«Совкомбанк один из самых прибыльных банков в стране»

Дмитрий ГУСЕВ,
председатель правления,
Совкомбанк

Совкомбанк подписал соглашение о приобретении 100% акций ЗАО «ДжиИ Мани Банк» (GE Money Bank). Закрытие сделки произойдет в течение нескольких месяцев, сразу после получения необходимых согласований ФАС и ЦБ РФ. Председатель правления банка Дмитрий Гусев рассказал в интервью Cbonds Review о том, как долго они готовились к покупке ДжиИ Мани Банка, как будет происходить слияние и изменится ли общая стратегия Совкомбанка после приобретения нового актива.

– Какова цель покупки ДжиИ Мани Банка?

– Перед нами стоит амбициозная задача построить федеральный банк для людей среднего и старшего возраста. ДжиИ Мани Банк — прекрасная платформа для трансформации нашего банка. У нас обширное географическое присутствие, но все-таки есть регионы, которые мы пока не охватываем. В этом плане сеть ДжиИ Мани Банка очень комплементарна: мы получаем доступ к новым регионам и к тем городам-миллионникам, в которых не присутствуем либо наше присутствие там достаточно ограниченное. Помимо этого, мы получаем большое количество новых клиентов (порядка 300 тыс.) и доступ к передовым технологиям GE, которые они используют по всему миру. Ни для кого не секрет, что GE исторически является первопроходцем в построении рынка потребительского кредитования.

– Как долго вы шли к этой сделке?

– Мы занимались сделкой несколько месяцев.

– Разные источники сообщали о том, что американская корпорация General Electric искала выход с российского банковского рынка. И в итоге нашла вас или наоборот?

– Мы видели, что ДжиИ Мани Банк продавал многие свои банки по всему миру в разных странах. Недавно прошло IPO банка в Швейцарии, и я думаю, что их решение не было связано с выходом из России. Совкомбанк — это банк с понятным позиционированием, четкой стратегией бизнеса, и это сильно отличает нас от большинства других потенциальных покупателей, которые смотрели на актив GE как на финансовую инвестицию.

– Другим претендентом на покупку российской «дочки» GE Money назывался НПФ «Благосостояние», но в итоге отказался от нее из-за расхождений по цене. Вы предложили больше?

– Не знаю, сколько предлагало «Благосостояние», и не могу комментировать нашу цену, скажу лишь, что она была достаточно привлекательной для нас. ДжиИ Мани Банк может приобрести дополнительную стоимость только в руках крупных игроков розничного рынка с миллионом клиентов и более. Для корпоративного банка проблема небольшого размера ДжиИ Мани Банка являлась бы практически неразрешимой. Интегрировать розничный банк в корпоративный без понимания специфики розничного бизнеса очень сложно, это может свести экономику сделки к нулю.

– Какую выгоду из этой сделки извлечет клиент?

– Наша задача объяснить всем клиентам, что им с нами будет хорошо, мы приготовили для них массу новых предложений, бонусов, сюрпризов. И будем бороться за каждого из них. Наши клиенты получают новую расширенную сеть, доступ в новые регионы, передовые технологии GE.

– За счет каких средств производилась покупка ДжиИ Мани Банка — за счет собственных или заемных?

– Во-первых, мы еще не приобрели этот банк, пока только объявлено о покупке и подписано соглашение. Нам необходимо получить разрешение от ЦБ, после этого сделку можно считать закрытой, а нас называть приобретателями ДжиИ Мани Банка. Мы финансируем сделку собственными средствами, и у нас достаточно капитала и ликвидности для этого.

– Поменяется ли ваша стратегия на долговом рынке в связи с этой сделкой? Как это скажется на уровне долга банка?

– В июне 2013 года мы осуществили дебютный выпуск облигаций на 2 млрд руб., и он вошел в Ломбардный список. В зависимости от потребностей в ликвидности мы планируем продолжать выпуск облигаций. Совкомбанк имеет достаточно большой портфель облигаций на балансе, но это не является основным инструментом управления бизнесом, а выступает одним из способов управления ликвидностью. В ближайшие месяцы планируется выпуск облигаций на 3 млрд руб.

– Понадобится ли привлекать больше средств в 2014 году для финансирования роста? Если да, то сколько?

– У нас очень хорошие показатели достаточности капитала. Если сравнивать с другими игроками потребительского рынка, то мы находимся наверху списка по достаточности капитала. Нам хватит и собственного капитала, и пассивов для финансирования того роста, который мы наметили в 2014 году. При этом мы не исключаем возможности привлечения новых инвесторов в капитал банка в 2014 году в преддверии IPO, которое запланировано на 2015 год.

– В каком состоянии находился ДжиИ Мани Банк на момент покупки?

– На мой взгляд, мы приобрели очень качественный актив. Ни для кого не секрет, что General Electric ограничивала развитие своего бизнеса в связи с планируемой продажей банка. Когда банк не ведет себя так активно, оказывается, что у него самые лучшие активы, самые лучшие клиенты. Поэтому я думаю, что мы купили очень качественный банк с хорошим портфелем, и нам будет интересно его развивать.

– А сколько составляет портфель в денежном эквиваленте?

– Порядка 27 млрд руб.

– Насколько прибылен ДжиИ Мани Банк?

– «ДжиИ» не может быть эффективен в силу размера. Став частью

МЫ НЕ ИСКЛЮЧАЕМ ВОЗМОЖНОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ ИНВЕСТОРОВ В КАПИТАЛ БАНКА В 2014 ГОДУ В ПРЕДДВЕРИИ IPO, КОТОРОЕ ЗАПЛАНИРОВАНО НА 2015 ГОД

НАМ ВАЖНО, ЧТО К 1.1 МЛН КЛИЕНТОВ СОВКОМБАНКА ДОБАВИТСЯ 300 ТЫС. КЛИЕНТОВ ДЖИИ МАНИ БАНКА

Совкомбанка, он может значительно улучшить свой финансовый результат.

– Купить банк — это ведь полдела. Теперь необходимо грамотно его развивать, переводить все офисы ДжиИ Мани Банка на единый бренд Совкомбанка. Увидим ли мы Совкомбанк в новом качестве?

– Мы не будем менять свою стратегию, которая заключается в построении федерального банка для людей среднего и старшего возраста. Сразу после завершения сделки произойдет переход на единый бренд. В кратчайшие сроки состоится юридическое слияние двух банков. На базе ДжиИ Мани Банка мы будем продолжать внедрять свою стратегию.

– Почему вы приняли решение остановиться именно на этой стратегии?

– Мы предоставляем потребительские кредиты людям старшего возраста, большую долю наших клиентов составляют пенсионеры. В этом сегменте достаточно низкое проникновение кредитов в отличие от работающих, меньшие риски, плюс сам сегмент растет. У нас есть конкурентное преимущество в этом сегменте и самая большая доля среди частных банков. Мы не видим сегодня других сегментов в потребительском кредитовании с возможностью такого роста за счет качественных активов.

– Какой спектр услуг будет предложен клиентам?

– Наш основной продукт — кредиты наличными. Но мы не очень сильны на рынке кредитных карт в отличие от ДжиИ Мани Банка. Поэтому планируем развивать это направление с помощью их технологий. Пока кредитные карты останутся дополнительным продуктом. В небольших городах карты намного меньше востребованы, чем кредиты наличными. До создания необходимой инфраструктуры для использования карт еще очень далеко.

– Что вы планируете делать с клиентами ДжиИ Мани Банка?

– Будем стараться им объяснить, что для них ничего не изменится, а, наоборот, появится больше возможностей. Они будут приходить в те же офисы, но уже с новой вывеской, на их карте теперь будет написано «Совкомбанк», в остальном с точки зрения обслуживания, продуктов, услуг все останется прежним.

– Каково географическое покрытие Совкомбанка сегодня и будет ли банк расширять географию своего присутствия?

– Сегодня у нас 300 офисов, у ДжиИ Мани Банка — 50. У нас 2000 точек продаж, у «ДжиИ Мани» — 100, при этом их офисы намного крупнее наших. Нам важно, что к 1.1 млн клиентов Совкомбанка добавится 300 тыс. клиентов ДжиИ Мани Банка. На базе офисов ДжиИ Мани Банка мы раскинем нашу легкую сеть мини-офисов, чем существенно расширим географию. ДжиИ Мани Банк представлен в таких городах-миллионниках, как Санкт-Петербург, Екатеринбург, Казань, Ростов-на-Дону, Самара, Нижний Новгород. Это очень важные для нас регионы.

– На 1 июля 2013 года Совкомбанк занимал 57-е место среди крупнейших банков России по размеру чистых активов по данным агентства «РБК. Рейтинг». Какими теперь будут ваши амбиции в ренкинге? На какое место вы претендуете?

– У нас полностью отсутствуют амбиции с точки зрения нашего положения в каком-либо рейтинге. Нас больше волнуют финансовые результаты, нежели положение в списке по активам, — мы один из самых прибыльных банков. Да, мы переместимся на какое-то количество строк вверх, но это не является самоцелью.

– Каков будет следующий шаг после объединения?

– Сегодня и завтра наша стратегия неизменна: строить федеральный банк для людей среднего и старшего возраста. ДжиИ Мани Банк нам в этом поможет.

– Каким вы видите новый Совкомбанк?

– Через год-два Совкомбанк будет покрывать территорию с доступом к 90% населения России. Сегмент останется неизменным — люди среднего и старшего возраста. Будем продолжать развивать нашу «легкую» сеть — строить офисы, в которых может работать только один человек. Мы хотим быть максимально эффективными и зарабатывать.

Беседовала
Светлана ЕРОХОВА

Cbonds Database

Базы данных по эмитентам, акциям, облигациям, индексам, финансовой отчетности и другим инструментам рынков России, стран СНГ и Emerging Markets

Только необходимая вам информация

- Индивидуальный подход.
- Структура таблиц формируется по желанию клиента.
- Веб-сервис помогает при реализации самых сложных технических задач.

www.cbonds.info

pro@cbonds.info

на правах рекламы