



Политика Далькомбанка - отражение интересов региона.

Честная игра

Далькомбанку исполнилось 18 лет

Марина ГУРЬЕВА

18 лет - возраст совершеннолетия. Практически каждый из нас в это время принимает судьбоносные решения. Кто-то задумывается о том, что пора жениться, кто-то решает, куда пойти учиться. А над чем размышляет банк? "Мы не собираемся делать резких кренов в специализации и планируем позиционировать себя как универсальный банк для среднего, малого бизнеса и частных лиц, - утверждает президент Далькомбанка Андрей ШЛЯХОВОЙ в канун 18-летия банка. - И не собираемся расставаться со своим брендом".

"Мы стремимся донести качественный банковский продукт до самых удаленных населенных пунктов Дальнего Востока, - подчеркивает он. - Именно поэтому мы уделяли и уделяем большое внимание развитию филиальной сети. Так, только за последние полгода мы открыли офисы в таких удаленных поселках, как Хор, Жатай. В планах - открытие отделения банка в Князе-Волконском и т. д."

Однако уже больше полугодия частные клиенты Далькомбанка могут получить банковские услуги не только в отделениях, но и через Интернет. С середины 2006

года банк активно развивает интернет-банкинг.

"Сначала частные клиенты через Интернет могли совершать только переводы, - рассказывает вице-президент, начальник управления розничных финансовых услуг Далькомбанка Игорь САРАЕВ. - Со временем мы добавили новые операции. Сегодня через Интернет можно оплачивать коммунальные услуги и услуги связи, вносить платежи по кредиту и т. д.". Сейчас только в Хабаровском крае новым продуктом Далькомбанка пользуются более 1500 частных клиентов. Подключаются к интернет-банкингу и клиенты банка в других регионах России, а операции совершают не только из дома, но и находясь в командировках, в том числе заграничных.

И хотя через Интернет клиенты совершают те же операции, что и в офисе банка, интернет-банкинг, как отмечает Андрей Шляховой, - это качественно новый уровень в плане предоставления банковских услуг. "Суть услуг не меняется, но человек получает доступ к ним из своего дома или с рабочего места. Теперь для оплаты телефона ему не надо куда-то ходить, а это дополнительное удобство". И об этом удобстве заботится Далькомбанк. Так же, как и всегда, заботился о том, чтобы в отделениях банка к клиентам относились с вниманием, а разработанные банковские продукты отвечали потребностям тех, кто их покупает.

"Мы стараемся мотивировать своих сотрудников: и тех, кто обслуживает клиентов, и тех, кто работает над повыше-

нием качества банковских продуктов. Наша цель - чтобы люди, один раз обратившись к нам, оставались друзьями, партнерами банка на долгие годы", - подчеркивает президент Далькомбанка.

"У нас нет задачи раздать как можно больше денег, - дополняет его Игорь Сараев. - Мы выдаем деньги с расчетом, что их вернут. И сейчас мы ввели систему стимулирования заемщиков. Если человек взял у нас кредит один раз, вовремя погасил и обращается в банк повторно, то мы ему предоставляем кредит на льготных условиях: снижаем процентную ставку и в отдельных случаях выдаем кредит без обеспечения".

Среди приоритетов Далькомбанка - развитие ипотеки. Как говорят эксперты, сейчас в России доля потребительских кредитов к ВВП составляет 12-14%, в США и странах Европы этот показатель уже превышает 100%, из них на ипотеку приходится 50%. "Те люди, которые менее всего склонны к невозвратам, еще в банки за кредитами не пошли", - считает вице-президент, начальник кредитно-финансового управления Далькомбанка Владимир ФЕВРАЛЕВ. В то же время по итогам первого полугодия 2006 года Далькомбанк занимал четверть рынка ипотечного кредитования Хабаровска. Всего же за 2006 год банк выдал ипотечных кредитов на сумму более 350 млн руб. "В Хабаровске много кредитов выдано на строительство, в других городах - на приобретение квартир на вторичном рынке".

Ипотечные кредиты Далькомбанк выдает по стандартам АИЖК. "Пока не принят закон о безотзывных вкладах, длинных денег у банков нет", - комментирует ситуацию Владимир Февралев. Это, по его мнению, сдерживает рост ипотечного кредитования, потому что спрос на жилье и ипотечные кредиты остается высоким. В общем объеме выданных Далькомбанком в 2006 году кредитов на долю ипотечных приходится 15%.

Что касается будущего, то Далькомбанк, со слов его руководства, останется универсальным банком для среднего и малого бизнеса и частных лиц. "Сегодня банковский бизнес на подъеме, и интерес к банкам проявляют как иностранные, так и отечественные инвесторы, - говорит президент банка. - К нам поступает много предложений о сотрудничестве, нам это интересно, мы внимательно их рассматриваем, но не хотим размениваться по мелочам, мы ищем стратегических партнеров".

В планах - поэтапное увеличение уставного капитала банка в течение двух лет на \$50 млн и выход на IPO. Первые шаги к намеченной цели делаются уже сегодня. Как сообщил Андрей Шляховой, заключены договоры с международным агентством Fitch и российским "Эксперт РА", и уже осенью этого года Далькомбанку будет присвоен международный рейтинг, что облегчит контакты с иностранными инвесторами. "Какие измене-

ния будут в структуре акционеров, покажет время. Сегодня мы отмечаем огромный интерес к нам", - подчеркивает президент Далькомбанка.

Среди всех филиалов Далькомбанка особенно выделяются два - Иркутский и Благовещенский. Чем отличается рынок Восточной Сибири от Дальневосточного, какие продукты пользуются спросом у граждан КНР, об этом рассказали "ДК" директор Иркутского филиала Далькомбанка Эдуард КОЛОЖВАРИ и директор Благовещенского филиала Далькомбанка Марина ДЕДЮШКО.

- Эдуард Сергеевич, Далькомбанк два года работает в Иркутской области. Что удалось сделать за это время?

- Нам удалось занять свою нишу, сформировать круг клиентов. Сейчас доля банка по работающим активам на рынке Иркутской области приближается к 1%. И это притом, что в регионе работают более 30 филиалов национальных банков и 9 самостоятельных финансовых организаций. У нас на обслуживании находится около 1 тыс. юридических лиц, и мы чувствуем интерес к банку со стороны частных предпринимателей и организаций - каждый день в банке открывается по 2-3 новых расчетных счета. Около 12 тыс. физлиц являются нашими клиентами. У нас работают три офиса - два в Иркутске и один в Ангарске. Мы достаточно динамично растем: за 2006 года год активы филиалы выросли на 100%.

- Чем объясняются столь быстрые темпы роста?

- Во-первых, с нуля расти проще. Хотя сейчас мы уже не такие маленькие - активы филиала уже достигли 1 млрд руб. Во-вторых, это общероссийская тенденция - за прошлый год российская банковская система выросла на 47%. А на растущем рынке работать всегда легко.

- А как бы вы охарактеризовали рынок Иркутской области?

- Розница в Дальневосточном регионе развита сильнее: особенно во Владивостоке и Хабаровске. Но объяснение этому найти несложно. Наш регион находится под влиянием финансово-промышленных групп. Как следствие, очень сильны кэптивные банки, то есть каждое предприятие и его сотрудники обслуживаются в своем банке. В результате сегмент массового розничного бизнеса до недавнего времени был немного заброшен. Далькомбанк первым из дальневосточных банков вышел на рынок Восточной Сибири. Правильный выбор ниши, разумная агрессия и опыт работы помогли нам занять свое место на нем.

- Кто ваши клиенты?

- В Иркутске достаточно велика прослойка частного предпринимательства. Мы работаем с производителями из аграрного сектора и со строительными



Эдуард Коложвари: "Правильный выбор ниши, разумная агрессия и опыт работы помогли нам занять свое место на нем".

организациями. У нас обслуживаются ликеро-водочный и хлебный заводы, несколько НКО, много страховых компаний, пенсионные фонды и др. Максимальный кредит, который мы выдали, составляет 40 млн руб. Минимальный - 15 млн руб. Также работаем с индивидуальными предпринимателями, хотя этот сегмент очень рискованный. И естественно, уделяем внимание развитию розничного кредитования. Всего у нас около 4 тыс. заемщиков, и структура портфеля достаточно диверсифицирована. В день выдаем от 7 до 10 ссуд.

- Сколько предприятий находится на зарплатных проектах банка?

В планах - поэтапное увеличение уставного капитала банка в течение двух лет на \$50 млн и выход на IPO. Заключены договоры с международным агентством Fitch и российским "Эксперт РА", и уже осенью этого года Далькомбанку будет присвоен международный рейтинг, что облегчит контакты с иностранными инвесторами

- Этот рынок давно поделен между кэптивными и крупными московскими банками. Нам - по причине молодости - тяжело конкурировать с ними. Тем не менее сегодня около 5 тыс. человек получают зарплату на карту "Золотая корона", эмитированную Далькомбанком, - студенты и военные.

- Какова ситуация с притоком вкладов?

- У нас на три рубля спроса приходится один рубль предложения. Деньги привлекаем в основном у юридических лиц - страховых компаний, учебных и научных учреждений. Со стороны физических лиц тоже идет стабильный приток денежных средств, но не такой, как в

Хабаровске или Комсомольске.

- Вам приходится адаптировать продуктовую линейку?

- Безусловно. Так, кредиты для юридических лиц требовали адаптации по лимитам: их пришлось увеличить. Также пришлось увеличить доходность по вкладам. А вот кредиты физическим лицам мы продаем в Иркутске дороже, чем здесь.

- Какие кредитные продукты востребованы физическими лицами?

- Чаще всего заемщики берут кредит на неотложные нужды. По ипотеке принимаем до 20 звонков в день и общаемся с несколькими заемщиками, но ипотека на вторичном рынке у нас практически не востребована, так как цена выше, чем в ряде банков, и метр дорогой - 60 тыс. руб. А вот кредиты на первичном рынке жилья пользуются спросом.

- И давно у вас метр такой дорогой?

- Скачок цен - в два раза - произошел осенью прошлого года. Площадки подорожали - 100 кв. м сейчас стоит миллион. В год по-прежнему сдается не так много жилья - около 200 тыс. кв. м. Работают 5-6 операторов. Они строят, но с вводом дела плохо обстоят. Кроме того, доходы населения растут. Рабочий на алюминиевом заводе, который долбит ванну, получает 20 тыс. руб., рабочий на целлюлозно-бумажном комбинате - 17-18 тыс. руб. Руководители среднего звена имеют зарплату от 40 до 100 тыс. руб.

- Какие продукты востребованы со стороны юридических лиц?

- Мы предлагаем очень конкурентные кредиты для юридических лиц. И хотя мы предъявляем жесткие требования к залогу и финансовому состоянию заемщика, для предприятий это реальный шанс быстро и малозатратно получить денежные средства. На кредиты для индивидуальных предпринимателей высок спрос со стороны торговцев. У нас очень много вторых покупок - сначала приходят в банк как физическое лицо, потом как юридическое лицо. Нравится обслуживанию - приводят в банк партнеров.

- Ипотека для юридических лиц как продвигается?

- Условия ломбардных кредитов под

недвижимость заемщиков привлекают, но сроки оформления сделки отпугивают. Предпочитают взять обычный кредит.

- Просроченных кредитов много?

- Реальных потерь не больше 0,5%. Остальное - технические задержки. А в целом столько процентов просрочки заложено в продукт, столько и появляется. Если в неотложке 2%, то 2% и появляется. Если в ипотеке -0,01%, то 0,01% и есть. Если у юридических лиц -0,5%, то 0,5% и возникает. В любом случае мы стараемся не допустить опережающий рост просрочки над ростом кредитного портфеля.

- Марина Владимировна, какое положение занимает сегодня Далькомбанк на рынке Амурской области?

- Благовещенск - город небольшой. В нем проживают всего 240 тыс. человек. Однако число самостоятельных банков и филиалов превосходит 20. Таким образом, конкуренция очень высока. Мы занимаем на рынке по разным сегментам от 6 до 7%. Очень плотно работаем с юридическими лицами. Кредитуем строительные компании, перерабатывающие и торговые предприятия. По общероссийским меркам - средний бизнес. Активно развивается кредитование физических лиц. Находит отражение в деятельности банка и специфика региона - среди наших клиентов много нерезидентов - граждан КНР.



Марина Дедюшко: "Благодаря тому, что мы стали полностью раскрывать информацию по потребительским кредитам, люди стали нас уважать".

кредитам на неотложные нужды эффективная процентная ставка у нас составляет 24%. У большинства банков, работающих в регионе, она значительно выше. У некоторых достигает 40%. При этом сравнивать продукты только по величине процентной ставки было бы неверно. У нас, например, возможно досрочное погашение кредита, а где-то до сих пор за это берут комиссию. Мы достаточно оперативно обрабатываем кредитные заявки, хотя и не работаем "с колен" в торговых центрах. Кроме того, чтобы получить у нас кредит на неотложные

чительной степени этому способствовало открытие новых офисов банка в 2003 - 2006 гг. А также реализация зарплатных проектов и развитие розничного направления бизнеса. Благодаря тому, что мы стали полностью раскрывать информацию по потребительским кредитам, люди стали нас уважать. Нам же этот шаг позволил значительно снизить риски по невозврату, так как заемщики смогли адекватно рассчитывать свои финансовые возможности. Вся проделанная работа привела к подвигам по вкладам - люди понесли деньги в банк. И сегодня их объем уже достиг нескольких сотен миллионов.

- Ваш филиал ведет активную работу с нерезидентами. Какую именно?

- У Далькомбанка открыты корреспондентские счета в Хейлунцзянском отделении Строительного банка Китая в долларах, в юанях и в рублях. Один из наших дополнительных офисов банка находится на территории центрального рынка. Самая востребованная услуга со стороны китайских граждан - это денежные переводы. Контракты между юридическими лицами в основном заключаются тоже импортные. Из-за необходимости конвертировать валюту объем операций в рублях и юанях небольшой. Тот факт, что контракты преобладают импортные, тоже объясняется легко: китайцы обходятся без нашего товара, мы без их не можем. Они делают товар быстро и, когда хотят, качественно. При этом при низкой стоимости труда и электроэнергии, а также при беспощадном ввозе оборудования и отсутствии административного контроля себестоимость их продукции значительно ниже нашей. Так, например, в Хэйхэ недавно было открыто производство досок для IKEA. Практически под открытым небом поставили германские станки, подключили электричество и запустили завод в три смены. При сохранении существующей ситуации импортные контракты еще долго будут преобладать.

- Какие цели ставите на конец года?

- Собираемся в несколько раз увеличить объем портфеля по вкладам и кредитам. Будет активизирована работа по продвижению новых технологий дистанционного обслуживания: телебанкинг, интернет-банкинг, оплата услуг по мобильному телефону. Продолжим работу по расширению инфраструктуры по обслуживанию пластиковых карт: расстановка банкоматов, платежных терминалов. В текущем году филиалом будут предложены услуги аренды сейфовых ячеек. В стадии реализации проект установки POS-терминалов для приема штрафов за нарушение правил дорожного движения в автомобилях ГИБДД. Данные мероприятия позволят расширить сервис обслуживания наших клиентов и улучшить его качество.

Чтобы получить у нас кредит на неотложные нужды, заемщику нужно предоставить минимум документов.

Доля повторных кредитов у нас доходит до 30%.

Естественно, банки, которые выдают экспресс-кредиты, не могут позволить себе иметь низкую эффективную процентную ставку, как мы

- Какие продукты пользуются спросом?

- Практически все: факторинг и экспресс-кредиты для юридических лиц, ипотека и кредиты на неотложные нужды для населения, вклады и переводы. По числу выданных ипотечных кредитов мы - лидеры на местном рынке. При этом одинаково высок спрос на ипотеку как на первичном, так и на вторичном рынке жилья. А четыре самых крупных застройщика Амурской области аккредитованы в нашем банке. Очень хорошо люди берут кредиты на неотложные нужды. При этом средняя сумма кредита составляет 80-100 тыс. руб.

- Если сравнивать кредитные продукты, которые предлагаете вы и другие банки физическим лицам, насколько банк в "рынке"?

- Более чем, учитывая прирост кредитного портфеля нашего филиала. По

нужды, заемщику нужно предоставить минимум документов. Доля повторных кредитов у нас доходит до 30%. Естественно, банки, которые выдают экспресс-кредиты, не могут позволить себе иметь низкую эффективную процентную ставку, как мы. А в целом рынок сам заставляет те банки, которые работают в одной нише, приближаться к единому уровню процентных ставок. То же самое и по вкладам - уже сегодня уровень доходности по ним незначительно отличается в разных банках.

- А каковы у вас темпы прироста вкладов?

- За 2006 год объем вкладов увеличился в 2,2 раза. Но так было не всегда. До прошлого года ситуация с вкладами была напряженная. Сначала банк на рынке не знали, доверия не было. За 4 года лимит доверия к нам возрос многократно. В зна-