



**СМП Банк обновил и усилил команду менеджеров, стал развивать новые направления бизнеса и готов активно кредитовать. О том, почему у банка нет проблем с ликвидностью, по каким причинам ему неинтересно пускать пыль в глаза и кого в кризис не будет поддерживать ЦБ, в интервью порталу Банки.ру рассказал президент - председатель правления СМП Банка Дмитрий КАЛАНТЫРСКИЙ.**

**- Ситуация в банковском секторе продолжает оставаться напряженной, многие ждут «вторую волну»...**

- Говорить о «второй волне», наверное, не стоит. Мы вошли в кризис три года назад и никуда из него не выходили - просто уже привыкли к новому состоянию. Увеличение объемов кредитования еще не означает окончание кризиса, предприятия ведь не стали получать большую прибыль? Не стали. Некоторые показатели, конечно, выправились, но в целом ситуация сложная. И это новые реалии, в которых мы будем жить еще долго.

**- Получается, СМП Банк тоже не вышел из кризиса?**

- Мы в него особенно и не входили. В частности, если говорить о ликвидности, то у СМП Банка она даже избыточная, и сейчас, наоборот, решается проблема размещения привлеченных средств.

**- Почему так получилось? И неужели сегодня разместить средства - это проблема? Сейчас деньги всем нужны...**

- Деньги нужны всем, только мы не всем готовы их давать. Ведь мы хотим получить средства обратно (улыбается). Например, «веерные» раздачи кредитных карт - это не наш профиль. У СМП Банка растет кредитный портфель, но у него несколько иная структура, нежели у многих банков. Например, порядка 5 миллиардов рублей в нашем портфеле - это кредиты российским областям и муниципалитетам. С одной стороны, доходность таких кредитов невысокая, с другой - по таким же ставкам выдаются кредиты качественным крупным корпоративным заемщикам, и мы особо ничего не проигрываем. У нас большой портфель корпоративных облигаций первого эшелона, которые тоже приносят доход, но при этом они ликвидны - их можно оперативно продать или получить финансирование в ЦБ под залог этих бумаг.

**- Ставки по депозитам повышать собираетесь?**

- На днях мы повысили ставки по вкладам в рублях. Сейчас в нашей линейке максимальная процентная ставка составляет 9,65%. При этом мы в первую очередь хотим поддержать наших постоянных клиентов, предложив им рыночную ставку.

**- Какой у вас сейчас объем депозитов?**

- Примерно 43-44 миллиардов рублей. Из них около 10 миллиардов - это вклады VIP-клиентов, остальные - обычных граждан.

**- Сегодня очень часто банки беспокоятся по поводу того, что, если начнутся кризисные явления, государство снова будет поддерживать только крупные госбанки. Как вы относитесь к таким суждениям?**

- Начало кризиса показало, что Центральный банк поддерживал все банки. Мы не считаем себя крупным банком, не относимся к госбанкам, но у нас есть доступ к финансированию через сделки РЕПО. Такие же возможности есть и у всех остальных

участников рынка. Но если у тебя в портфеле «мусорные» бумаги, то, конечно, ЦБ в этом случае поддерживать не будет. Если же портфель нормальный - пожалуйста, обращайтесь в Центробанк, закладывайте и получайте финансирование в полном объеме. СМП Банк, например, под залог бумаг может привлечь порядка 20 миллиардов рублей.

Также есть беззалоговые аукционы, к которым в 2008-2009 годах были допущены более сотни банков. Такие деньги, конечно, дороги, но и ЦБ - это кредитор последней инстанции.

**- Насколько я понимаю, у вас поводов для беспокойства нет, и, соответственно, из-за каких-то кризисных опасений вы не собираетесь менять стратегические планы по развитию бизнеса банка. Так?**

- Любой кризис дает возможность развиваться революционно. Кто-то уходит с рынка, и его долю быстро забирают другие. Может быть, это звучит цинично, но это правда жизни. И мы пытаемся такими возможностями пользоваться: в 2008 году по выгодной цене приобрели башкирский Инвесткапиталбанк - с хорошим бизнесом, 50 офисами, несколькими сотнями тысяч клиентов. Вложения в этот банк окупались за полгода.

В Латвии сейчас похожая ситуация. У нашей дочерней компании - латвийского СМП Банка - есть возможность нарастить бизнес и расширить клиентскую базу за счет Крайбанка.

**- Какие клиенты вас интересуют в большей степени - розница, корпоративные или VIP?**

- Все (смеется). СМП Банк стремится к универсальности. Это нелегко, поскольку концентрироваться на нескольких направлениях всегда сложнее, чем на одном.

**- С какими показателями СМП Банк планирует закончить текущий год и какие планы на 2012 год?**

- С учетом субординированного кредита, к началу 2012 года собственный капитал банка составит порядка 8,12 миллиардов рублей, за следующий год планируем увеличить его до 10 миллиардов. Кредитный портфель и объем вкладов к концу текущего будут приблизительно равны и составят 45 миллиардов рублей. Большой прибыли по итогам этого года мы не ждем.

#### **- Почему?**

- Мы хотим активно кредитовать. А что такое новый кредит? Это в первую очередь создание резервов. И даже если кредит низкорисковый, 1% все равно нужно заложить. А когда выдается много кредитов, выходит уже существенная цифра. Кроме того, мы продолжаем открывать дополнительные офисы. До конца года планируется еще несколько подразделений. А это затраты на ремонт, наем сотрудников, зарплаты...

СМП Банк является открытым акционерным обществом, публичным банком, но принадлежит очень узкому кругу лиц. У нас нет сторонних инвесторов, которым мы должны «показывать» результаты, мы не котируемся на бирже. Нет задачи пускать пыль в глаза кому бы то ни было. Мы работаем на себя - все 10 лет существования СМП Банка прибыль вкладывается в капитал, дивиденды не выплачиваются.

#### **- Капитал, кстати, увеличивать планируете?**

- В ближайшее время планируем привлечь со стороны акционеров субординированный кредит на 2 миллиарда рублей.

#### **- Для чего вам это нужно?**

- Во-первых, для соблюдения нормативов - мы подходим к нижней границе Н1. В такой ситуации банк живет достаточно давно, и это говорит о том, что нужно менять наш подход к построению бизнеса, чем мы как раз сейчас и занимаемся. Кроме того, данные средства нам помогут в ближайшее время прокредитовать хороших крупных заемщиков.

**- Вы сказали, что продолжаете открывать новые точки продаж. А с существующей сетью проводите какую-то модернизацию?**

- В данный момент мы пересматриваем подход к работе офисов и отказываемся от неэффективных точек. В процессе закрытия 4 точки, которые не совсем в нашем формате. Например, торговые центры: в свое время открылись там, попробовали поработать - не наше. Сейчас офисы СМП Банка - это площадь 150-200 квадратных метров, оживленное место, витринные окна, офис возле станций метро, автобусных остановок, вокзалов.

СМП Банк активно наращивает свою сеть. Сейчас у нас 28 регионов. Но есть крупные города, где у нас всего по одной точке, например Новосибирск. Вести бизнес в таком большом городе с одним офисом невозможно, поэтому будем фокусироваться в ближайшее время на развитии в первую очередь в регионах присутствия. Например, в Челябинской области до конца года будет 10 точек, в Санкт-Петербурге - 8. Мы пока не пойдем в Сибирь или на Дальний Восток, будем разрастаться в Центральной России, на Урале, Юге и Северо-Западе.

**- Многие розничные банки сейчас пытаются разгрузить филиалы путем развития дистанционных каналов. У вас есть такие планы?**

- Мы развиваем дистанционные каналы, наполняем всевозможными услугами банкоматную сеть. Сделали очень хорошую, на мой взгляд, систему интернет-банкинга для физических лиц, в которую интегрирована функция управления личным бюджетом. Это очень удобно для пользователей и просто интересная «игрушка». Система анализирует в том числе информацию по кредитам, картам и вкладам в других банках. Расходы по нашей карте автоматически распределяются по категориям - например, «затраты на продукты», «транспорт» и так далее. Таким образом, на главной странице системы образуется такой pie-chart - график, в котором наглядно отображаются произведенные затраты. Очень удобная вещь.

**- В некоторых банках считают, что вообще нужно свести к минимуму визиты клиентов в отделения...**

- К сожалению или к счастью, многие наши соотечественники любят приходить в банк - им надо задать вопрос и получить «живой» ответ, а не прочитать надпись на рекламной продукции. И не нужно лишать их этого удовольствия, особенно старшее поколение. Отказываться от отделений нельзя. Оптимизация - другое дело. Если у банка находятся рядом два отделения, одно из которых работает хорошо, а другое плохо, понятно, что их надо объединить. И это вечный процесс: где-то меняется руководитель - и отделение хуже работает, где-то закрывают на длительный ремонт станцию метро, переносят автобусную остановку, начинают стройку - и хорошее отделение сразу становится неэффективным. Это рабочая ситуация.

**- В прошлом хоккейном сезоне банк представил карту, совместную с КХЛ. Расскажите о совместных проектах.**

- Мы продлили спонсорский контракт с КХЛ еще на три года. Интерес к хоккею в нашей стране очень высок - это один из немногих видов спорта, где у нас неплохо получается и который является предметом национальной гордости (улыбается). Мы - молодой банк, который относительно недавно вышел на рынок (в 2001 году) и который не может похвастаться тем, что «за нами стоит государство» или какая-то крупная компания. Поэтому партнерство с КХЛ для нас - один из способов повысить узнаваемость, это имиджевый проект в первую очередь.

Помимо поддержки Чемпионата КХЛ, мы проводим различные акции, связанные с хоккейным спортом. А наша кобрендовая карта - это возможность получать специальные, хоккейные, призы.

**- В то время как другие кредитные организации стали их повышать, СМП Банк понижал процентные ставки. Почему это было сделано и какой будет ваша дальнейшая ценовая политика по розничным кредитам?**

- Для того чтобы развить ипотечное направление, мы пригласили команду специалистов и сделали очень привлекательное предложение клиентам, чтобы дать толчок этому, по сути, стартапу. Теперь механизм выдачи ипотечных кредитов заработал. В дальнейшем, исходя из экономической ситуации, конечно, мы не сможем поддерживать такой уровень ставок. Будем повышать вслед за рынком - скорее всего, это произойдет до конца года. Текущие ставки: первичный рынок - от 8,5% в долларах и евро, 10,5% в рублях, вторичный рынок - от 9,5% в долларах и евро, 11,5% в рублях. Есть

спецпрограммы с застройщиками, а это от 6,75% в иностранной валюте.

**- Кого вы пригласили руководить ипотечным направлением? И какие у вас планы по развитию ипотечного кредитования?**

- Как я говорил в начале, мы хотим быть универсальным банком и иметь полный спектр продуктов и услуг. По сравнению с другими направлениями ипотека у нас ранее отставала. Мы пригласили Наталью Коняхину из «ДельтаКредита» на позицию начальника управления и Наталью Мишину из МБРР - руководить розничным департаментом. Раньше ипотекой наши подразделения занимались «по совместительству».

**- Какие еще новые подразделения появились в СМП Банке?**

- В отдельное направление выделено сотрудничество с госсектором - это не только кредитование и привлечение средств из областей и регионов, но и целый перечень проектов с органами государственной власти. Направление появилось в начале года, но на сегодня объем выданных кредитов уже превышает 5 миллиардов рублей (а с учетом выигранных тендеров - 7 миллиардов), а это - более сотни городов и регионов.

Также у нас появилось подразделение по драгметаллам. Раньше это был «факультатив», теперь направлением занимаются отдельные сотрудники. И сейчас мы кредитруем золотодобывающие предприятия и активно торгуем золотом.

**- Какие направления бизнеса в СМП Банке курирует первый зампред Александр Левковский, который пришел чуть менее года назад, а ранее много лет был главой Промсвязьбанка?**

- В его ведении много направлений: обслуживание карт и развитие удаленных каналов обслуживания, госфинансы, международный бизнес, работа с фининститутами и на рынках капитала, операции на финансовых рынках, золото, малый и средний бизнес, риск-менеджмент. У Александра очень большая сфера ответственности, и, на мой

взгляд, он очень успешно развивает эти направления бизнеса.

**- Как получилось, что он оказался в вашем банке?**

- Узкопрофильных специалистов на рынке очень много, а нам нужен был топ-менеджер, который знает, как в целом работает банк. И вот таких людей - очень мало.

Представьте: человек, который руководил крупным банком 10 лет и который в данный момент свободен, - много вы таких знаете?.. Поэтому я воспользовался тем, что давно с ним лично знаком, и мы смогли договориться.

**- В ближайшем будущем вы планируете усиливать команду?**

- Мы планируем и дальше усиливать команду, но, может быть, не так радикально. Сейчас нам нужен человек, который бы координировал работу сети.

**- Уже присмотрели кого-то?**

- Практически.

Беседовала Татьяна ТЕРНОВСКАЯ, Banki.ru