



Из главных финансовых администраторов госбанка ВТБ в руководители российской «дочки»

- Что вы успели с момента прихода в банк?

- В основном знакомился с командой - как в России, так и в Лондоне. Был на заседании исполнительного комитета.

- Вы должны согласовывать с ним сделки или свои планы?

- Все, что касается реализации планов в России, - это наша задача. В этом мы полностью независимы.

- А может, в Испании какой-то продукт не идет, а в России пойдет?

- Может быть. Поэтому и существует комитет, на котором все обсуждается.

- Россию сравнивают с чем - с Восточной Европой?

- Похожих на Россию стран нет! По крайней мере, мало. Сравнивать Россию с Африкой, Индией

- **Это что такое?**

- Направление по работе с состоятельными частными клиентами. Кроме стандартных финансов

- **Где есть такие офисы?**

- В Англии, Франции, Португалии, Италии, Испании, Африке, Эмиратах. Недавно открыли в Мос

- **А кто попадает в категорию Premier-клиентов?**

- Это состоятельные клиенты, которые заинтересованы в определенном наборе услуг, например

- **Что за обширные планы у «Барклайс» в России, про которые последнее время говорит ва**

- Ханс-Йорг достаточно долгое время представляет «Барклайс капитал» в России - инвестицион

- **Какой у вас сейчас портфель?**

- Порядка 200 миллионов фунтов.

- **В фунтах кто-нибудь берет кредиты?**

- В фунтах мы и не дадим кредит. Точнее, дадим тому, у кого есть выручка в фунтах.

- А почему вообще группа решила, что она сможет расти в России?

- Потому что Россия - одна из точек роста. Сейчас как раз тот момент, когда есть интересная и у

- А что заставляет вас думать, что все восстанавливается?

- Не все восстанавливается, но я считаю, что достаточно большое количество средств было инве

- А кто ваши основные клиенты?

- Мы обслуживаем практически весь спектр - от малого до крупного бизнеса. Сейчас больше фо

- Что сейчас собой представляет ваш кредитный портфель?

- Он изменился за последний год и по структуре, и по объему и сильно сократился из-за другого

- Сейчас вы готовы на какие сроки кредитовать?

- На слишком длинные сроки давать рубли пока не готовы. Тем не менее будем смотреть на потр

- Что сейчас в розничном портфеле?

- В основном потребкредиты и кредитные карты, автокредиты выдавались с середины 2007 г. до

- Какой уровень просрочки в целом по портфелю?

- Такой же, как в целом по банковской системе, - в районе 10%. Но сам портфель очень маленький

- Сейчас вал желающих кредитовать хороших клиентов, и ставки снижаются. Как вы будете

- Очень важный вопрос. Вы правы, конкуренция за хороших клиентов очень высокая, это значит

- А есть у вас какой-то ориентир по ставкам минимальным?

- Рано или поздно для всего рынка должна стать ориентиром ставка Mosprime. Пока очень тяже

- Некоторое время назад министр финансов Алексей Кудрин говорил, что банки должны к

- Для нас оправдана та ставка, на которой мы зарабатываем, а не теряем. Я думаю, что все банк

- А то и 6%, как просил премьер-министр?

- Да, а то и 6%.

- Можете назвать какие-то показатели бизнес-плана?

- Он еще не утвержден, поэтому рано говорить. Могу только сказать, что запланирован рост кор

- Насколько вам интересны депозиты частных лиц?

- Интересны. Одна из прелестей направления Premier для бизнеса - как раз в привлечении депо

- Сколько у вас реструктурированных кредитов?

- Есть несколько ситуаций, они единичные. В первую очередь, я считаю, что клиент должен ува

- Можете выделить какие-то особенно перспективные, на ваш взгляд, отрасли?

- Я не стал бы говорить, что есть какая-то конкретная отрасль, которая суперинтересна, к тому

- Какие регионы интересны?

- Например, Северо-Запад, Сибирь, Поволжье, Юг и Черноземье.

- Как будут работать представительства?

- Менеджеры «в полях» - наиболее оптимальная с точки зрения затрат организация на данном э

- А розница в регионах не планируется?

- Всеу свое время. У нас есть наиболее приоритетные регионы - Москва и Санкт-Петербург. Ес

- В новости про открытие одного из представительств было сказано, что у банка есть интер

- Это не приоритетно. Мы, в принципе, можем хороший портфель купить. Но активной работы по

- А какие-нибудь еще банки не хотите купить?

- Знаете, мы держим глаза открытыми. И двери для предложений - тоже. Но мы считаем, что ес

- Если бы вы задумывались над тем, чтобы кого-то купить, что бы конкретно вас заинтерес

- Всегда интересует то, что является комплиментарным к твоему текущему бизнесу. Продуктова

- Экспобанк в основном зачем покупался?

- Как платформа для развития «Барклайс» в России. У банка было неплохое присутствие в прем

- Банк больше сфокусирован на премиум-розницу?

- В принципе, да. Наш основной фокус на первом этапе - на премиум-сегмент. В мире это зависи

- Насколько высокая на данном рынке конкуренция?

- Достаточно высокая. Я считаю, что это очень хорошо, это держит все банки в форме и заставляет

- Планируется увеличивать капитал банка в ближайшее время?

- Увеличим по мере роста бизнеса и потребностей. Капитал ради капитала увеличивать не будем

- Какую долю рынка планируете занять?

- Мы хотим сделать «Барклайс» заметным игроком на рынке, чтобы наше присутствие чувствовалось

- Какое место Россия занимает в группе «Барклайс»?

- С точки зрения объемов бизнеса мы пока не занимаем значительную часть портфеля группы. П

- Почему решили прийти в «Барклайс»?

- Мне всегда было интересно поработать в крупном западном банке, где многому можно научиться

- Почему так долго «Барклайс» выходил на российский рынок?

- Английский джентльмен основательно готовится, потом реализует свои задачи. Barclays вышел

- Будет вторая волна кризиса, как считаете?

- Я, наверное, поддерживаю позицию, что волны не ожидается и что мы вышли на некий этап во

- Вы не продали акции ВТБ?

- Нет.

«Это прибавляет желания жить»

О свободном времени

«Очень много планов, но мало реализации. Играл какое-то время в сквош, а сейчас больше хочу,

Об Испании

«Нам нравится эта страна - люди, еда, море, особенно Барселона. Самый большой плюс - климат

О Москве

«Я не коренной москвич, в Москве жил во многих местах с момента переезда в 1998 г. Сейчас ж

Личное и общественное

«Я состою в попечительском совете благотворительного фонда «Теплый дом», который помогае

Биография

Родился в 1974 г. в Ленинграде. В 1996 г. окончил «Инжэкон». С 1995 г. - экономист-аудитор (Са

1998

главный бухгалтер, заместитель финконтролера Brunswick UBS Warburg (Москва)

1999

финконтролер, начальник финансового управления ИБГ «Ренессанс капитал»

2002

финансовый директор, вице-президент по финансам и инвестициям МТС

2005

старший вице-президент, руководитель финдепартамента, член правления ВТБ

2009

назначен председателем правления «Барклайс банка»

«Барклайс банк»

Коммерческий банк

Финансовые показатели

(по данным «Интерфакс-ЦЭА»

на 1 ноября 2009 Г.):

Активы - 16,1 млрд руб. (127-е место среди российских банков),

Капитал - 5 млрд руб. (75-е место),

Прибыль - 743 млн руб. (27-е место).

Акционер - группа Barclays (100%).

«Барклайс банк»

Коммерческий банк

Финансовые показатели

(по данным «Интерфакс-ЦЭА»

на 1 ноября 2009 Г.):

Николай Цехомский: «С клиентом надо работать близко»

Автор: Administrator
16.11.2012 14:30 -

Активы - 16,1 млрд руб. (127-е место среди российских банков),
Капитал - 5 млрд руб. (75-е место),
Прибыль - 743 млн руб. (27-е место).
Акционер - группа Barclays (100%).