

ФИНАНСЫ



Кирилл Викторович Алтухов родился 25 августа 1970 года в Москве.

Окончил Московское суворовское военное училище (1987), Ленинградское высшее военное инженерное училище (1991) по специальности «Математическое и программное обеспечение автоматизированных систем управления», а также Московский государственный социально-экономический университет по специальности «Экономика и социология труда».

В банковской сфере Кирилл Алтухов работает с 1995 года. Свою карьеру начинал в ОАО «Газпромбанк». В 2006 году перешёл в ОАО «Банк Москвы», с 2009 года — управляющий директор, руководитель-куратор розничного бизнеса ОАО «Банк Москвы».

С ноября 2012 года — советник председателя Волго-Вятского банка Сбербанка. С декабря 2012 года возглавлял Владимирское отделение Волго-Вятского банка Сбербанка России. В апреле 2014 года возглавил Западно-Уральский банк Сбербанка России.

В Беларуси и Казахстане Сбербанк третий и четвёртый в рейтинге соответственно. В Казахстане в этом году Сбербанк станет третьим банком по объёму активов. В Турции и на Украине он на восьмом месте. Чистая прибыль за рубежом в прошлом году достигла 25,1 млрд руб. Сбербанк-Европа в прошлом году вышел впервые на прибыльность. У него 277 отделений, свыше 500 тыс. клиентов, и через этот банк мы будем развивать наши сервисы в Европе.

— Какую роль играет Западно-Уральский банк в экономике Прикамья?

— Западно-Уральский банк ОАО «Сбербанк России» принимает активное участие в финансировании крупнейших инвестиционных проектов, направленных на развитие Пермского края. В отношении финансовой поддержки региональных проектов и взаимовыгодного сотрудничества с органами власти позиция банка остаётся неизменной.

Среди наиболее крупных инвестиционных проектов с участием Сбербанка можно отметить строительство интегрированного трубно-сталеплавильного комплекса (ТСК) в городе Чусовом, а также ряд крупных инфраструктурных проектов, реализуемых правительством Пермского края и администрацией Перми. Общая стоимость этих проектов превышает 80 млрд руб.

— Развитие каких направлений банковского бизнеса, на ваш взгляд, особенно актуально в регионе?

— Таких направлений немало. Среди них хотелось бы выделить кредитование корпоративного сектора. Наши ожидания в сфере кредитования предприятий — это растущие кредитные риски. Однако созданная система управления рисками должна стать ведущим фактором конкурентоспособности на рынке. Уровень процентных ставок, находящийся в нижнем диапазоне, а также качественный индивидуальный подход к каждому клиенту позволяют нам удерживать 49% рынка кредитования корпоративных клиентов.

В апреле прошлого года количество кредитуемых Западно-Уральским банком предприятий составляло менее 12,3 тыс. За год это количество превысило 15,5 тыс. Налицо рост в 26%, причём в Пермском крае он был ещё более значительным и составил 31%.

Ещё более высокими темпами растёт портфель срочных кредитов по корпоративным клиентам. Если в апреле 2013 года он составлял 131 млрд руб., то в апреле этого года превысил 184 млрд. Рост составил 40%.

На рынке Западного Урала Сбербанк является главным участником расчётовой системы, обеспечивающим online проведение платежей корпоративных клиентов и других банков. Главный фактор лидирующего положения на рынке привлечения ресурсов юридических лиц

(наша доля превышает 50%) — не ставки привлечения, а уровень сервиса, который получает клиент.

Не забываем мы и о розничном сегменте. Так, в 2013 году Западно-Уральский банк обеспечил рост частных вкладов на 21%, в то время как рынок вырос на 19%. На сегодня доля банка на этом рынке составляет 64,3%.

В 2010–2013 годах рынок ипотечного кредитования в России увеличился в два раза, при этом одним из драйверов роста вводимого жилья стала ипотека. Наша доля на рынке жилищного кредитования составляет 65,5%.

В текущем году мы также планируем улучшить и сохранить лидирующие позиции на всех сегментах рынка банковских услуг в регионе, тем самым обеспечив выполнение финансовых задач.

— Какие вызовы банк видит перед собой в ближайшие пять лет?

— Потребности клиентов будут меняться. В особенности наши риски будут связаны с тем, что на рынок выходят так называемые поколения Y и Z — сегодняшние тинейджеры. Во многом именно их требования будут влиять на ландшафт финансовых услуг.

Проблема, с которой мы столкнёмся в следующие пять лет, заключается в том, что мы уже не будем конкурировать с традиционными банками. Мы будем конкурировать с большим количеством суперсовременных, быстрых интернет-платформ.

Билл Гейтс, наверное, выразил лучшее всех видение того, что будет происходить, сказав: «Банковские услуги будут нужны всегда, банки — нет». И это ключевая угроза для нас. Мы будем конкурировать с Google, Amazon, Alibaba, с «Яндексом» и со всеми остальными интернет-платформами. Фактически все три ключевые составляющие нашего бизнеса — традиционный бизнес, бизнес по консультированию и бизнес по финансированию — будут находиться под ударом. И уже находятся под ударом.

Поэтому мы должны перейти от стратегии догоняющего развития к стратегии инновационного развития. И если мы не сумеем соединить в нашем традиционном банке, очень сильно модернизированном за последние пять лет, инновационные платформы и способности предугадывать новые веяния в технологиях, новые потребности клиентов, к сожалению, мы рискуем оказаться вне рынка.

— До приезда в Пермь вы возглавляли Владимирский офис Сбербанка, который считается лидером с точки зрения обслуживания розничных клиентов. Есть ли свои заслуги в системе Сбербанка у Западно-Уральского банка?

— Здесь речь идёт не о лидерстве. На территории Владимирской области был проведён ряд экспериментов, которые имели положительный результат. После чего опробованные решения уже транслировались на всю территорию деятельности Сбербанка. Владимирская область была некой стартовой площадкой, на которой мы оттачивали наши прогрессивные ноу-хау и решения в розничном бизнесе.

Что касается Западно-Уральского банка, то он настолько технологичный, настолько развитый, настолько успешно работающий, что уже находится в лидерах. И высокие показатели долей рынка банковских услуг прежде всего касаются именно его. Коллектив, который здесь работает, является лидером априори: по итогам 2013 года в системе Сбербанка он занял второе место, победив остальные регионы.

В ходе смотра-конкурса берётся срез примерно из 30 показателей деятельности банка, начиная от образования команды, заканчивая ростом портфеля. Это достаточно сложный рейтинг, но очень объективный. И нет ни одного показателя, который бы Западно-Уральский банк не выполнил.

Такой итог — результат сложной комплексной работы, которая проводилась в банке на протяжении последних 15–20 лет. Каждый день сотрудники совершенствовали своё дело. Это и помогло выйти на передовые позиции.

— У вас есть свои секреты построения успешного банковского бизнеса?

— Нет абсолютно никаких секретов. Есть чёткие стандарты управления, которыми мы, кстати, делимся. Мы уже целый год, приезжая в регионы, рассказываем губернаторам о нашей внутренней системе управления. И многие из глав территорий заинтересовались нашей системой, приглашают на встречи с нами руководителей городов, муниципалитетов. Мы делимся с ними опытом организации работы, опытом формирования команды, опытом влияния на результативность и эффективность управлений процессов. Секретов построения успешного бизнеса мы не имеем. ■