

# Стабильность и надежность

Руководитель OTP Bank рассказывает о достигнутых результатах прошлого года, антикризисных мероприятиях реализованных в банке, а также о новых услугах для клиентов



**ДМИТРИЙ ЗИНКОВ**  
Председатель правления OTP Bank

**Д**митрий Владимирович, 2008 год был очень сложным для всего банковского сектора Украины. Как Вы оцениваете достигнутые результаты?

Я бы разделил 2008-й год на два периода. Первый, «докризисный», охватывающий временной промежуток с января по сентябрь минувшего года, характеризовался динамичным ростом как OTP Bank, так и всей отечественной финансовой системы. Украинские банки активно наращивали объемы кредитования, внедря-

ли новые продукты, технологии. Так, активы нашего банка за девять месяцев 2008 года достигли 25,6 млрд. грн., а чистая прибыль составила 203,7 млн. грн. В условиях такого интенсивного развития мы открыли 81 новое отделение и фактически завершили формирование нашей базовой региональной сети, которая обеспечивает присутствие банка во всех крупных населенных пунктах страны.

Первые отголоски мирового экономического кризиса стали ощущаться уже в четвертом квартале. Данный период ознаменовался замораживанием ряда кредитных программ, возрастанием рисков и значительным падением курса национальной валюты. На этом фоне приоритетными направлениями деятельности банка стали сохранение стабильности нашего финансового учреждения, предотвращение оттока депозитов, обеспечение своевременности клиентских платежей по кредитам.

Сегодня банк выполняет все свои обязательства перед клиентами: оперативно возвращает вклады по депозитам и продолжает кредитовать корпоративных заемщиков, заключивших с нами договоры еще до введения различных ограничений.

В этом контексте особенно важной для нас была и остается поддержка материнской структуры, благодаря которой мы увеличили свой уставный капитал на 862 млн. грн. – до 2 068 млрд. грн. Кроме того, акционеры банка предоставили нам субординированный заем в размере \$50 млн. Своевременное увеличение капитализации позволило нам оперативно сформировать дополни-

тельный резерв стабильности и выполнить норматив адекватности капитала. Хочу особо отметить, что венгерский OTP Bank Nyrt. намерен и в будущем при необходимости (например, в случае оттока депозитных вкладов) поддерживать наш капитал на высоком уровне.

**На протяжении всего 2008-го, в том числе в конце года у Вас существенно росли депозиты юридических лиц. За счет каких факторов это происходило? Рост происходил за счет старых клиентов или привлечения новых?**

Значительный прирост депозитов юридических лиц был обусловлен прежде всего надежностью и высокой платежной дисциплиной банка. В условиях кризиса именно надежность финансового института выступает ключевым фактором при выборе партнера. Ежемесячно мы открываем свыше тысячи новых счетов для корпоративных клиентов. В начале этого года у нас даже образовалась очередь на установку системы «Клиент-Банк», из-за чего пришлось серьезно увеличивать ее технические параметры.

**Расскажите, какие антикризисные меры были предприняты в банке? Насколько существенно была изменена стратегия его развития?**

Если еще несколько месяцев назад вся команда OTP Bank была серьезно нацелена на динамичное развитие нашего финансового института, интенсивное наращивание кредитного портфеля, то сегодня на первый план выходят принципиально иные задачи. Безусловно, изменение стратегии

потребовало определенных ментальных трансформаций, тем не менее нам удалось достаточно быстро определить для себя новые приоритеты деятельности, главным из которых является кризисное управление ликвидностью.

Еще одним приоритетом остается оптимизация всех банковских затрат. В четвертом квартале 2008 года соотношение наших расходов и доходов составило меньше 35%. То есть доходы банка почти в три раза превышают его расходы. Тем не менее мы продолжаем искать возможные варианты дальнейшей оптимизации затратной части банка, среди которых – пересмотр арендной платы, расходов на персонал, маркетинг и т. д.

Кроме того, мы используем нынешний переходный период для того, чтобы завершить оптимизацию бизнес-процессов. Речь идет в первую очередь о централизации процессов управления рисками, принятия кредитных решений, бэк-офисных и бухгалтерских операций. Также мы намерены в реализовать проект по оптимизации структуры управления филиальной сетью.

Вторым важнейшим нашим приоритетом я бы назвал управление рисками. Мы детально анализируем финансовое состояние всех крупных заемщиков банка, осуществляем мониторинг рынков, на которых они оперируют, строим прогнозы их дальнейшего развития.

*Венгерский OTP Bank Nyrt. намерен и в будущем при необходимости поддерживать наш капитал на высоком уровне*

Как следствие, третий наш приоритет – это реструктуризация кредитной задолженности. Резкий скачок курса доллара серьезно снизил платежеспособность многих заемщиков. Мы разработали для наших клиентов прозрачные, простые и стандартные решения, позволяющие им уменьшить свои ежемесячные платежи по кредитам и тем самым существенно снизить нагрузку на свой семейный бюджет. К заемщикам, воспользовавшимся нашей услугой по реструктуризации кредитов и не имеющим просроченной задолженности, никакие штрафные санкции со стороны банка не применяются. Очень показательным является тот факт, что на предложение банка о реструктуризации

уже откликнулись заемщики с уровнем просрочки более 90 и даже 120 дней.

Еще одним приоритетом остается оптимизация всех банковских затрат. В четвертом квартале 2008 года соотношение наших расходов и доходов составило меньше 35%. То есть доходы банка почти в три раза превышают его расходы. Тем не менее мы продолжаем искать возможные варианты дальнейшей оптимизации затратной части банка, среди которых – пересмотр арендной платы, расходов на персонал, маркетинг и т. д.

Кроме того, мы используем нынешний переходный период для того, чтобы завершить оптимизацию бизнес-процессов. Речь идет в первую очередь о централизации процессов управления рисками, принятия кредитных решений, бэк-офисных и бухгалтерских операций. Также мы намерены в реализовать проект по оптимизации структуры управления филиальной сетью.

**На какие банковские услуги Вы делаете ставку в 2009 году?**

В конце прошлого года банк успешно внедрил новый, революционный для отечественно-

го финансового сектора продукт – систему дистанционного обслуживания счетов физических лиц OTPdirect, которая позволяет клиентам банка (резидентам и нерезидентам) с помощью телефона или интернета эффективно управлять своими финансами в любое удобное для них время из любой точки земного шара, экономя при этом до 50% на комиссиях за переводы. Набор сервисов этой системы будет регулярно пополняться новыми опциями и функциями. Уже в ближайшее время банк порадует клиентов внедрением услуг sms-банкинга и переводов между карточными счетами. К перспективным с финансовой точки зрения услугам банка относятся также откры-

тие текущих счетов, расчетно-кассовое обслуживание клиентов. Высоким спросом уже сегодня пользуются наши депозитные программы для юридических лиц, в частности накопительные депозиты.

**С какими отраслями отечественной экономики Вы готовы активно сотрудничать, предоставляя им кредиты, а с какими планируете приостановить работу?**

В настоящее время мы разрабатываем среднесрочную программу работы на отечественном рынке, предусматривающую активизацию нашей кредитной деятельности сразу в нескольких направлениях, основным из которых является поддержка экспортноориентированных отраслей экономики. На мой взгляд, именно крупные предприятия-экспортеры первыми начнут выходить из нынешнего кризиса.

**Какой Вы видите украинскую банковскую систему по окончании кризиса?**

**Насколько сократится общее количество банков в Украине?**

Следствием нынешнего финансового кризиса, вне всякого сомнения, станет укрупнение отечественного банковского сектора. Количество банков существенно сократится, а соответственно, может увеличиться доля иностранного капитала. В ближайший год крупные инвесторы на украинском банковском рынке не появятся, однако те иностранные фининституты, которые уже оперируют здесь, будут склонны расширять свое присутствие именно за счет поглощения более мелких игроков.

**Как Вы считаете, в какие активы следует инвестировать сбережения в условиях мирового кризиса?**

Как гласит один из основных законов экономики, пока рынок падает, необходимо держать наличные средства при себе, а когда начинается рост – инвестировать в те активы, к которым испытываешь доверие. На мой взгляд, ценные бумаги украинских предприятий, стремительно обесценившиеся в последние несколько месяцев, в долгосрочной перспективе могут оказаться наиболее выгодной инвестицией.

## Личность

❖ **Дата и место рождения**  
30 июня 1969 года,  
г. Чернигов

❖ **Образование**  
С отличием окончил экономический факультет Киевского государственного университета им. Т. Шевченко

❖ **Карьера**  
Деятельность в финансовой системе начал в 1993 г. в АКБ «ИНКО». В 1996-1999 гг. занимал должность заместителя председателя правления АКБ «Торгово-промышленный банк», а затем - АКБ «Укрхарчпромбанк». В 1999 г. занял должность начальника отдела корпоративных клиентов и кредитов Райффайзенбанка Украина. С 2001 года возглавлял направление по развитию сети филиалов и розничного бизнеса. В ноябре 2005 г. был назначен на должность члена правления банка. С июня 2006 г. – председатель правления OTP Bank.

❖ **Семейное положение**  
Женат, воспитывает сына и дочь

❖ **Как Вы заработали первые деньги?**  
На втором курсе пошел работать в один из первых кооперативов в Украине, который занимался предоставлением туристических услуг. Работал там экономистом, а затем и главным бухгалтером, и даже проводил экскурсии.

❖ **Любимая цитата:**  
Будь прост, как ветер, неистощим, как море, и памятью насыщен, как земля. Люби далекий парус корабля и песню волн, шумящих на просторе. Весь трепет жизни всех веков и рас живет в тебе. Всегда. Теперь. Сейчас (Максимилиан Волошин, «Дом Поэта»).

**Кем Вы хотели быть в детстве?**  
В детстве хотел быть водителем.

**Сбылись ли детские мечты?**  
Да, я очень люблю водить машину и получаю огромное удовольствие от поездок за рулем. Была еще одна детская мечта - увидеть город Санта-Крус-де-Тенерифе. Ее мне также удалось осуществить.

