциях его не назвать. Один лишь эфир с популярным ведущим может стоить до полумиллиона рублей и даже больше. Разворот в популярной федеральной газете — это еще минимум миллион рублей, а баннер на раскрученном сайте за эти деньги может провисеть пару недель», — сообщил Сергей Ковжаров.

По словам Алексея Самонова, руководителя отдела рекламы и дизайна инвестиционного холдинга «Финам», наиболее высокими темпами происходит увеличение объемов интернет-рекламы — рекламодатели, в том числе и банки, все чаще выбирают онлайн-площадки для продвижения своих услуг и продуктов (по данным АКAP, рынок контекстной рекламы в 2012 году вырос на 45%, до 38,4 млрд рублей). «Телевидение, хотя и является традиционным лидером по объемам совокупных рекламных сборов, достаточно слабо востребовано у рекламодателей — финансовых организаций ввиду меньшей эффективности и более высокой стоимости. В то же



ВСЕ БАНКИ ЯВЛЯЮТСЯ ДОВОЛЬНО КОНСЕРВАТИВНЫМИ ИГРОКАМИ РЫНКА, ПОЭТОМУ СТАРАЮТСЯ ИСПОЛЬЗОВАТЬ СТАНДАРТНЫЕ КАНАЛЫ МАРКЕТИНГОВОГО ПРОДВИЖЕНИЯ

время при маркетинговом продвижении банковских услуг и продуктов становятся все более востребованными инструменты радиорекламы ввиду оптимальной отдачи вложенных средств», — рассказывает господин Самонов.

Наиболее эффективным инструментом продвижения финансовых услуг, как говорит Алексей Самонов, является реклама в интернете. «Рост популярности интернет-рекламы и, как следствие, интереса к ней рекламодателей объясняется высокими темпами увеличения уровня проникновения и доступности интернета. Параллельно все большую популярность у рекламодателей приобретает SMM (Social Media Marketing), позволяющий привлекать клиентов через социальные сети, сообщества и блоги. Его основное преимущество заключается в оптимальном таргетировании рекламы. Также весьма активно банки используют баннерообменные сети, а также покупают лиды для эффективного воздействия на целевую аудиторию», — заключает он.

Президент — председатель правления банка SIAB Галина Ванчикова указывает на то, что способ продвижения банковских услуг и его эффективность зависят от целей этого продвижения. «Если целью банка становится общая узнаваемость бренда, то в таких случаях используют преимущественно каналы массового охвата: телевидение, наружную рекламу, радио или прессу. Если целью рекламной кампании является стимулирование прямых продаж, то здесь более практично делать упор на BTL-механизмы и кампании в интернете, которые, в свою очередь, можно прописать отдельной строкой, так как на сегодняшний момент эффективность кампаний в интернете более управляема», — говорит она.

По словам госпожи Ванчиковой, неклассическими каналами можно назвать различные совместные рекламные кам-

пании с партнерами из других секторов бизнеса, например, страхового, ритейлового или инвестиционного. В этот же список пока можно добавить генерацию лидов, заинтересованных покупателей, в социальных медиа, так называемый SMM — это пока относительно новый, но стремительно развивающийся канал.

По информации экспертов, на стоимость размещения в тех или иных каналах влияет большое количество факторов. К примеру, если взять самый понятный носитель, наружную рекламу, то стоимость будет зависеть от размера носителя, адреса и места размещения, периода размещения, количества носителей, частоты рекламных кампаний, агентских скидок. К примеру, размещение рекламы на классическом билборде размером 4х6 м в Санкт-Петербурге может стоить от 30 до 100 тыс. рублей в месяц, а где-то цена доходит и до 120 тыс. рублей. В случае с телевидением еще добавится выбор канала, время и частота выходов.

«Единственное, что можно точно ответить на вопрос о стоимости, — это то, что классические каналы можно выстроить в следующем порядке: телевидение — самый дорогой канал, следом идет радио, затем наружная реклама и замыкают этот список пресса и интернет», — заключает госпожа Ванчикова.

По словам Лилии Нанасян, начальника управления маркетинга «Ренессанс Кредит», определить, какой из способов продвижения самый эффективный, достаточно сложно. «Всегда существует некий микс из различных каналов, который используется для достижения конкретных целей. При этом, например, покупка лидов, в отличие от медийных вариантов размещения, дает определенные гарантии, что пользователь, увидевший твою рекламу в интернете, воспользуется предложением и приобретет услугу или как минимум заполнит анкету на получение кредита или кредитной карты», — говорит она.

Что касается цены, то госпожа Нанасян отмечает, что стоимость размещения у всех банков разная. «Например, если ты размещаешься достаточно часто, агентства-партнеры предлагают тебе более выгодные условия, делают скидки. Стоимость, безусловно, растет. При этом все возможные способы размещения уже известны, необходимо искать новые варианты коммуникаций, которые и будут для всех рекламодателей наиболее ценными. Самым дорогим каналом размещения и по сей день является телевидение, но у каждого банка свой бюджет на рекламу. Все зависит от того, насколько активно кредитная организация продвигает свои услуги и какой микс каналов для этого использует», — говорит она.

Что касается каких-то необычных способов продвижения, то госпожа Нанасян отмечает, что продвигать услуги в финансовом секторе таким образом достаточно сложно. «В рекламных коммуникациях банков должны содержаться сообщения

о стабильности, надежности, значимости компании, чтобы у клиентов, как заемщиков, так и вкладчиков, формировалось четкое представление о том, что они сотрудничают с серьезным финансовым институтом, где им будут предложены качественные услуги и хороший сервис. Поэтому мы стремимся использовать классические каналы коммуникаций. При этом наш банк открыл для себя новое направление, которое представляется нам очень интересным и нестандартным. Мы делаем product placement, тем самым одновременно поддерживаем российский кинематограф, а также выступаем партнерами различных культурных мероприятий. «Ренессанс Кредит» активно работает и в социальных сетях, используя их в первую очередь как канал взаимодействия с клиентами для повышения их лояльности и выстраивания долгосрочных отношений», — заключает она.

Как отмечает Мария Бурак, директор департамента маркетинговых коммуникаций банка «Хоум Кредит», выбор того или иного медиаканала зависит от конкретного продукта и категории клиентов — это могут быть как охватные каналы, так и менее охватные. «Например, для более молодой аудитории, которая сейчас практически не смотрит телевизор и в основном получает информацию в сети, мы выбираем веб-инструменты продвижения. Для массовой аудитории — универсальные каналы (телевидение, пресса). Для продвижения продуктов среди массового клиента мы также используем BTL-инструменты, они очень эффективны. Например, в нашей недавней лотерее «Нам 10 лет! Вам 100 авто!» с федеральным покрытием участвовало более миллиона клиентов. Несомненно, в формировании стратегии продвижения мы анализируем данные наших продаж. Также мы регулярно прибегаем к такому инструменту, как опрос потребителей и фокус-группы», — рассказывает об опыте работы банка «Хоум Кредит» госпожа Бурак.

По словам Александра Рукавишникова, директора центра маркетинговых коммуникаций ВТБ24, наиболее эффективно комплексное продвижение услуг — так называемая «коммуникация 360 градусов», включающая в себя digital (онлайн-каналы продвижения), медийную поддержку, промомероприятия и PR. «По данным АКAP, за первый квартал 2013 года рост объемов рекламы в основных СМИ составил 14 процентов. Наиболее быстро растут объемы рекламы в интернете — на 32 процента. Объемы рекламы в прессе (после ограничения на рекламу пива) даже уменьшились на 5 процентов», — сообщил он.

Что касается затрат банков на рекламу, господин Рукавишников указывает на то, что, например, расходы Сбербанка за первые девять месяцев 2012 года составили около 6 млрд рублей (ключевые СМИ — телевидение, радио, пресса, без учета объемных скидок). «Расходы средних банков на порядок меньше», — говорит он. ■

«КОНКУРЕНЦИЯ НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ ОБОСТРЕТСЯ»

ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ
ОАО «БАНК „САНКТ-ПЕТЕРБУРГ“» ВЛАДИСЛАВ ГУЗЬ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG
ЮЛИИ ЧАЮН О ТОМ, СТОИТ ЛИ ОЖИДАТЬ УЖЕСТОЧЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ К ЗАЕМЩИКАМ,
КАКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БАНК ДОЛЖЕН ДОБИТЬСЯ ПО ИТОГАМ 2013 ГОДА И ПОЧЕМУ
У РЫНКА КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПОЧТИ НЕТ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ
ЭКСТЕНСИВНОГО РОСТА.

BUSINESS GUIDE: Сколько на данный момент корпоративных клиентов у банка? Как в процентном соотношении делятся крупный, средний и малый бизнес?

ВЛАДИСЛАВ ГУЗЬ: Сейчас банк обслуживает счета около 40 тыс. корпоративных клиентов. При этом к категориям «крупные» (компании с выручкой от 1 млрд рублей) и «крупнейшие клиенты» (годовая выручка — от 7,5 млрд рублей) относится около 4% клиентов, формирующих около 80% кредитного портфеля, 60% привлеченных средств и около трети комиссионных доходов корпоративного бизнес-сегмента банка. К категории крупнейших клиентов относятся компании оборонно-промышленного, топливно-энергетического комплексов, верфи, транспортные предприятия, компании, работающие в области торговли и строительства. К клиентам малого бизнеса относится 92% от общего числа корпоративных клиентов, формирующих до 10% кредитного портфеля, чуть более четверти корпоративных пассивов и до 40% объема комиссионных доходов банка. Остальные объемы приходятся на клиентов категории «средние».

BG: Испытывает ли рынок сегодня трудности с качественными заемщиками?

В. Г.: Конкуренция на банковском рынке обостряется. Рынок корпоративного кредитования, в отличие от рынка кредитов населению, уже давно вошел в стадию зрелости. Возможностей для экстенсивного роста практически нет, этот потенциал почти исчерпан. Кризис 2008–2010 годов оказал сильное влияние на финансовое состояние российских заемщиков, заставив коммерческие банки пересмотреть многие подходы в области риск-менеджмента. В нестабильных условиях 2012–2013 годов, когда многие ожидают второй волны кризиса, борьба банков за качественных заемщиков стала носить еще более острый характер. И эту конкуренцию выиграют либо банки, которые обладают дешевым фондированием, либо банки, которые более клиентоориентированы и, в отличие от конкурентов, умеют структурировать сделки с учетом баланса между интересами клиента и интересами банка. К примеру, мы намерены сохранять свои позиции в банковском рейтинге, создавать новые продукты, предвосхищать требования клиентов.

BG: Не изменятся ли в ближайшее время требования к заемщикам? Что будет с процентными ставками?

В. Г.: Требования к заемщикам чувствительны к макроэкономическим сигналам, и если опасения по поводу рецессии оправдаются, требования будут ужесточены. Несмотря на растущий уровень конкуренции в банковском бизнесе, установленные акционерами цели по доходности операций и рентабельности собственного капитала банка требуют от нас расширения присутствия в более высокомаржинальных рыночных сегментах, таких как розничное и массовое кредитование, а также инвестиционный банкинг. Данные направления и являются приоритетными в утвержденной стратегии развития. При



СЕРГЕЙ СЕМЕНОВ

установлении же процентных ставок как по кредитным, так и по депозитным продуктам мы прежде всего ориентируемся на рынок, под которым подразумеваем своих основных конкурентов — государственные и крупнейшие частные банки. Анализ конкурентной среды и принятие решений о целесообразности либо нецелесообразности пересмотра ставок осуществляются не реже, чем раз в неделю.

BG: Какие кредитные программы вы предлагаете для клиентов, не планируете ли запускать что-то новое?

В. Г.: В феврале прошлого года у нас начала работать инвестиционная дирекция, целью работы которой являются углубление и придание нового качества работе с крупнейшими клиентами по предоставлению услуг инвестбанкинга. Благодаря работе дирекции в 2012–2013 годах для крупнейших клиентов были организованы две сделки по структурному финансированию на международном рынке капитала объемом \$25 и \$20 млн и две сделки по бридж-финансированию общим объемом \$66,5 млн. Осенью 2012 года была реализована первая сделка по проектному финансированию строительства коммерческой недвижимости, крупнейшего торгово-развлекательного комплекса в Мурманске, в объеме 1,74 млрд рублей. Кроме того, в интересах клиентов банка структурируются и осуществляются сделки M&A. Также в 2012 году мы открыли для среднего и малого бизнеса линейку экспресс-продуктов: «Экспресс-кредит», «Экспресс-овердрафт» и «Бизнес-прогресс» с упрощенным оформлением и льготными требованиями к обеспечению. Кроме того, мы предлагаем потребительские кредиты нашей базе держателей зарплатных карт. В прошлом году в рамках стратегического проекта «Кредитная фабрика» банк начал выдавать своим зарплатным клиентам потребительские кредиты с предодобренным лимитом. Мы получили опыт автоматизации кредитного процесса и опыт продаж подобного рода продуктов, который пригодится уже в ближайшем будущем. В настоящий момент мы запускаем потребительские кредиты для других категорий клиентов нашего банка и до конца года планируем осуществить выход с беззалоговыми кредитами на открытый рынок.

BG: Какие цели стоят перед банком в 2013 году, что будет с объемами кредитования, вкладами?

В. Г.: Мы будем усиливать свои позиции на рынке Петербурга за счет большего фокуса на массовом сегменте и наращивании присутствия на электронном рынке. Как я уже говорил ранее, на банковском рынке борьба за клиента становится все более напряженной, а клиент — более требовательным, поэтому для завоевания новых клиентов и наращивания кредитного портфеля уже недостаточно быть только проактивным, надо начинать работать в дистанционных каналах. Что касается показателей, то к концу 2013 года планируется увеличить объем рознич-

ного кредитного портфеля с 19,9 до 29,3 млрд рублей, то есть на 47%. Доля розничных кредитов в кредитном портфеле банка при этом должна вырасти с 8 до 10,6%. Объем корпоративного кредитного портфеля банка планируется увеличить за год с 216,8 до 241,2 млрд рублей, иными словами — на 11%. При этом доля массовых кредитов юридическим лицам, предоставляемых клиентам среднего и малого бизнеса, в нашем кредитном портфеле должна вырасти с 4,8 до 6,8%. Кроме того, с целью обеспечения запланированных темпов роста активных операций на состоявшемся в апреле годовом собрании акционеров было принято решение увеличить уставный капитал банка путем размещения 110 млн дополнительных обыкновенных бездокументарных именных акций. Мы собираемся увеличить объем привлеченных средств физических лиц к концу 2013 года на 22%, с 102,3 до 124,8 млрд рублей, а объем привлеченных средств корпоративных клиентов на 25%, с 122,7 до 153 млрд

рублей. Долю розничных операций, проводимых через каналы удаленного обслуживания, планируется увеличить за год с 47 до 60%. Стоит отметить, что по итогам первого квартала 2013 года, по данным Санкт-Петербургского центра доступного жилья, доля нашего банка по новым выдачам ипотечных кредитов в Петербурге увеличилась до 17,3%. Для сравнения: этот показатель по итогам первого квартала прошлого года составлял 6,1%. За первые три месяца 2013 года банком был выдан 1301 кредит на сумму 2,6 млрд рублей.

ВГ: Как у вас в банке развивается private banking?

В. Г.: У нас в банке этот сегмент начал развиваться с 2007 года. На 1 января 2013 года общее количество клиентов, относящихся к VIP-сегменту, составило 1911 человек, из них 1585 являются членами закрытого клуба для состоятельных частных клиентов VISA Platinum VIP-Club. Объем сформированных ими пассивов уже превысил 20 млрд рублей (цель на конец 2013 года — 25,1 млрд рублей). Что касается услуг, которые

мы предлагаем VIP-клиентам, то могу сказать, что в прошлом году были запущены такие программы, как срочный вклад «Доходный актив» — индексируемый депозит в рублях, который привязан к одному из предлагаемых базовых активов и ориентирован на рост или падение цены данного актива; срочные вклады в канадских долларах, австралийских долларах, фунтах стерлингов и швейцарских франках с фиксированной доходностью, с уровнем ставок, зависящих от валюты вклада и срока размещения. Активно развивается эксклюзивный сервис для VIP-клиентов — консьерж-служба private banking. Базовым наполнением пакетных предложений консьерж-службы служат премиальные карты с наивысшим статусом — MasterCard World Elite, VISA Infinite. Партнеры банка по данной программе — мировые лидеры сферы услуг привилегированного класса и российские компании, соответствующие высоким критериям качества и ассортимента предоставляемых услуг, спектр которых постоянно расширяется.

ВГ: Каков объем вкладов, как он изменился по сравнению с 2012 годом, какова структура вкладов?

В. Г.: В настоящее время объем привлеченных средств физических лиц банка составляет чуть более 105 млрд рублей. В прошлом году прирост объема составил 15,9 млрд рублей, или 18%. На текущий год запланирован рост на 22,4 млрд рублей, или на 22%. Средства клиентов категории private banking составляют 21% от общего объема привлеченных средств физических лиц. Рублевые депозиты составляют около 72% от общего объема срочных депозитов физических лиц, в долларах США — 14%, в евро — 13%. Оставшийся 1% — в прочих валютах (австралийский и канадский доллар, британский фунт, швейцарский франк). Структура срочных вкладов банка постоянно меняется. При этом традиционно высоким спросом пользуются сезонные предложения, такие как «Зимний Петербург», «Белые ночи», а также вклады линейки private banking. ■

КРЕДИТНЫЕ ЗАБОЛЕВАНИЯ

ОПУБЛИКОВАННЫЙ В МАРТЕ АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО ЗДОРОВЬЯ РОССИЯН УКАЗЫВАЕТ НА ТО, ЧТО К 1 ЯНВАРЯ 2013 ГОДА ОНО ЗАМЕТНО УХУДИЛОСЬ. НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ПРИМЕРНО КАЖДЫЙ ДЕСЯТЫЙ ГРАЖДАНИН, ПОЛЬЗОВАВШИЙСЯ БАНКОВСКИМИ КРЕДИТАМИ, ИМЕЕТ ПРОСРОЧКУ СВЫШЕ 60 ДНЕЙ. АНАЛИТИКИ СВЯЗЫВАЮТ ЭТО С ВЫСОКИМ РОСТОМ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ЧЕРЕСЧУР АГРЕССИВНОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКОЙ БАНКОВ. ДАРЬЯ СИМОНОВА

Как ранее писал „Ъ“, Национальное бюро кредитных историй (НБКИ) и компания FICO рассчитали индекс кредитного здоровья россиян по итогам 2012 года, который отражает их платежную дисциплину. Индекс вычисляется на основе анализа изменений доли «плохих» заемщиков (с просрочкой более 60 дней в течение последних шести месяцев) среди общего числа пользователей кредитов, чьи кредитные истории имеются в базе НБКИ (по оценке бюро, это 60 млн заемщиков, или 80% экономически активного населения). Базовое значение индекса равно 100, чем выше показатель, тем меньше в портфелях банков доля «плохих» заемщиков. На 1 января значение индекса составило 109 пунктов — это минимальное значение с октября 2010 года, отмечают в бюро. Согласно данным исследования, значительное падение индекса кредитного здоровья началось во второй половине прошлого года, по данным на 1 июля 2012 года он составлял 113 пунктов.

Ухудшение кредитного здоровья наблюдалось и в кризисном 2009 году, но по мере восстановления банковской системы и темпов роста кредитования индекс рос вплоть до января 2012 года, свидетельствуют данные исследования. Затем качество обслуживания кредитов стало ухудшаться. В целом доля «плохих» заемщиков за прошлый год (январь 2012 года к январю 2013-го) выросла с 7 до 9%, по данным НБКИ.

Ухудшение качества розничных кредитов видно и в статистике ЦБ: по данным регулятора, за январь текущего года доля просроченных розничных кредитов увеличилась на 0,18 процентных пункта (или 13,5 млрд рублей) — до 4,18% от портфеля кредитов физлицам (7,79 трлн рублей).

Выводы авторов исследования об ухудшении кредитного здоровья населения в очередной раз подтверждают опасения ЦБ, который на пике роста розничного кредитования (в прошлом году объем кредитов физлицам вырос на 39,4%) предупреждал банкиров о возможном ухудшении качества кредитных портфелей.

Старший аналитик ИФК «Солид» Артур Ахметов говорит, что просрочка по кредитам растет, так как банки используют агрессивную навязывающую стратегию кредитования. «Кредитные карты выдаются каждому второму встречному, при этом доля неблагонадежных заемщиков неуклонно растет. Наиболее оптимальный способ — это продать такие долги коллекторам, так как судебные тяжбы занимают длительное время», — говорит он.

Антон Сороко, аналитик ИХ «Финам», говорит, что рынок потребительского кредитования в 2012 года развивался очень динамично. «Можно отметить, что объем задолженности физических лиц за год вырос почти на 39 процентов и на конец декабря составлял около 7,71 трлн рублей. Однако темпы роста

просроченной задолженности были несколько ниже и составили за 12 месяцев около 8 процентов. В абсолютном выражении показатель достиг значения в 312 млрд рублей, — говорит он. — Кроме того, определенное замедление темпов роста банковского сектора заметно уже сейчас — банки форсированно готовятся к ужесточению регулирования. Ввод в эксплуатацию новых стандартов должен увеличить устойчивость банковской системы, пожертвовав при этом сверхприбылями сектора. Одновременно с этим банки ужесточают выдачу кредитов, чтобы улучшить качество выдаваемых кредитов и тем самым повлиять на динамику просроченной задолженности. В 2013 году динамика этого показателя, скорее всего, будет положительной. Замедление темпов роста кредитования физлиц будет соседствовать с ужесточением практики выдачи ссуд. Думаю, что к концу 2013 года доля „просрочки“ может вырасти до 5–6 процентов».

Дмитрий Шевченко, заместитель председателя правления АКБ «Ланта-банк», говорит, что доступность кредитов, а также их зачастую агрессивная и навязчивая реклама не позволяют гражданам грамотно и вдумчиво оценивать свои возможности, вследствие чего и возникает неприязнь как у банков, так и у заемщиков. «Не исключено, что масла в огонь может подливать и давно маячащая на горизонте перспектива принятия закона о бан-

кротстве граждан, которую, возможно, граждане могут ошибочно оценивать как безболезненный вариант всепрощения. Если у физического лица образовалась задолженность, то ее лучше погасить или договориться с банком о ее реструктуризации. Если эти варианты невозможны, то в итоге придется ждать решения суда и прихода судебных приставов-исполнителей. Недостаточность имущества у должника не будет являться основанием для прощения долга, а следовательно, на прекращение исполнительного производства рассчитывать не придется, — говорит он. — Это будет создавать различные сложности должнику, вплоть до ограничения его права выезда за границу. Если при этом выяснится, что у должника имеются средства для погашения долга, но он их скрывает, то это может быть квалифицировано как преступление, и в отношении такого должника может быть возбуждено уголовное дело. Каждый банк имеет свою индивидуальную методику работы с должниками: кто-то привлекает профессионалов по взысканию долгов на агентских началах, кто-то занимается взысканием силами своих сотрудников. Но и те, и другие в любом случае проходят основные стадии, которые начинаются со звонков должникам и убеждений вернуть долг, а заканчиваются вынесением судебного решения и работой с судебными приставами и иногда правоохранительными органами». ■

БАНКИ ТЕРЯЮТ ПРИБЫЛЬ

В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ АКТИВНОСТЬ ЗАЕМЩИКОВ НЕСКОЛЬКО СНИЗИЛАСЬ. РОСТ КРЕДИТОВАНИЯ В КОРПОРАТИВНОМ СЕГМЕНТЕ ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2013 ГОДА СОСТАВИЛ 0,8%, НО ОБЪЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА 30 КРУПНЕЙШИМИ БАНКАМИ ЗА КВАРТАЛ СОКРАТИЛИСЬ НА 1,1%. СУММАРНАЯ ПРИБЫЛЬ БАНКОВ СНИЗИЛАСЬ НА 10,6% ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2012 ГОДА.

ИГОРЬ МЕТЕЛИН

По словам аналитика «Инвесткафе» Киры Завьяловой, в целом по итогам первого квартала российский банковский сектор продолжает демонстрировать замедление роста кредитования. «Объем задолженности корпоративного сектора за квартал вырос на 1,2 процента. В марте годовые темпы роста в этом сегменте снизились до 14 процентов с 15 процентов месяцем ранее. Объем задолженности розничного сектора увеличился за квартал на 4,5 процента. При этом годовые темпы роста в марте сократились с 39 процентов в феврале до 36,5 процента. Динамика на рынке кредитования Петербурга укладывается в общий тренд. Рост кредитования в корпоративном сегменте за квартал составил 0,8 процента. При этом объемы кредитования корпоративного сектора 30 крупнейшими банками за квартал сократились на 1,1 процента. Рост розничного кредитования на этом рынке за первый квартал соответствовал общерыночному значению — то есть около 5 процентов», — говорит она.

Аналитики отмечают, что ситуация с ликвидностью в российском банковском секторе в первом квартале 2013 года несколько улучшилась на фоне действия сезонных факторов по сравнению с предыдущим кварталом.

«В начале года совокупные объемы банковской ликвидности достигали 2 трлн руб. Сейчас ситуация с ликвидностью выглядит стабильной. К тому же в марте база фондирования российских банков показала хороший рост. Корпоративные депозиты сохранили годовые темпы роста в 19 процентов, а рост розничных депозитов ускорился до 23 процентов. Из потенциальных проблем выделяется введение стандартов „Базель II“ и „Базель III“, которое может негативно сказаться на коэффициентах достаточности капитала банков. Также стоит отметить, что появляется вероятность ухудшения качества активов в розничном сегменте: просроченная задолженность растет сравнительно высокими темпами: 3,7 процента в марте против 0,3 процента в корпоративном сегменте», — заключает госпожа Завьялова.

Управляющий Санкт-Петербургским филиалом банка «Петрокоммерц» Алексей Понкратьев рассказал, что корпоративный кредитный портфель филиала за первый квартал 2013 года увеличился на 6% а розничный — на 23%. «Также увеличился портфель депозитов физлиц — на 11 процентов. Прибыль филиала составила более 115 млн рублей. В целом банковский сектор продемонстрировал небольшой рост. В основном это обусловлено традиционным январским снижением деловой активности. Стоит отметить, что проблем особых на банковском рынке нет. Ликвидность в первом квартале всегда снижается из-за того, что бюджетное финансирова-



ПОДВОДЯ ИТОГИ СВОЕЙ РАБОТЫ ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2013 ГОДА, БАНКИ ОТМЕТИЛИ СНИЖЕНИЕ ТЕМПОВ РОСТА ПО МНОГИМ ПОКАЗАТЕЛЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ние открывается, как правило, ближе ко второму кварталу», — говорит он.

Президент — председатель правления банка SIAB Галина Ванчикова сообщила, что активы банка за первый квартал 2013 года увеличились на 4%, а капитал банка вырос на 27%.

«Мы активно развиваем розничное направление. В связи с этим для создания шаговой доступности для своих клиентов банк продолжает развитие и оптимизацию своей розничной сети. За первый квартал мы открыли еще восемь офисов в крупных гипермаркетах и торговых-развлекательных центрах, чем увеличили собственную сеть до 44 отделений», — говорит она.

Остатки на счетах физических лиц банка SIAB за первый квартал составили 535 млн рублей, объем депозитов физлиц приблизился к 5,2 млрд рублей, за этот квартал банк эмитировал порядка 12 тыс. карт, чем приблизил общее их количество к 145 тыс., доходы в розничном бизнесе составили 84 млн рублей, а кредитный портфель физических лиц приблизился к 1,5 млрд рублей.

Исполнительный вице-президент, управляющий филиалом Газпромбанка в Санкт-Петербурге Ольга Драгомирецкая рассказала, что на данный момент объем кредитов юрлицам составляет 34,128 млрд рублей, физлицам — 15,26 млрд рублей; объем средств юрлиц, размещенных на различных счетах банка, составил 33,573 млрд, физлиц — 14,386 млрд рублей.

По словам руководителя дирекции бизнес-развития и координации СЗРЦ ВТБ Юлии Копытовой, в 2012 году в условиях неопределенной экономической ситуации у предприятий сохранялись тревожные ожидания, активность и частных компаний, и государственных корпораций снижалась, многие компании столкнулись с ограничением спроса на свою продукцию. «Как следствие, мы наблюдали снижение кредитной активности заемщиков. В це-

лом российские банки в первом квартале 2013 года получили прибыль на 10,6 процента меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Прирост активов в банковской системе РФ с начала года составил всего 0,7 процента, рост корпоративного кредитного портфеля — 1,1 процента. При этом динамика рынка корпоративного кредитования Северо-Западного региона была традиционно ниже рынка РФ в целом и составила всего 0,2 процента. Динамика рынка корпоративного кредитования, безусловно, связана с невысокими темпами роста российской экономики. В части иных условий ведения бизнеса принципиальных изменений по сравнению с предшествующим периодом для банковской системы мы не отмечаем. В начале 2013 года ситуация с ликвидностью в системе улучшилась, на этом фоне наблюдалось некоторое снижение процентных ставок», — заключает она.

Татьяна Хондру, заместитель председателя правления «Ренессанс Кредит», говорит, что, по данным Банка России, в первом квартале 2013 года активы банковского сектора выросли на 0,7 процента, в то время как в январе — марте прошлого года они уменьшились на 0,2 процента. «Суммарная прибыль банков за квартал снизилась на 10,6 процента по сравнению с аналогичным периодом 2012 года. На фоне роста активов снижение абсолютных значений прибыли говорит о том, что на доходность банковского бизнеса заметное влияние оказывает сравнительно неблагоприятная экономическая ситуация в мире в целом и, как следствие, в России в частности, а также усиливающаяся конкуренция. Определенную роль здесь сыграли и изменения в правилах формирования резервов, которые вступили в силу в первом квартале. В то же время важно отметить, что розничное кредитование продолжает оставаться основным драйвером роста банковской системы. В январе-марте 2013 года портфель кредитов, выданных частным лицам, увеличился на 4,7 процента, — рассказывает госпожа Хондру. — Средние фактические ставки однодневных межбанковских кредитов, хотя и показали растущую динамику в первом квартале, в то же время оставались заметно ниже своих максимальных значений, зафиксированных в четвертом квартале прошлого года. Еще одним подтверждением снижения напряженности ситуации с ликвидностью является то, что объем средств, предоставленных Банком России кредитным организациям, уменьшился в первом квартале 2013 на 17,2 процента, в то время как за аналогичный период прошлого года он вырос на 21,2 процента. Определенные опасения вызывает продолжающаяся тенденция снижения платежеспособности розничных заемщиков».

Ольга Гончарова, директор региональных продаж филиала «Санкт-Петербургский» Альфа-банка, говорит, что Альфа-банк активно развивает розничный бизнес, и один из приоритетов — это кредитование. «По итогам первого квартала 2013 года мы можем уверенно говорить о росте спроса со стороны частных клиентов на кредитные карты практически на 20 процентов. С начала года филиал „Санкт-Петербургский“ Альфа-банка открыл два новых офиса для обслуживания частных клиентов, и в наших планах до конца текущего года открытие еще шести офисов. В первом квартале 2013 года мы активно работали, и розничный кредитный портфель филиала „Санкт-Петербургский“ Альфа-банка увеличился до \$320 млн», — говорит она.

По словам Марата Гареева, директора по корпоративному бизнесу филиала «Санкт-Петербургский» Альфа-банка, в первом квартале 2013 года, в отличие от предыдущих лет, не произошло сезонного и традиционного спада деловой активности клиентов. «Многие предприятия продолжали активно работать, привлекая и размещая средства. По итогам первого квартала 2013 года активность клиентов вылилась в рост корпоративного кредитного портфеля филиала „Санкт-Петербургский“ Альфа-банка на 25 процентов. В первом квартале 2013 года в кредитном портфеле филиала увеличилась доля предприятий машиностроения», — рассказал он.

Наталья Орлова, главный экономист Альфа-банка, отмечает, что в целом рост рынка корпоративного кредитования составил 14% год к году, то есть почти не отличался от роста на 13%, который рынок продемонстрировал в прошлом году. «Иностранные банки по-прежнему снижают свое присутствие на всех рынках, рост корпоративных кредитов в первом квартале 2013 года был целиком обеспечен частными банками. В целом можно говорить, что низкие темпы экономического роста диктуют слабый рост рынка, что может стать источником увеличения кредитных рисков. В корпоративном сегменте рост обеспечивается секторами, в которых не наблюдается повышения производительности труда, что является само по себе фактором риска», — говорит госпожа Орлова.

Она отмечает, что нельзя сказать, что ситуация с ликвидностью ухудшилась, но избытка ликвидности на рынке явно не наблюдается. «С февраля ЦБ начал несколько наращивать финансирование банковского сектора, тем не менее в период налоговых платежей на рынке виден рост спроса на репо и другие инструменты поддержки ЦБ. Но следует отдавать себе отчет в том, что глобальный настрой мировых рынков сейчас очень благоприятен, и если он ухудшится, то это станет дополнительным фактором давления на внутреннюю ликвидность», — заключает госпожа Орлова. ■

КАДРОВЫЕ ВОЙНЫ

ПЕТЕРБУРГСКИЙ БАНКОВСКИЙ РЫНОК ИСПЫТЫВАЕТ ПРОБЛЕМЫ С ТЕКУЧКОЙ КАДРОВ И УРОВНЕМ КВАЛИФИКАЦИИ СОТРУДНИКОВ. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО НЕ РЕДКО В ПРОФЕССИЮ ПОПАДАЮТ ЛЮДИ, НЕ ИМЕЮЩИЕ НИ СКЛОННОСТЕЙ, НИ СПОСОБНОСТЕЙ К ЭТОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. АНАЛИТИКИ ГОВОРЯТ, ЧТО ЭТО ЯВЛЯЕТСЯ ОБЩЕРОССИЙСКОЙ ПРОБЛЕМОЙ, СВЯЗАННОЙ НЕ ТОЛЬКО С БАНКОВСКИМ СЕКТОРОМ, И ВЫЗВАНО ЭТО РАЗРУШЕННОЙ СИСТЕМОЙ ПРОФОРИЕНТАЦИИ.

ВАЛЕРИЯ ЦАРЕВА

Роман Иванов, старший партнер консалтинговой компании Formatta, говорит, что по сравнению со многими другими отраслями (например, машиностроением) в банках с кадрами все не так плохо. «Если мы говорим про массовые позиции (специалисты, младший и средний менеджмент), то дефицита кандидатов на входе скорее нет. Банковские профессии традиционно пользуются популярностью у россиян: по данным фонда „Общественное мнение“, финансы и банковское дело стабильно занимают второе место по популярности профессий в России. Другое дело, что в банках есть дефицит квалифицированных кадров, но этот дефицит сегодня испытывает в целом страна, а не какая-то отдельная отрасль», — говорит господин Иванов.

Он отмечает, что, в отличие от некоторых других отраслей, банкам есть что предложить выпускникам без опыта работы, например, позиции во фронт-офисе (операционисты, кассиры). «Правда, условия трудоустройства на такие позиции зачастую не совпадают с ожиданиями кандидатов — это монотонная работа за сравнительно невысокое вознаграждение. Выпускники вузов склонны иметь завышенные ожидания относительно стартовой позиции и дохода. Во многом это объясняется тем, что в стране разрушена система профессиональной ориентации. Выбирая специальность, молодые люди, как правило, имеют крайне смутное представление о том, что такое работа и карьера в банке. Нередко в профессию попадают люди, не имеющие ни способностей, ни склонности к этой деятельности. Это общеотраслевая проблема, а не только банковская: по данным Росстата, по специальности устраивается работать не более 40 процентов россиян. Частично пробел в вопросе профориентации закрывают сами работодатели, организуя различные конкурсы для студентов и выпускников, стажировки», — рассказывает он.

Эксперты отмечают, что ротация персонала в банковской сфере довольно высокая, можно сказать, что происходит беспрерывная миграция людей между банками. Причины текучки разные, но мигрируют и операционисты, и топ-менеджеры. «В первую очередь это объясняется тем, что российские банки не уделяют достаточного внимания удержанию персонала: мало кто вкладывается в то, чтобы человек пришел в банк всерьез и надолго. Почти все стремятся как можно быстрее включить сотрудника в работу, для этого повсеместно реализуются программы адаптации новичков, внутреннее обучение и тому подобное. При этом банки в России пока не до конца поняли, что банковский бизнес — это бизнес „надолго“. Нужно стремиться продлевать срок работы человека в банке как можно дольше, так как от этого напрямую зависит производительность труда», — поясняет господин Иванов.

Многие выпускники профильных вузов жалуются на то, что после получения диплома очень сложно найти работу в банке.

По словам Ирины Тименцевой, начальника отдела кадров АКБ «Ланта-банк», единственный недостаток этого варианта — отсутствие у привлекаемых кадров практического опыта, что определяет необходимость их дополнительного обучения непосредственно на рабочих местах, что вызывает дополнительные затраты. Она отмечает, что у них в банке сотрудников, которые работают сразу после окончания университета, совсем немного.

«Если говорить про ротацию кадров на рынке, то она зависит от условий труда, например, наличия ДМС и размера заработной платы. Наиболее высокий спрос на специалистов и управленцев в области продаж финансовых продуктов, на риск-менеджеров. Текучка среди операционистов в два раза выше, чем по остальным категориям персонала в банковской сфере», — говорит госпожа Тименцева.

Иван Канардов, руководитель отдела кадрового консалтинга компании MOLGAConsulting, говорит, что у каждого работодателя свое представление о том, какой квалификацией должен обладать его сотрудник: «Однако все больше укореняется общее мнение о том, что лучше брать на конкурсной основе студентов последних курсов или выпускников из специализированных учебных учреждений (банковское профессиональное училище, банковский колледж, институт финансов), чем выпускника или «полугодовалого» специалиста с дипломом, выданным одной из многочисленных бизнес-школ».

В Сбербанке рассказали, что используют разные инструменты по привлечению кадров и готовы рассматривать кандидатов с разным опытом из разных сфер. Есть позиции узкопрофильных специалистов, которые требуют именно банковского опыта. В то же время, например, для розничного бизнеса они готовы рассматривать кандидатов с опытом в FMCG.

В ноябре 2012 года Сбербанк открыл специальный карьерный портал, позволяющий соискателям узнать обо всех вакансиях банка и пройти первоначальные этапы отбора, а рекрутерам банка получить полную информацию о кандидатах, оптимизируя свое время и время соискателей.

По словам исполнительного вице-президента, управляющего филиалом Газпромбанка в Санкт-Петербурге Ольги Драгомирецькой, их банк активно сотрудничает с профильными петербургскими вузами. «Каждый год в банке проходят практику студенты СПбГЭУ, Горного университета, СПбГУ, МБИ, Политеха. Многие из них не ограничиваются учебной практикой, остаются работать на каникулы, а после окончания учебы принимают на постоянную работу», — рассказывает она. — Ротация

кадров в банковской сфере Петербурга жалуются, по большей части она касается специалистов низшего звена — операционистов, кассиров».

По словам Марии Смирновой, директора дирекции по работе с персоналом банка «Санкт-Петербург», банк старается уделять большое внимание студентам и аспирантам профильных кафедр и факультетов вузов Санкт-Петербурга. «Количество студентов, желающих пройти ознакомительную практику в банке, растет год от года», — говорит она.

Елена Логинова, старший вице-президент, директор департамента по работе с персоналом «Ренессанс Кредит», отмечает, что Петербург является вторым городом по величине и по уровню развития банковского сектора в России. «В связи с этим предложений на рынке труда как в банковской, так и в других сферах бизнеса достаточно много. Высокая конкуренция создает сложности с привлечением кандидатов. Существует множество предложений о работе на стартовых позициях в конкурирующих банках и других компаниях. При этом все работодатели ориентированы на одну целевую аудиторию и имеют схожий перечень требований, предъявляемых к соискателям. Также остро стоит вопрос с привлечением кандидатов на управленческие должности. Здесь одной из причин является то, что многие менеджеры переезжают в Москву, предпочитая продолжить свою карьеру в городе, где сосредоточены головные офисы большинства крупных банков», — говорит она.

По словам Владимира Вавилова, заместителя руководителя СЗРЦ — вице-президента ОАО «Банк ВТБ», в банке по-прежнему констатируют, что дефицит специалистов существует в тех областях, по которым еще не сформированы направления в вузах — валютный контроль, мониторинг банковских операций. «Ну и, конечно, извечная проблема дефицита — эффективные специалисты по продажам и профессиональные кредитные сотрудники. Банк ВТБ в Санкт-Петербурге регулярно участвует в мероприятиях, организуемых вузами и призванных стать площадками для взаимодействия студентов и работодателей. Традиция сотрудничества сложилась у банка с Высшей школой менеджмента СПбГУ, экономическим факультетом СПбГУ, Международным банковским институтом и другими вузами. Банк предлагает студентам возможности для прохождения практики в профильных подразделениях, по итогам которой может рассматриваться вопрос об их трудоустройстве. Также банк ежегодно реализует программу именных стипендий ВТБ, в которой участвуют также студенты из регионов: Петрозаводска, Пскова, Кирова, Череповца. Именные стипендиаты ВТБ в приоритетном порядке рассматриваются

на заполнение стартовых вакансий в банке. Таким образом, мы стремимся развеять миф о том, что у молодого специалиста нет возможности попасть на работу в банк. Хотя для этого, однозначно, необходимо приложить усилия», — говорит он.

По словам господина Вавилова, в последнее время в банке наблюдают тенденцию «перекупания» кандидатов, сопровождающуюся зачастую неадекватным завышением уровня вознаграждения. «На наш взгляд, такие действия работодателей возвращают нас к докризисному „рынку условий соискателя“», — констатирует он.

По словам Валерии Чернецовой, руководителя отдела аналитики рекрутингового портала Superjob.ru, по статистике портала Superjob.ru соотношение «предложение/спрос» в банковской сфере в Петербург в апреле составило 4,9 резюме на одну вакансию. «Такое значение показателя позволяет говорить о том, что особых проблем с набором персонала у работодателя возникать не должно. Однако в зависимости от конкретной позиции ситуация с конкурсом на место может отличаться от средней картины. Так, например, по направлению „кредитование“ конкурс составляет 4,4 резюме на вакансию; „методология, разработка банковских продуктов“ — 3,8; „финансовая отчетность и финансовый анализ“ — 10 резюме на вакансию», — говорит она.

Людмила Лебедева, руководитель по работе с персоналом Санкт-Петербургского филиала банка «Хоум Кредит», говорит, что с учетом специфики бизнеса наибольший объем подбора сконцентрирован в сегменте позиций front-line. «Здесь, безусловно, присутствует конкуренция между работодателями, но для нас база — это личностные качества кандидатов, поэтому диапазон выбора достаточно широк», — говорит госпожа Лебедева.

Она отмечает, что ротация кадров присутствует, но говорить о массовых переходах повода нет.

В пресс-службе рекрутингового портала hh.ru сообщили, что на данный момент в Санкт-Петербурге острой нехватки персонала в банковской отрасли не ощущается. Однако в отрасли сохраняются и такие традиционные проблемы, как, например, большая текучка линейного персонала, работающего во фронт-офисах. Невысокие требования на линейные позиции привлекают молодежь, студентов, однако значительная доля таких работников задерживается на одном месте не больше нескольких месяцев. Проблема удержания кадров является одной из наиболее насущных для банковской отрасли. Разброс зарплат в банковском секторе довольно большой: средний заработок директора филиала в банковской сфере составляет 101,5 тыс. рублей в месяц, что почти в четыре раза больше, чем зарплата линейного менеджера. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ
ИЗ СЕРИИ ЦВЕТНЫХ
ТЕМАТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ
BUSINESS GUIDE
К ГАЗЕТЕ «КОММЕРСАНТЪ».

ПРИЛОЖЕНИЕ ПРЕДСТАВИТ
ТЕМЫ, КОТОРЫЕ БУДУТ
ЗАТРОНУТЫ НА ПЕТЕРБУРГСКОМ
МЕЖДУНАРОДНОМ
ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФОРУМЕ
В 2013 ГОДУ.
А ТАКЖЕ, ЧТО НОВОГО ВНЕСЕНО
В ПРОГРАММУ ФОРУМА, КАКИЕ
ВАЖНЫЕ ВОПРОСЫ ПО РАЗВИТИЮ
СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО РЕГИОНА
БУДУТ РАССМОТРЕНЫ.

ВЫХОД ПРИЛОЖЕНИЯ — 18 ИЮНЯ 2013

ФОРМАТ — А3

РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ПЕТЕРБУРГСКИМИ
СТРАНИЦАМИ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ»

**BUSINESS
GUIDE**

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

ПРИЛОЖЕНИЯ BUSINESS GUIDE ВЫХОДЯТ В СОСТАВЕ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ
ОТДЕЛ ПОДПИСКИ: (812) 271 36 35, ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ: (812) 325 85 96, WWW.KOMMERSANT.RU/REGION/SPB