



Два года назад, в разгар мирового финансового кризиса, когда некоторые кредитные организации в России были санированы или поглощены, банк «Западный» принял нестандартное решение активно идти в розницу, то есть расширять бизнес. За счет чего удалось быть столь смелым и к чему ведет выбранная стратегия, в интервью Елене ИЩЕЕВОЙ рассказал финансовый директор банка Энтони КОРБЕТ.

- Энтони, давно ли вы работаете в России?

- В течение 20 лет я работаю как в Лондоне, так и в Москве. Соответственно, московский рынок знаю очень хорошо. Я решил здесь работать, потому что считаю, что у здешнего банковского рынка очень высокий потенциал. И для банка «Западный», в частности, есть очень большие возможности для роста.

- Чем отличается «Западный» от других игроков рынка?

- Банк существует уже 17 лет и накопил колоссальный опыт на всех направлениях банковской деятельности. На сегодняшний день его филиальная сеть включает в себя 29 представительств в 15 регионах России, и мы продолжаем активно ее расширять. У нас прозрачная структура ведения бизнеса, отчетность ведется по международным стандартам. Это соответствует международному пониманию финансового института и определяет наше название.

Я считаю, что наш банк отличают оптимальные банковские продукты, которые мы можем предложить клиентам. Например, по оценкам экспертов, наш ипотечный продукт сегодня один из лучших.

- Я слышала от сотрудников банка, что в каждое ваше отделение заходят 300 новых человек в день. В чем секрет?

- Безусловно, в качестве обслуживания и удобстве продуктов. Кроме того, наши предложения социально ориентированы. Например, при открытии депозита клиент получает в качестве подарка бонус на карточный счет. Это программа лояльности банка - с такой картой предоставляется скидка в сети аптек «Ригла» на 20% от суммы покупки. Это очень интересный продукт для незащищенных слоев населения.

- В чем особенность ваших ипотечных кредитов?

- У нас есть ипотечный продукт, направленный на поддержку семей с детьми. К примеру, при появлении ребенка заемщику снижают ставку. При появлении второго ребенка ее еще раз понизят. Наши продукты действительно нацелены на помощь клиентам.

- Получается, что «Западный» ориентирован на социальные программы. Это западные традиции или находка именно вашего банка?

- Я думаю, что это больше русская традиция. Такая практика нечасто встречается на западном рынке.

- Обычно банки стараются заполучить богатых клиентов. На каких людей сейчас ориентируетесь вы?

- Мы не можем ориентироваться только на богатых клиентов, понимаете? Будущее

зависит от всех клиентов. Наша основная цель - выстраивание долгосрочных отношений. Исходя из этого мы и строим свою политику. Например, каждый погашенный кредит значительно снижает заемщику процентную ставку по следующему кредиту. Нам очень важен каждый человек.

- Какие стратегические задачи стоят перед вами как финансовым директором «Западного»?

- Для нас очень важно иметь международное мнение о банке. Потому что мы настроены на международный рынок и стремимся быть максимально прозрачными и открытыми для клиентов. Мы ведем нашу отчетность по международным стандартам, готовим соглашение с компанией, входящей в «большую четверку» лидеров международного аудита. Планируем получение международного рейтинга с последующим выпуском облигационного займа. Все это делается для подтверждения нашей позиции на рынке как надежного и стабильного финансового института.

- Означает ли это, что в ваши обязанности входят поиски иностранного инвестора, который войдет в капитал банка?

- У наших топ-менеджеров существуют разные позиции. Но в настоящий момент мы рассматриваем различные предложения, в том числе и от европейских финансовых институтов.

- Российские клиенты уже готовы принять западные технологии в банковском секторе?

- В настоящий момент здесь быстро растет спрос на банковские услуги, и мы применяем западные банковские продукты, которые успешно оправдали себя за пределами России. И я хочу сказать, что российские клиенты - как корпоративные, так и розничные - отлично в них разбираются. Продукты, выгодные для российских клиентов, всегда будут пользоваться спросом.

- Вы будете делать ставку на классические банковские продукты или на новые технологии?

- Это должно быть сочетание: хорошие банковские продукты, построенные на передовых технологиях. Классические банковские продукты оправдали себя полностью, но мы не боимся внедрять в них нововведения.

- Есть ли у вас какие-то особенные требования к персоналу?

- Хороший вопрос! Когда я работал в западном инвестиционном банке, то работал много. У нас вообще принято работать по 20 часов в сутки. И, я надеюсь, мы так и будем работать в «Западном».

- Сколько на сегодняшний день клиентов у банка и кто эти люди?

- У нас порядка 25 тысяч розничных клиентов, и эти цифры в течение года удвоятся. Корпоративных клиентов у нас около 4 тысяч, и мы планируем увеличить это количество. Штат сотрудников у нас насчитывает более 200 человек.

- Когда банк активно растет, что для него самое главное? Где важно не ошибиться, используя западную стратегию?

- Самое главное, на мой взгляд, это безопасность инвестиций. Мы не рискуем активами наших клиентов без необходимости. Банк должен быть консервативным, но это не значит, что у нас не будет роста. Важно понимание рисков.

- Во что, помимо кредитных продуктов, банк вкладывает средства своих клиентов?

- Мы размещаемся в безрисковые инвестиционные и облигационные продукты.