

на новый срок и по новым ставкам, мы, безусловно, это будем делать. Наши действия не должны спровоцировать дефолт того или иного предприятия из-за того, что в срок не было возобновлено кредитование. Иначе говоря, в текущей непростой ситуации на рынке мы свою задачу видим в том, чтобы никого из наших клиентов не довести до потери бизнеса.

Мы всегда убеждали своих клиентов, что они не должны работать только на заёмные средства, что они должны формировать и аккумулировать собственный капитал. Кстати, если в структуре баланса предприятия оборотный капитал полностью заёмный, мы с таким предприятием, как правило, не работаем.

**❓ Если говорить о вкладах, ставки по которым сейчас весьма привлекательны, на что стоит обращать внимание? И как другие банки «отбивают» высокие ставки по вкладам, для них это ведь не слишком прибыльно?**

— Прежде всего надо понимать, что срок вкладов с высокими ставками конечен, пролонгированы они будут уже на новых условиях. Банки, которые грамотно подошли к этому вопросу, даже в пиковые моменты ажиотажа предлагали высокие ставки по вкладам в основном на короткие сроки. Все отлично понимают: деньги вкладчиков нужно «отбивать». Как мы уже видели за последние месяцы, из-за роста ставок привлечения банки были вынуждены повышать ставки и по кредитам.

**❓ Падение российской экономики в январе этого года, по свидетельству ряда экспертов, стало максимальным за последние шесть лет. Вы ощущаете эти негативные тенденции в работе со своими клиентами — юридическими лицами?**

— Проблемы, безусловно, есть. Очень многие производители попали в ловушку: стоимость сырья, даже если оно продаётся в рублях, может быть привязана к курсу биржи, где это сырьё торгуется в валюте. В то же время отгрузочные цены строго зафиксированы. В дополнение к этому снижается объём продаж на волне отказов покупателей от реализации своих планов. Многие предприятия отказываются от инвестиционных программ. Всё это в совокупности даёт негативный эффект.

Второй момент, который оказывает давление на экономику, — ограничение доступности кредитов: предприятия, как и население, серьёзно «подсажены» на заёмные средства.

**❓ Как, на ваш взгляд, будет развиваться кредитование в ближайшей перспективе? Какие планы на текущий год?**

— Понятно, что активного развития не будет, кредитный ресурс слишком дорогой. Сейчас бизнес будет пытаться пролонгировать кредиты и ждать, когда всё закончится.

Правда, в последнее время оптимизма добавляется. Реальная экономика образца 2014-го и 2008 года всё же разные вещи.

**❓ Как вы шли к должности управляющего филиалом крупного российского банка?**

— Я окончил мехмат Пермского классического университета, второе высшее образование получил в Пермском филиале ВШЭ. Начал свою карьеру банковского служащего в 2003 году в банке «Петрокоммерц», в отделе по работе с банковскими картами. Затем специализировался на розничном бизнесе в БИНБАНКе, увольнялся я оттуда уже начальником дополнительного офиса. Уникальный опыт мне удалось получить в Западно-Уральском банке Сбербанка России, в управлении по работе с корпоративными клиентами, где пришлось сопровождать очень серьёзные сделки для клиентов с миллиардными портфелями. Когда в 2011 году я решил перейти на работу в Банк ЗЕНИТ, меня прежде всего привлекали перспективы карьерного роста и возможность работать управленческие компетенции. Сейчас, спустя четыре года, считаю, что решение было совершенно правильным.

**❓ Банку ЗЕНИТ в прошлом году исполнилось 20 лет, Банковской группе ЗЕНИТ в этом году исполняется 10 лет. Какими успехами ваш филиал встречает юбилей?**

— За последние четыре года наш филиал более чем удвоил кредитный портфель юридических лиц — он вырос с 1,7 млрд руб. до 3,6 млрд руб., и, что не менее важно, произошла его диверсификация. Существенно, что количество расчётных счетов увеличилось более чем втрое. Мы начали активно заниматься розницей, чего раньше не делали. Как

результат — нарастили количество выпущенных пластиковых карт практически с нуля до 3,5 тыс. И всё это происходило на уже поделённом рынке в условиях высокой конкуренции.

ЗЕНИТ — универсальный банк, он работает со всеми банковскими продуктами, в том числе ведёт расчётно-кассовое обслуживание, занимается кредитованием крупного, малого и среднего бизнеса, у него есть своя ниша в розничном сегменте. Уже много лет в отдельное направление в банке выделена работа с состоятельными частными лицами (private banking) — их обслуживание требует особого подхода. Давно и успешно Банк ЗЕНИТ работает на фондовом рынке, оказывает услуги инвестиционного банкинга.

Сегодня филиал занимает в Прикамье определённую нишу и чувствует себя уверенно. Профессиональные участники рынка нас знают. С нами работают несколько крупных заёмщиков общероссийского уровня (не у каждого иногороднего филиала есть клиенты такого масштаба) и достаточное количество малых и средних.

**❓ Вы не жалеете, что оказались в этом месте и в это время?**

— Конечно, нет. В Банке ЗЕНИТ можно успешно решать много вопросов, которые в других коммерческих банках решаются очень сложно. Кроме того, мы работали всегда очень быстро, в том числе по выдаче кредитов крупным предприятиям.

Стараемся всегда своевременно реагировать на просьбы клиентов, поскольку потерять их проще, чем привлечь, особенно в регионе, где очень жёсткая конкуренция. А нам надо ещё и зарабатывать, а не просто «проедать» деньги акционеров. Результаты нашей работы доказывают, что с этой задачей мы справляемся.

Когда наступает кризис, не надо заниматься бравадой, говорить, что нас это не коснулось. Нужно заниматься текущей работой, пытаться сокращать расходы, оптимизировать бизнес-процессы. Именно эта каждодневная, возможно, иногда рутинная деятельность и позволяет спокойно пережить кризис.

Татьяна Власенко