

Андрей Проценко: Внедрение свежих бизнес-идей ведет к успеху

Это стало доброй традицией — каждый год после майских праздников проводить бизнес-диалог с руководителем Промсвязьбанка в нашем регионе. Время для такого разговора редакция выбрала не случайно. Кредитные организации подвели финансовые итоги за прошлый год, заверив их у независимых аудиторов. У бизнесменов, которые заинтересованы в сотрудничестве с банками, выстроены планы на перспективу. Частные клиенты (именно так нас, простых смертных, именуют согласно банковской терминологии) вовсю мечтают кто об отпуске в кредит, а кто и о покупке квартиры в ипотеку. Но есть для традиционного майского интервью с региональным директором операционного офиса «Тверской» Ярославского филиала ОАО «Промсвязьбанк» и особый повод — день рождения банка

— Андрей Михайлович, разрешите поздравить вас с очередным, уже 16-м, днем рождения банка. Вы все ближе к совершеннолетию. Значит, стали еще опытнее и профессиональнее.

— Спасибо. И вы совершенно правы, когда говорите о том, что банк за минувший год стал взрослее во всех смыслах.

— А еще, несмотря на все трудности посткризисного периода, «вышли на прибыль».

— По результатам отчетности по международным стандартам в 2010 году банк заработал почти 2,5 млрд руб. чистой прибыли и продемонстрировал 14-процентный рост кредитного портфеля, что превышает средние темпы по банковской системе (до вычета резервов он составил 311 млрд руб.). Средства на депозитах и текущих счетах клиентов увеличились на 2,6% и составили 297 млрд руб. Прибыль говорит об успешном преодолении негативных тенденций, а рост кредитного портфеля подтверждает сильные конкурентные позиции нашего банка. В 2011-м мы также планируем показать рост выше рынка. И основной упор делаем на такие продукты для корпоративных клиентов, как факторинг (с гордостью отмечу, что тут мы являемся абсолютным лидером в России) и международное финансирование (в прошлом году каждый десятый аккредитив в стране выдавался именно нашим банком). Будем продолжать взаимовыгодное сотрудничество с малым и средним бизнесом. Также мы вернулись на розничный рынок с весьма интересными предложениями.

— Да, мы уже заметили: каждый месяц Промсвязьбанк предлагает своим клиентам какую-либо новинку. Как это удается?

— Мы осознанно сделали ставку на планомерное внедрение самых «продвинутых» бизнес-идей. Поэтому недавно ставшее столь модным понятие «инновации» для банка не пустой звук: постоянно совершенствуем наш продуктовый ряд и кредитные процессы, чтобы они были более удобными и востребованными. К примеру, мы ввели упрощенную и стандартизованную процедуру кредитования предприятий в области электроэнергетики, а в систему принятия решений по розничным кредитам полностью внедрили



принцип Risk Based Pricing, благодаря которому процентные ставки по кредитам рассчитываются индивидуально для каждого клиента. Недавно Промсвязьбанк приобрел 51% доли в уставном капитале ООО «Касса 24», которое рассмат-

ривает как партнера-разработчика новейшей безбумажной технологии по приему коммунальных платежей. Зарегистрированное программное обеспечение позволяет потребителям оплатить по электронной квитанции услуги без ввода данных, а поставщикам — контролировать весь процесс сбора и учета платежей в режиме онлайн.



Основной упор ОАО «Промсвязьбанк» делает на такие продукты для корпоративных клиентов, как факторинг и международное финансирование.

ривает как партнера-разработчика новейшей безбумажной технологии по приему коммунальных платежей. Зарегистрированное программное обеспечение позволяет потребителям оплатить по электронной квитанции услуги без ввода данных, а поставщикам — контролировать весь процесс сбора и учета платежей в режиме онлайн.

— Промсвязьбанк также славит своим интернет-банкингом. Как постоянный пользователь PSB-Retail, могу подтвердить: очень удобно и качественно.

— Благодарю за оценку. Мы постоянно совершенствуем наши сис-

темные дистанционного банковского обслуживания для частных и корпоративных клиентов. В апреле дали возможность пользователям открывать через PSB-Retail вклады, пополнять их, совершать расходные операции. Следующим шагом

— Одно из заметных ваших розничных предложений — ипотека. Причем сразу в четырех вариантах.

— А оформить ее, получив все самые нужные и важные в «квартирном вопросе» консультации, можно в специальных ипотечных центрах банка, которые открыты в каждом из регионов. Ипотека для нас — одно из стратегических направлений розничного бизнеса банка. Разрабатывая программы кредитования на приобретение квартир на первичном рынке недви-

жести. Большая часть таких платежей — без комиссий. Учитываем стремление продвинутых пользователей вести расчеты через мобильники, iPhone и коммуникаторы: у нас есть мобильная версия PSB Retail для устройств с маленьким экраном. Для них разработали приложение, которое позволит получать сведения о банкоматах и отделениях, курсах валют, спецпредложениях, скидках по картам и другую полезную информацию.

— Уже третий год вы подтверждаете свое место в ТОП-5 среди банков, которые наиболее активно работают с предпринимателями.

— Для нас кредитование МСБ — не дань моде. Мы начали кредитовать малый и средний бизнес в 2007-м, несмотря на кризис, не останавливали это сотрудничество, хотя наша кредитная политика стала в этот период более консервативной. Что касается итогов 2010-го, то основную коммерческую активность увидели только с середины года. Предприятия МСБ банк прокредитовал более чем на 77 млрд руб. Растет спрос на инвестиционное финансирование: клиенты стали развивать бизнес, модернизировать оборудование, покупать недвижимость, в том числе взамен арендованных площадей. Поэтому мы разработали продукты с суммой до 120 млн руб. и сроком кредитования до 10 лет. Сейчас средний срок кредита составляет два года, а мы хотим, чтобы он увеличился до трех с половиной лет. Вообще же наша цель — выдавать кредиты со средним сроком от пяти до семи лет. Что касается сумм, в настоящее время средний лимит утверждаемого кредита составляет 3 млн руб., а к концу этого года планируем увеличить его вдвое.

— Чтобы все большее число клиентов могли воспользоваться вашими продуктами, нужно понимать, как будет развиваться география Промсвязьбанка и чего ждать жителям нашего региона.

— Прошлогднее присоединение трех дочерних банков в Ярославле, Волгограде и Нижнем Новгороде — один из немногочисленных примеров успешной консолидации на российском рынке. В этом году планируем открыть представительство в Казахстане. С интересом продолжаем развивать бизнес в Украине, считая, что экономика там с одним из самых высоких потенциалов среди стран СНГ. Пять оперофилов Промсвязьбанка появятся в новых для нас субъектах России — это Курск, Калуга, Ульяновск, Астрахань и Архангельск. А в целом до 2013 года количество точек по стране должно вырасти на 50%, новые офисы обслуживания банка появятся и у нас в тверском регионе.

— Завершая разговор, хочу еще раз поздравить коллектив вашего операционного офиса с днем рождения Промсвязьбанка. Ведь любая, даже самая инновационная, бизнес-идея не приведет к успеху, если ее некому будет внедрять в жизнь. Как вы оцениваете своих коллег?

— Они молодцы, настоящие профессионалы и бойцы, которые успешно пережили все кризисные и посткризисные времена. В прошлом году к нашему бренду был добавлен слоган «Мы с вами», чтобы внести свежие эмоции в восприятие банка. Так мы показываем: банк живет не сам по себе, а пытается понять, что нужно его клиентам. Мы своих партнеров никогда не подведем!