**Константин БАЛАНДИН,**
заместитель председателя правления банка «Санкт–Петербург»

# «Мы посвящаем всю жизнь этому городу»

Константин Баландин, заместитель председателя правления банка «Санкт-Петербург», рассказывает в интервью Cbonds Review о том, почему в работе банка важно уделять особое внимание сектору IT, какие есть ожидания по росту кредитного портфеля в этом году, почему банк не торопится выходить на рынок публичных заимствований, что нужно рынку облигаций сегодня и какие перспективы работы рассматривает банк на Востоке.

**– Недавно банк «Санкт-Петербург» стал лауреатом премии «Финансовая элита России» в номинации «Корпоративный банк года». Скажите, пожалуйста, как вам удается оставаться в числе лучших банков страны и крупнейшим по Северо-Западному региону?**

– В начале октября наш банк отмечает 25-летие. Но на самом деле банк существует гораздо дольше — мы можем с уверенностью сказать, что нам почти 100 лет. Мы каждый день ходим на работу для того, чтобы добиваться успеха, становиться лучшими. Мы напряженно работаем, обслуживаем наших клиентов и стараемся делать это хорошо. Мы посвящаем всю жизнь этому городу, людям, которые здесь живут, и делаем это уже очень давно, сознательно и целенаправленно. Мы не всегда были такими успешными, признание мы заработали долгим, тяжелым и последовательным трудом.

**– Ваш интернет-банк является удобным решением для пользователей. Какое внимание вы уделяете интернет-решениям и IT-сектору в целом в работе банка?**

– Это одно из ключевых направлений наших инвестиций. Мы вкладываем несколько десятков миллионов долларов ежегодно в развитие и поддержание нашего IT. Примерно 10 лет назад мы осознали тот факт, что будущее за интернет-банком, и с самого начала мы захотели сделать так, чтобы это был продвинутый, удобный, один из лучших на рынке продуктов. Существующую версию мы запустили в эксплуатацию в 2012 году, и она сразу всем понравилась: она была полностью переделана, вернее, написана заново. Мы собирали данные, интересовались тем, что лучше для наших клиентов, смотрели на лучшие практики. Этот продукт постоянно совершенствуется, у него появляется новый функционал, недавно мы прошли порог в 500 тыс. уникальных пользователей в интернет-банке. В прошлом году мы запустили очень похожий продукт для юридических лиц и в этом году продолжаем активно привлекать к интернет-банку наших корпоративных клиентов.

Больше всего в нашем продукте мне нравится интерфейс — все просто, понятно и однозначно. Кроме того, я считаю очень удобным возможность осуществления абсолютно любых платежей через наш интернет-банк. Сегодня можно пользоваться продуктами банка «Санкт-Петербург», открывать вклады, получать кредиты, физически не

МЫ ВИДИМ ИНТЕРЕС СО СТОРОНЫ ИНВЕСТОРОВ С ВОСТОКА, НО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ВЕСТИ КАКОЙ-ТО БИЗНЕС, НАДО ДОСТАТОЧНО ДОЛГО ИХ К ЭТОМУ ГОТОВИТЬ

приходя в отделение банка, то есть совершать все необходимые операции онлайн.

**— В настоящий момент очень важным является вопрос финансирования банками реального сектора экономики, малых и средних предприятий. Какие шаги предпринимает банк «Санкт-Петербург» в этом направлении?**

— Для нас как для регионального банка корпоративное кредитование является ключевым направлением бизнеса. Мы исторически корпоративный банк — 85% нашего кредитного портфеля составляют корпоративные клиенты. Для нас работа с рынком, работа с этими клиентами — это каждодневный постоянный труд. Мы видим, что рынок сейчас находится не в лучшем состоянии с точки зрения спроса на кредит и в целом кредитоспособности заемщиков, но мы уверены, что в любом секторе экономики, в любом регионе есть хорошие заемщики, есть хорошие проекты, которые можно и нужно финансировать.

**— Планируете ли вы наращивать объемы кредитования в конце 2015-го — начале 2016 года?**

— У нас есть планы по росту кредитного портфеля. Они не такие амбициозные, как были в предыдущие годы, — мы их несколько пересматриваем в сторону понижения, с учетом того, что на рынке сейчас происходит. Тем не менее в последние месяцы мы увидели оживление на рынке, мы увидели новые сделки, наш портфель начал расти практически во всех сегментах — в сфере крупных корпоративных клиентов, в малом и среднем бизнесе, не говоря уже о розничном секторе, где мы активно участвуем в программе выдачи ипотеки с государственной поддержкой. По результатам первого полугодия банк «Санкт-Петербург занимает 3-е место среди российских банков по объемам выданных кредитов в рамках этой программы.

Мы изначально рассчитывали, что кредитный портфель вырастет в этом году на 10–12%, сейчас мы такого роста не ожидаем, с учетом того, что спрос на кредитные продукты сейчас невелик. Рост, безусловно, будет, но в районе 5–8%.

В настоящей ситуации у нас есть возможности более активной работы с компаниями, которые до прошлого–позапрошлого года с нами не работали, — это крупнейшие федеральные компании. Во многом это связано с западными санкциями, с тем, что другим банкам их сложнее кредитовать. Сейчас мы действительно стали более активно работать с компаниями 1–2-го эшелонов, которые раньше были прерогативой игроков федерального масштаба. Мы более активно сейчас работаем с компаниями в машиностроении, оборонном секторе, с государственными компаниями.

**— Банк «Санкт-Петербург» в конце июня досрочно выкупил еврооблигации на общую сумму $25.5 млн. Скажите, пожалуйста, чем вызвано решение сейчас изъять с рынка долг?**

— Изначально мы выпускали субординированные еврооблигации для того, чтобы пополнить капитал второго уровня. Срок погашения приближается, а следовательно, в капитал они уже включаются не целиком. Кроме того, выкупить свои бумаги с рынка по хорошей доходности — значит сделать грамотное безрисковое вложение. Был удачный момент, была свободная ликвидность, привлекательные цены — мы долги выкупали.

**— В обращении у банка находится два выпуска биржевых рублевых облигаций. Какие объемы заимствований вы еще планируете реализовать (облигации, еврооблигации, синдикации)?**

— Я сейчас не вижу никакого смысла в публичных заимствованиях, потому что те цены, по которым размещаются российские банки, не выглядят привлекательно, — я не очень понимаю, в каком сегменте корпоративного розничного кредитования можно их эффективно отработать.

Мы в принципе стратегически фондируемся на 100% за счет депозитов наших кли-

ентов. Это намного дешевле, чем на рынках капитала. Мы можем поехать разместить еврооблигации под 8–9% в долларах, но я не знаю, где эти деньги можно эффективно реализовать. Вклады мы привлекаем у корпоративных и розничных клиентов под 3–4% — примерно такая же картина сейчас и на рублевом рынке. Мы продолжаем общаться с участниками рынка, держим их в курсе всего, что сейчас происходит с банком, чтобы они не забывали нас как эмитента, но в ближайшее время я конкретных сделок не вижу. Пока на рынок российских эмитентов не вернутся большие деньги, пока не упадут премии за риск, которые рынок просит за долги российских эмитентов, я не верю в то, что универсальный коммерческий банк «Санкт-Петербург» может что-то интересное там найти для себя.

**– Как по-вашему, что сейчас нужно рынку облигаций?**

– Много денег! А если серьезно, то рынку облигаций нужен спрос на облигации. С рынка ушли достаточно крупные иностранные инвесторы, которые активно покупали русские долги в предыдущие годы, — без них денег на рынке явно недостаточно. Хотя сейчас доходности на рынке облигаций привлекательнее, чем доходность по банковским депозитам.

**– На заседании 3 августа ЦБ принял решение о снижении ключевой ставки на 50 б.п. Относительно вашего прогноза, было ли это решение ожидаемым? Что регулятор предпримет в дальнейшем? Каковы ваши прогнозы по движению ставок на конец 2015 года?**

– Да, мы ожидали, что Банк России будет снижать ставку. С учетом того, что произошло уже после понижения ставки: как падают цены на нефть, растут курсы валют, — я думаю, ЦБ будет более осторожен в дальнейших изменениях ставки. Многое будет зависеть от рынков, в том числе от цен на нефть. У Банка России, на мой взгляд, сейчас очень сложный выбор между поддержкой экономического роста и сдерживанием инфляции. Банк продолжит снижать ставку, но делать это будет более осторожно.

**– Каковы ваши планы работы с инвесторами в 2015–2016 годах?**

– Я не вижу каких-то сделок, которые бы мы сейчас готовили на рынках капитала, с тем чтобы предлагать инвесторам какие-то новые инструменты, будь то долги или акции. Мы продолжаем активно

работать с той базой инвесторов, которая у нас есть, чтобы держать их в курсе того, что происходит с банком, чтобы они всегда были в нас заинтересованы.

В последнее время мы стали ориентироваться на инвесторов с Востока. Мы такие не одни, можно сказать, что это общегосударственный тренд. Мы сейчас действительно видим интерес со стороны инвесторов с Востока, но для того, чтобы вести какой-то бизнес, надо достаточно долго их к этому готовить. У наших восточных коллег другой менталитет, они должны вас хорошо знать, должны привыкнуть, словом, «переварить». Им важно видеть, что вы не просто приехали один раз с ними пообщаться, но что вы постоянно с ними в контакте, что вы пришли всерьез и надолго.

**– Неформальная тема августовского номера Cbonds Review посвящена спорту. Расскажите, пожалуйста, какие у вас спортивные увлечения?**

– Знаете, я профессиональный спортсмен. До двадцати лет, до того, как пойти работать в банк, профессионально занимался легкой атлетикой, был членом сборной России, выступал на юниорских чемпионатах мира и Европы. Спорт очень много мне дал, многому меня научил и дисциплинировал в жизни. Благодаря спорту я научился ставить цели, добиваться их, бороться за результат.

Сейчас я, к сожалению, намного меньше времени уделяю этому, чем хотелось бы. В основном моя спортивная деятельность сейчас связана с тем, что я раз в год хожу в горы: в прошлом году я был на Эльбрусе, в этом году в Альпах.

МЫ ВКЛАДЫВАЕМ НЕСКОЛЬКО ДЕСЯТКОВ МИЛЛИОНОВ ДОЛЛАРОВ ЕЖЕГОДНО В РАЗВИТИЕ И ПОДДЕРЖАНИЕ НАШЕГО IT