

Промсвязьбанк отмечает 15-летие. На годы его становления пришлось немало экономических потрясений, но сегодняшние бизнес-результаты банка обнадеживают. Не случайно, что по итогам работы в 2009-м информагентство «Банки.ру» — крупнейший банковский ресурс Рунета — назвало его банком года. Как добиться успеха даже в условиях неблагоприятной внешней среды? Насколько банк уверен в том, что к 2015 году достигнет поставленной стратегической цели — стать частным банком №1 в России? Об этом и многом другом мы беседуем с управляющим Тверским филиалом ОАО «Промсвязьбанк» Андреем ПРОЦЕНКО

— Поздравляем Промсвязьбанк с 15-летием и с тем, что вы сумели пережить кризис без особых потрясений. Кстати, как вам это удалось?

— Пережили потому, что не растерялись, сумели вовремя собраться. Поставили перед собой такие задачи: усовершенствовать систему управления рисками, контроль за ростом проблемной задолженности, вести работу по диверсификации ресурсной базы и поддержанию достаточной ликвидности. И в основном с ними справились.

— А к государственной финансовой поддержке обращались?

— «На всякий случай» в середине ноября 2008-го воспользовались беззалоговыми кредитами, которые предложил Банк России. Причем погасили их уже в январе 2009-го, потому что поняли — справляемся сами. Думали о субординированном кредите ВЭБ и даже прошли все процедуры, но в результате отказались от этого займа. Появились другие варианты, в том числе дополнительная эмиссия акций. С таким именем и репутацией, как у Промсвязьбанка, вполне по силам привлекать ресурсы с рынка. Подтверждением тому является успешное размещение в конце прошлого года субординированных еврооблигаций банка объемом \$200 миллионов сроком на 5,5 лет.

— Андрей Михайлович, ваш банк уже находится на 10-м месте среди всех банков страны по активам. Зачем вам еще какая-то «борьба за лидерство», желание стать в перспективе частным банком №1, как это заявлено в стратегии Промсвязьбанка? Зачем банку постоянно наращивать капитал?

— Чтобы нормально работать. Размер капитала — это один из основных параметров любого банка, который жестко регулируется

# Настроение роста



Андрей ПРОЦЕНКО,  
управляющий  
Тверским филиалом  
ОАО «Промсвязьбанк»:

— Нам очень интересны федеральные целевые программы, механизм частно-государственного партнерства, проекты по развитию инфраструктуры. С появлением в составе акционеров Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) наши возможности в таких проектах расширяются.

законодательством. Норматив достаточности капитала должен составлять 10% активов, не меньше. Чуть упал — могут и лицензию отобрать. Поэтому банк, если он хочет активно работать на рынке, кредитовать корпорации, крупные и мелкие фирмы, граждан, должен постоянно наращивать капитал. Арифметика простая: 1 рубль активов обходится в 10 копеек капитала. А в неустойчивое время, когда число проблемных кредитов растет, свежий капитал нужен, чтобы покрывать убытки и резервы, созданные по этим ссудам. Вот такая простая логика.

— Видимо, главным образом вы говорите о клиентах корпоративных?

— Исторически Промсвязьбанк — банк корпоративный. Но и розничный блок у нас сильный. В пик кризиса мы запустили программу реструктуризации для частных клиентов, что позволило многим из них снизить долговую нагрузку. В Промсвязьбанке этой программой воспользовались почти 6 тысяч заемщиков. Благодаря этому мы смогли приостановить рост резервов во втором квартале, а из портфеля проблемных кредитов банк реструктурировал до трети — в зависимости от вида кредитов. При этом ожидали, что на повторную просрочку по реструктурированным кредитам выйдет около половины заемщиков, а оказалось гораздо меньше — всего 10% не смогло вписаться в новый график платежей.

— В прошлом году (это данные агентства по страхованию вкладов) объем частных вкладов в банки прирастал со средней скоростью 2,9 миллиарда рублей в день...

— Действительно, россияне в прошлом году положили рекордное количество денег на депозиты. В нашем банке депозиты демонстрировали позитивную динамику весь год. А итоговые цифры — рост на 80% — существенно превысили средний показатель роста депозитов по банковскому сектору РФ, который составил около 27%. Промсвязьбанк стабильно входит в десятку лидеров по объему депозитов населения, хотя мы не предлагаем никаких заоблачных ставок, условия абсолютно рыночные.

— И все-таки вернемся к истокам — к вашему сотрудничеству с корпоративными клиентами. Многим в кризис пришлось не сладко...

— Да, это так, в наибольшей степени от кризиса пострадали региональные предприятия. Взять хотя бы статистику собираемости налога на прибыль — в ряде краев и областей в прошлом году ее снижение составило до 50%. Однако везде есть свои «точки роста». Их поиск и поддержка как раз и есть задача нашего филиала. Кризис заставил банк по-новому взглянуть на отраслевую структуру своего портфеля, приоритетами текущего года остаются связь и телекоммуникации, транспорт, информационные технологии, фармацевтика, АПК, энергетика, газовая промышленность и розничная торговля.

Согласно отчетности по международным стандартам, по итогам 2009 года объем корпоративного кредитного портфеля увеличился до 183,2 млрд рублей (с учетом резервов). Основной прирост объема корпоративных кредитов в прошлом году пришелся на третий квартал.

Очень хорошо «проявил» себя факторинг — переус-

тупка дебиторской задолженности. По этому направлению Промсвязьбанк уверенно держит абсолютное лидерство среди российских банков. Активное региональное развитие и большой географический охват филиальной сети нашего банка позволили обеспечить факторинговым финансированием сотни региональных компаний, помогли им пройти кризис без кассовых разрывов, вовремя платить зарплату, рассчитываться с поставщиками, предоставлять своим покупателям отсрочки платежа. Объем выплаченного финансирования по факторинговым операциям в прошлом году составил более 85 млрд рублей. А в целом портфель

года Промсвязьбанк занял 5-е место среди банков России по объемам выданных кредитов — это рейтинги агентств «РБК.Рейтинг» и «Эксперт РА». Уверен, что такой результат достигнут, в том числе благодаря нашей партнерской работе с предпринимателями и организациями, которые оказывают им поддержку. Например, с июля прошлого года мы уже шесть раз снижали стоимость кредитных ресурсов и проводили корректировки по условиям в пользу клиентов. Сегодня под любую потребность МСБ мы поможем подобрать банковский продукт.

— Как банк строит отношения с региональными властями?

— Мы видим большой потенциал в привлечении депозитов, в зарплатных проектах, в работе с подрядчиками и поставщиками в рамках государственного заказа. Нам очень интересны федеральные целевые программы, механизм частно-государственного партнерства, проекты по развитию инфраструктуры. С появлением в составе акционеров Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) наши возможности в таких проектах расширяются. Так, Промсвязьбанк является первым российским банком — участником программы RUSEFF, которая разработана ЕБРР и рассчитана на модернизацию оборудования и освоение новых технологий по энергосбережению.

Согласно международным стандартам финансовой отчетности за 2009 год, активы Промсвязьбанка выросли на 2% и составили 471 млрд рублей. Капитал, рассчитанный в соответствии с Базельским соглашением, увеличился на 4% — до 51,8 млрд рублей. Средства на депозитах и текущих счетах клиентов выросли на 26% и практически достигли уровня 290 млрд рублей. Операционный доход превысил 34 млрд рублей (+20,6%). Эффективный контроль над административными расходами способствовал росту прибыли до формирования резервов и налога на прибыль (+32%). Также банк продемонстрировал существенное улучшение показателя операционной прибыли на одного сотрудника (+24%).

факторинга в банке вырос на 20% и достиг 27 млрд рублей.

— Последние два года вы активно развивали сотрудничество с малым бизнесом. И самое удивительное, что эти предприятия в кризис оказались, наверное, самыми «живучими»...

— Совершенно верно, поэтому наш банк не останавливал сотрудничество с МСБ даже в самый напряженный период кризиса, и в целом за прошлый год по объему кредитного портфеля существенно «вырос» относительно рынка. Выдача новых кредитов МСБ составила порядка 22 млрд рублей. По итогам прошлого

— А как вы расцениваете позицию, которая формулируется так — «кризис надо переждать»?

— Переждать не наш метод. Когда понимаешь, для чего работаешь, отсиживаться странно. А вот суетиться не стоит, это правда. Главное, какие уроки ты сможешь извлечь из ситуации. Один из них состоит в том, что к «докризисной скорости» банки уже не вернуться, поэтому на текущий год поставили перед собой умеренно-консервативные планы.

Мы развиваем правильные, можно даже сказать, «модные» продукты. Например, все большую популярность завоевывают

банковские карты с дополнительными услугами и сервисами — в международных платежных системах VISA Int. и MasterCard зарегистрировано уже более 200 кобрендинговых проектов. У нас такими являются кобренд «Промсвязьбанк-Трансаэро», который мы запустили в прошлом году, или новинка этого года — социальный проект с фондом «Линия жизни». На Западе реальной альтернативой вкладам стали дебетовые карты с начислением процентов на остаток средств на счете — мы в 2009 году внедрили свою «Доходную карту». Есть «изюминки» и у нашей кредитной карты — помимо льготного периода предусмотрена функция cash-back, то есть возврат части стоимости покупки обратно на счет. Клиенты заинтересованы в дистанционном доступе к банковским услугам — мы постоянно совершенствуем нашу систему PSB-Retail (кстати, пользователи уже неоднократно называли ее одной из лучших на российском рынке интернет-банкинга). Кроме того, буквально на днях внедрили новую программу кредитования для всех желающих. Так что приходите, узнавайте условия, оценивайте свои возможности, а банк постарается подобрать для вас оптимальные условия.

В апреле банк объявил о завершении интеграции в нашу структуру Волгопромбанка и городского банка «Нижний Новгород», к концу года планируется объе-

динение с Ярсобанком. Таким образом, Промсвязьбанк одним из первых выступил консолидатором отечественного банковского рынка. В результате слияния клиенты Волгоградской, Нижегородской и Ярославской областей получат возможность обслуживаться в одной из самых широких и комфортных сетей банковских офисов в своем регионе. Произойдет укрупнение банка на всех позициях — увеличится доля присутствия Промсвязьбанка на рынке, расширится сеть дополнительных офисов.

Все это и есть настроение роста.

Алла ВОЛОШИНА