



Председатель правления ЗАО «Агробанк» Павел НИКОЛАЕВ:

«Банковский опыт часто ценнее, чем сами деньги»

«Профиль»: С начала 2004 года активы Агробанка выросли почти в три раза – до 422 млн. грн. В чём причина?

Павел Николаев: Прежде всего, за счёт активности банка в розничном бизнесе, а также на рынке обслуживания корпоративных клиентов. Численность юридических лиц выросла более чем в два раза, частных – в четыре раза. Для решения этих задач в прошлом году Агробанк сосредоточил усилия на расширении сети в Днепропетровске (там находится головной офис) и других областных центрах страны: Донецке, Запорожье, Киеве. Мы открываем полноформатные отделения – с большими полномочиями, мини-отделений в нашей структуре нет. Все отделения банка бесперебойно работают в режиме on-line с единой базой данных в головном офисе. Это обеспечивает оперативную реакцию банка на проведение каждого платежа. И, конечно же, один из главных ресурсов роста банка – это команда профессионалов.

«П.»: Вы не лукавите? Может быть, поменялся собственник банка или появились новые акционеры?

П.Н.: Нет, акционеры не менялись. Банк был создан днепропетровской корпорацией «Алеф». Сегодня «Алеф» владеет 100 % пакета акций банка.

«П.»: В таком случае, возможно, банк получил дополнительную подпитку от акционеров?

П.Н.: Участие акционеров заключалось в увеличении капитала банка. Благодаря взно-

сам акционеров и перераспределению прибыли уставный фонд Агробанка вырос на 20 млн. грн. Это весьма своевременно в свете требований Нацбанка к показателю капитализации банка.

«П.»: Может быть, в банк пришли крупные клиенты, например, компании, дружественные собственнику банка?

П.Н.: Нет, всё-таки основная причина – систематическая работа с клиентами. Сегодня в днепропетровском регионе сконцентрированы 60% операций банка. Но расширяется сеть и укрепляются точки продаж, созданные ранее, когда отработывались технологии, формировался штат и решались другие организационные задачи. Так что полноценная работа началась только с 2004 года. И уже год назад, согласно социследованиям, Агробанк вошёл в тройку лидеров в рейтинге популярности банков, работающих в регионе, уступая только ПриватБанку и «Авалю».

«П.»: Банк открывает иногородние отделения с ориентацией на обслуживание дружественных компаний?

П.Н.: Нет, у нас другая концепция. Мы выбираем те города, в которых очень высока деловая активность. Сначала мы оцениваем потенциал нового рынка. Затем ищем людей, способных возглавить наш бизнес в регионе. После этого отбираем торговые площадки. Концепция такова: мы присутствуем только на так называемых «красных линиях», в лучших местах. Но выход в регион никогда не связан с наличием в нём одного или

двух крупных клиентов. В этом случае банк зависел бы от этих клиентов, поэтому мы ориентированы на открытый рынок. Хотя у нас также есть крупные вкладчики, как и в других банках.

«П.»: Как банк намерен себя позиционировать?

П.Н.: Банк позиционирует себя как полнофункциональное банковское учреждение. В сегменте работы с корпоративными клиентами мы фокусируем себя на среднем и малом бизнесе. Частные клиенты Агробанка – это, в основном, высокооплачиваемые наёмные специалисты, руководители подразделений, топ-менеджеры, владельцы небольшого и среднего бизнеса.

«П.»: Вы хотите сказать, что банк не ориентирован на обслуживание компаний, близких банку и его акционерам?

П.Н.: Ни в коем случае. Банк изначально планировал работу на широком рынке. Да, у корпорации «Алеф» достаточно масштабный по украинским меркам бизнес. Но наши взаимоотношения носят исключительно деловой характер. У корпорации много направлений – винный, коньячный бизнесы, морские перевозки, сельхозпроизводство, торговля сельскохозяйственным оборудованием. Банк – такой же равноправный бизнес, как и остальные. Корпорация обслуживается в банке, держит на счетах определённый объём остатков. Точно так же «Алеф» поддерживает отношения с десятком других банков. При этом Агробанк не концентрируется на финансировании корпорации. Мы придерживаемся нормативов НБУ, согласно которым кредиты инсайдерам не должны превышать 5% капитала. Остальное – независимые внешние кредиты.

«П.»: Возможна ли продажа банка новым собственникам?

П.Н.: Это вопрос долгосрочной перспективы. Сейчас существует спрос на большие сетевые банки, такие как «Аваль». Покупателям интересны также небольшие столичные банки, не имеющие разветвлённой сети. Такие банки используются для вхождения в страну иностранных финучреждений. Возможно, будем вести переговоры с западным банком о его участии в акционерном капитале Агробанка. Этим мы преследуем две цели. Получить не только дополнительный капитал, но и технологии, которые уже давно работают на Западе и хорошо апробированы. Ибо банковский опыт часто ценнее, чем сами деньги. В ближайшем будущем Агробанк намерен получить международный рейтинг и пройти аудит.

«П.»: Планирует ли банк приобрести небольшие региональные банки?

П.Н.: Если мы найдём региональные банки, которые нам подходят, это вполне возможно. Однако надо учитывать, что покупка небольшого банка сопоставима с открытием четырёх-пяти отделений.

«П.»: Будут ли владельцы достраивать финансовую группу за счёт создания небанковских финансовых структур?

П.Н.: В корпорации есть страховая компания «Альянс». Сейчас регистрируется компания по управлению активами. Она будет ориентирована на инвестирование в рынок недвижимости. ■