

Не для всех

Александр Повshedный, первый заместитель председателя правления ПроКредит Банка, о том, на чем зарабатывал банк в этом году, кому выдавал кредиты и как полностью отказался от работы с наличными

С каким результатом банк закончил полугодие?

У нас хороший рост по всем важным для нас направлениям бизнеса. Рост кредитного портфеля — более 25%, рост портфеля ресурсов — 20%. С начала года наша прибыль составила 160 млн грн. Результаты лучше, чем мы планировали.

Агрокомпании составляют 45% от всего нашего портфеля

За счет чего смогли превысить план?

Могу выделить два ключевых фактора. Первый — это существенная поддержка акционеров. Наши акционеры именно сейчас видят в Украине реальную возможность для наращивания объемов бизнеса и высоко оценивают потенциал для развития банка, поэтому они даже не думают о выходе из Украины. И это очень важно как для нас, так и для клиентов, особенно в текущей ситуации нестабильности, — чувствовать поддержку. Это позволяет спокойно работать на развитие бизнеса. Конкретным примером поддержки наших акционеров является увеличение капитала в этом году. Мы увеличили капитал на 417,4 млн грн.

Второй фактор — это фокус на работе с приоритетными для нас сегментами клиентов. Мы не хотим быть универсальным и массовым банком. Ключевыми сегментами мы определили для себя бизнес-клиен-

тов и частных клиентов со средним уровнем дохода и выше.

А кто ваши бизнес-клиенты?

Это компании с прозрачной структурой собственности, чаще формальные юридические лица, с хорошими финансовыми показателями и ответственным, прозрачным подходом к ведению бизнеса, к оплате налогов, в частности. Если говорить о кредитных клиентах, то это компании с минимальным оборотом в 2 млн грн в месяц. В случае открытия счета в нашем банке — это компании с минимальным оборотом от 250 тыс. грн в месяц. Компании с меньшими оборотами у нас тоже обслуживаются, но не являются нашим ключевым сегментом.

Минимальная сумма кредита эквивалентна 50 тыс. евро. Основную часть кредитного портфеля составляют клиенты в сегменте от 250 тыс. до 1 миллиона евро. Также активно работаем и с кредитами свыше 1 млн евро.

Банк уже закончил докапитализацию?

Да. Как я говорил ранее, в этом году мы увеличили уставной капитал почти в два раза — до 836,7 млн грн. В сентябре заканчивается процесс регистрации увеличения капитала в НБУ. Одним из основных показателей стабильности банка является адекватность капитала, и после докапитализации этот показатель вырос до 16,4% (при норме 10%). Следует отметить, что докапитализация была проведена исключительно с целью роста объемов бизнеса.

Насколько активно компании готовы брать валютные кредиты?

Сегодня спрос больше на гривневые ресурсы. Только 23% нашего

кредитного портфеля в валюте, и эта доля сокращается. Частично это объясняется тем, что растет доля агроклиентов, а они кредитуются в основном в гривне. Агрокомпании составляют 45% от всего нашего портфеля. Мы готовы наращивать этот сегмент. Это перспективный, доходный бизнес, который требует инвестиций, поскольку украинский агросектор еще не настолько модернизирован, как в других странах.

Интерес к валютному кредитованию проявляют в основном компании, у которых есть международные контракты, а соответственно, и валютные поступления. Кроме того, у них хороший финансовый менеджмент, который понимает валютные риски.

К вам приходят за пополнением оборотных средств или за кредитами для инвестиций в развитие бизнеса?

Сейчас больше половины клиентов приходят за оборотными средствами. Это касается как агроклиентов, так и производителей, хотя стали чаще появляться запросы на финансирование основных средств, в том числе и проектов по энергоэффективности. В финансировании «зеленых» проектов мы также видим большой потенциал и можем предложить долгосрочные ресурсы до 10 лет. Пока кредиты на энергосберегающие технологии у нас составляют лишь 6% от портфеля, но к концу года мы хотим, чтобы их доля составляла 10%.

К вам приходят новые клиенты из банков, покинувших рынок?

Сейчас продолжается перераспределение банковского рынка, и многие клиенты, как физические, так и юридические лица, ищут себе



АЛЕКСАНДР ПОВШЕДНЫЙ

первый заместитель председателя правления ПроКредит Банка

надежный банк. Компаниям нужно проводить платежи, физлица тоже не могут хранить деньги «под матрасом», ведь это не гарантирует ни их сохранность, ни доходность. Соответственно, уже наблюдается возвращение средств в банковскую систему. И мы тоже наращивали клиентскую базу.

Весной вы анонсировали переход на безналичный формат работы отделений. Есть уже результаты такого перехода?

Мы провели анализ статистики по отделениям, и 96% от общего числа всех операций в нашем банке проводятся через интернет-банкинг. В отделениях мы хотели уйти от работы нашего персонала с наличными средствами, и у нас это получилось. Теперь клиенты, которые легально работают с наличными, могут выполнять необходимые операции самостоятельно.

Переход на безналичный формат привел к оттоку клиентов?

Было ожидаемое и желаемое уменьшение количества клиентов,

но четкой статистики по оттоку нет. Для части клиентов это было неудобно, а другие поддержали нас и убедились, что это удобнее и безопаснее, чем работать с наличными, и готовы перестраиваться. Отток клиентов оказался даже меньше, чем мы ожидали, и мы готовы ужесточать некоторые требования нашей безналичной политики и продолжать снижение объемов наличных средств, проходящей через банк.

Планируете покупку активов у Фонда гарантирования вкладов?

Нет, нам не интересны эти активы, потому что мы заинтересованы в органическом росте нашего бизнеса и очень дорожим качеством нашего кредитного портфеля. Хотя у нас есть ряд клиентов, которые обсуживались в банках, где была введена временная администрация. У них остались активы по кредитным договорам, и с такими клиентами мы продолжаем работать.

Группа ProCredit в мае устраивала встречу для своих бизнес-

клиентов из разных стран. Каковы были ее результаты для украинских компаний?

После этой встречи как минимум восемь украинских компаний ведут дальнейшие переговоры с иностранными компаниями. Наши клиенты нашли партнеров в Сербии, Греции, Румынии. Это производители овощей, упаковки «термопак», мыла, кормов для домашних животных и т.д.

25-30% наших клиентов или уже имеют контракты с иностранными партнерами, или находятся в активном поиске. Многие, например, сейчас активно ищут себе покупателей на рынке Китая, Средней Азии, Европы. Это непростой, но большой рынок, который может дать существенные объемы продаж. Я говорю о компаниях среднего уровня, с оборотом до 10 млн грн в месяц. Компаний, которые могут предложить качественный продукт не только на внутренний, но и на внешний рынок, в Украине много, и мы рады видеть их в качестве наших клиентов.