

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

Юрис Якобсонс: “Клиент нам поверил”

Минуло три месяца с того момента, как *Citadele banka* приступил к обслуживанию клиентов. Все ли идет по намеченному плану, насколько уверенно чувствует себя банк на рынке и какие планы строит на будущее? Об этом в беседе с „&” рассказал Юрис ЯКОБСОНС, председатель правления *Citadele banka*.

Вклады пришли больше

— Все ли идет по намеченному плану?

— По большому счету, все идет, как и ожидалось. Например, размер операционных убытков банка на конец сентября составил 2,8 млн. латов, что примерно равно изначально запланированному уровню. Однако жизнь вносит коррективы в любые прогнозы. Так, активы *Citadele banka* на конец третьего квартала оказались на 6% больше намеченных и составили 1 471 млн. латов.

— Чем это можно объяснить?

— Во-первых, в момент разделения активов между старым и новым банком *Citadele banka* перенял несколько больше кредитов, чем перед этим планировалось. Во-вторых, у банка хорошо идут дела с привлечением депозитов — их объем прирастает. Общая сумма клиентских вкладов на 30 сентября составила 1 012 млн. латов (без учета вложенных государством 131 млн. латов). Это очень серьезная ресурсная база. Мы начинали с объема депозитов заметно ниже 1 млрд. латов, и нам эта цифра казалась магическим рубежом. Отмечу также и очень высокий показатель ликвидности банка — 88%.

Однако высокий уровень ликвидности не является для нас самоцелью. Ресурсы должны работать, приносить отдачу. В нынешних рыночных условиях банк очень спокойно и медленно снижал ставки по срочным вкладам, которые

сейчас достигли разумных ценовых уровней. В итоге ликвидность уже не обходится нам так дорого, как раньше.

Кредитуем ответственно

— Привлеченные ресурсы стали дешевле. На какие цели вы их направляете?

— Во-первых, они нужны для рефинансирования кредитного портфеля. Его объем снижается в результате естественного погашения взятых на клиентах ссуд. На начало августа он составлял 748 млн. латов, сейчас остаток кредитов равен 716 млн. латов.

Надо сказать, что взятые ссуды погашаются заемщиками несколько быстрее, чем *Citadele banka* способен выдавать в виде новых кредитов. С сентября, когда банк приобрел первую ссуду, утверждено новых договоров на 13,1 млн. латов. К этому надо приплюсовать карточные кредитные лимиты и овердрафты, выделенные на 300 тыс. латов.

— Сколько кредитов банк планирует выдать до конца этого года?

— План имеется, и дела идут близко к намеченному, но пока об этих цифрах особо не рассказываем. Подчеркну, что у нас нет цели с огромной скоростью наращивать кредитный портфель банка. Сегодня, когда в Латвии еще ощущается, что кризис довольно сильно повлиял как на ее жителей, так и на бизнес, надо быть осторожными в выделении ссуд.

Мы тщательно оцениваем риски, которые берем на себя при финансировании того или



▲ Юрис Якобсонс, председатель правления *Citadele banka*.

ино предприятия и хорошо взвешиваем способность платить по обязательствам частного лица, обратившегося к нам за ссудой. Главный принцип — мы не можем толкать наших заемщиков в долговую кабалу. Надо очень ответственно подходить к кредитованию, чтобы потом непосильное кредитное бремя не обернулось трагедией для человека и проблемами для банка.

— Осторожность осторожностью, но с другой стороны — банки заговорили о том, что экономикой Латвии уже пройдена низшая точка. Это означает, что на рынок возвращается конкурентная борьба за клиента. Не думаете ли вы, что, слишком осторожничая, ваш банк может отодвинуть на задний план?

— Надо сказать, что сейчас все представители отрасли не на словах, а на деле очень осторожны в своих подходах к кре-

дитованию. В этом смысле наш банк не уникален. Финансовые учреждения извлекли уроки из последнего кризиса и уже не стремятся любой ценой выдать, как можно больше ссуд. Другой вопрос — насколько долго мы будем помнить этот горький опыт. Как правило, память у человека короткая, и он снова наступает на те же самые грабли. Надеюсь, что так скоро мы не вернемся к тому, чтобы столь массово и необдуманно выдавать кредиты, как это было в 2006–2007 годах. Пока же объем нового кредитования нельзя назвать большими. Сейчас финансирование выдается только самым лучшим клиентам.

Нас знают и выбирают

— Но хороших клиентов не много, а банков на местном рынке — предостаточно. С помощью чего будете побеждать конкурентов, если не снижать планку риска?

— Обслуживание частных лиц — это значительная часть нашего бизнеса. Мы предлагаем ряд повседневных банковских продуктов, в том числе кредитные и дебетные карты, которые имеют небольшие кредитные лимиты. Мы знаем наших клиентов, понимаем, что у них происходит с финансами, поэтому можем ссудить умеренные суммы, не ища их брать непосильные обязательства.

Нам легче конкурировать на рынке, поскольку клиенты нас знают и доверяют нам. Банк предлагает такие карты, как American Express, которые широко применяются к расчету и предоставляют много бонусов. У нас имеется такой продукт, как зарплатная карта *Maxi kants*, у которой на остаток счета банк начисляет проценты. У наших конкурентов нет подобных продуктов.

Что касается выдачи ссуд, то банк очень внимательно рассматривает ипотечные кредиты, обеспечением которых выступает недвижимость, но которые берут не для приобретения жилья. Зачастую цель такого займа — получить несколько тысяч латов на ремонт квартиры или на обучение за рубежом. Главным образом эти кредитополучатели уже являются нашими клиентами, и у банка имеется положительный опыт работы с ними.

Отмечу также, что для клиента цена не всегда бывает определяющей. Мой любимый пример — *Daugavpils PKR*, которому банк выделил самую большую сумму кредита за минувшие два месяца. Вы думаете, там не было конкурентной борьбы? Но предприятие тщательно все взвесило и выбрало наше предложение. Его руководство решило, что знает наш банк многие годы, сотрудничало с нашими специалистами и верит, что они не изменят со временем правила игры.

Готовимся к новой программе

— Если можно, расскажите о дальнейших планах по кредитованию.

— Сейчас готовимся к тому, что с Нового года сможем предлагать клиентам кредиты на более выгодных условиях, поскольку начнем использовать средства, выделенные *Европейским инвестиционным банком*. В марте этого года был утвержден договор на присвоение, тогда еще *Parex banka*, кредитной линии в 100 млн. евро. Сейчас этим ресурсам необходимо получить госгарантию (чисто технически ее надо переписать с *Parex banka* на *Citadele banka*), о чем мы своевременно предупредили правительство. В рамках программы *ЕИБ* (если при выдаче кредита выполняются все ее условия) для

заемщика ресурсы окажутся более выгодными по цене, чем *Citadele banka* способен обеспечить в одиночку.

— Как вы оцениваете экономическую ситуацию в стране?

— Надо сказать, что в Латвии мы испортили свои платёжные балансы на всех уровнях. На уровне частных лиц ухудшились семейные балансы, поскольку резко возросло бремя долгов и на их обслуживание расходуется значительная часть снизившихся доходов. В свою очередь банки испортили свои балансы проблемными кредитами — слишком мало осталось хороших плательщиков. В конечном счете, и у государства оказались проблемы с балансом, поскольку понадобилось вкладывать деньги в спасение *Parex*, и эти ресурсы были отобраны у экономики.

Должно пройти время, чтобы ситуация в народном хозяйстве выправилась на всех уровнях. Сейчас главные показатели улучшаются, однако продолжает беспокоить достаточно высокий уровень безработицы. В реальности он даже больше, поскольку официальные цифры отражают только зарегистрированных безработных. Но с другой стороны, жизнь налаживается, и уже начинает ощущаться дефицит специалистов.

К нам в банк приходят все новые клиенты — только за август их ряды пополнились на 957 персон, а за сентябрь пришли еще 1 784 физических и юридических лица. Остатки на счетах в нашем банке понемногу увеличиваются, оборот денег ускоряется. Портфель привлеченных вкладов растет не только за счет срочных депозитов — значительную роль играет увеличение денежных средств на расчетных счетах. Жизнь продолжается.

Беседовала Марина КИРТОВСКАЯ