

НА БЛАГО КЛИЕНТУ

Новые игроки уверены в собственных силах. «Уже несколько лет мы плодотворно сотрудничаем с предприятиями Нижнего Новгорода. Для их удобства мы и открыли офис в Нижнем. Планируем в будущем превратить офис в полноценный филиал, поскольку мы высоко оцениваем потенциал Нижнего Новгорода и особенно области. Мы не собираемся проводить агрессивную политику по захвату рынка, мы рассчитываем, что наши клиенты создадут нам хорошую рекламу», — рассказывает заместитель председателя правления СМП-банка Максим Егунев. По его словам, рынок Нижнего открыт для новых игроков, поскольку всегда существует определенный процент клиентов, готовых поменять банк при очевидной собственной выгоде. «Выступая с передовыми предложениями в части новых банковских продуктов, мы понимаем, что такие ходы очень быстро, в течение трех-пяти месяцев, дублируются другими игроками, что сводит на нет достигнутые при их внедрении результаты», — рассказывает директор кредитно-кассового офиса СМП-банка в Нижнем Новгороде Алексей Юдин. Однако, по его мнению, часть новых игроков именно таким образом и будет завоевывать рынок.

На вопрос об оптимальном количестве игроков в секторе банкиры ответить затруднились. «Эта цифра может быть как 100, так и 200 — то есть ровно столько, сколько банков действует в тот или иной момент времени. В США и Германии их больше, чем у нас. Поэтому только сам рынок, который в Нижнем Новгороде является высококонкурентным, может показать оптимальное для себя количество банков», — считает управляющий нижегородским филиалом НОМОС-банка Владимир Rogozin. В любом случае увеличение игроков приведет к ужесточению конкуренции. «В условиях увеличения количества банков существующие игроки будут вынуждены проводить более агрессивную политику, направленную на удержание и привлечение клиентов. Клиенты от этого только выиграют, поскольку смогут выбирать наиболее привлекательные и удобные для себя условия обслуживания», — полагает заместитель директора нижегородского филиала ОТП-банка Денис Речицкий. «Скорее всего, наиболее жесткая конкурентная борьба развернется за клиента в области пластиковых карт и корпоративного кредитования», — прогнозирует Алексей Юдин.

ОСОБЕННОСТИ КАРМАНА РОССИИ

«Сегодня у нас в регионе кредитно-финансовых учреждений больше, чем в Санкт-Петербурге. Но не стоит забывать, что по объемам финансовых потоков мы проигрываем, и заметно, не только второй столице», — говорит Марк Фельдман. При этом желание федеральных игроков присутствовать в Нижнем Новгороде, по его словам, вполне объяснимо: «Слава кармана России по-прежнему будоражит умы. К тому же в регионе достаточно развит бизнес в целом, в области и в городе много промышленных предприятий». Помимо этого область обладает и рядом других преимуществ. «Банковский рынок Нижегородской области всегда отличался высоким уровнем конкуренции в силу размера областного центра и близости к Москве. Кроме того, в регионе в последнее время сложились и другие благоприятные

> АНАЛИТИКИ КОНСТАТИРУЮТ, ЧТО В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ СУЩЕСТВУЕТ ДЕФИЦИТ ПОМЕЩЕНИЙ, ПОДХОДЯЩИХ ДЛЯ КРУПНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ БАНКОВ

факторы: хороший инвестиционный климат, возросший уровень потребительского спроса и т. д.», — добавляет Олег Виндман. «Банки приходят в регион, почувствовав оживление рынка. Оживление привело к росту числа клиентов, готовых брать кредит. В результате становится больше банков, которые готовы предоставлять кредитные ресурсы», — констатирует управляющий РОО «Нижегородский» банка ВТБ 24 Георгий Гречин.

Но на региональном рынке есть и свои сложности. «Так, бесспорным недостатком является сниженная кризисом рентабельность нижегородских предприятий. При этом близость к столице оборачивается для нас не только плюсом, но и минусом — цены на услуги специалистов и аренду помещений во многом завышены. Да и конкуренция снижает уровень прибыли», — считает Павел Дремин, заместитель генерального директора консалтинговой компании «АудитВектор».

«Для себя мы отметили, что в Нижнем Новгороде очень сложная обстановка с арендой качественной коммерческой недвижимости. Около года мы искали помещение с высокой пешеходной проходимостью, в центре города на первом этаже. Нам важно, чтобы помещение офиса банка могло работать как самореклама. Мы искали здание, которое соответствовало бы нашим требованиям и при этом не имело бы дополнительных обременений как памятник архитектуры. При этом несколько арендаторов, с которыми мы вели переговоры, отдали предпочтение магазину одежды, нежели банку. Также удивила и стоимость аренды, которая сопоставима с московскими расценками», — рассказал Максим Егунев.

Аналитики IDEM — компании, специализирующейся на консалтинге в торговой недвижимости, — констатируют, что в Нижнем Новгороде существует дефицит помещений, подходящих для крупных представительств банков. Совокупная общая площадь офисов банков в городе, по оценкам IDEM, составляет 65–75 тыс. кв. м, почти все они заняты действующими банковскими отделениями. «Сейчас в Нижнем экспонируется порядка 15 тыс. кв. м помещений, владельцы которых включают банки в круг потенциальных арендаторов. Однако далеко не все из них соответствуют строгим техническим требованиям к помещениям банков, но и те, что соответствуют, нуждаются в реконструкции, а это дополнительные затраты для банка», — рассказывает Екатерина Гресс, генеральный директор компании IDEM. Кроме того, собственники рассчитывают сдать помещение банку по более высоким ценам, нежели другим арендаторам. Но в данный момент бан-

ки стараются сэкономить на арендной плате. «Отчасти из-за проблем с арендой многие банки открывают в Нижнем Новгороде облегченный по сравнению с полноценным филиалом операционный офис. Этот формат регионального представительства, утвержденный Центробанком в 2008 году, требует меньших затрат на содержание штата, существенно облегчая процесс освоения регионов представителям банковской сферы», — добавляет госпожа Гресс.

По оценке банкиров, филиал выходит на точку безубыточности в среднем в течение полутора лет.

А МЫ ПОЙДЕМ НА СЕВЕР

Эксперты советуют новым игрокам обратить внимание на область. «Нижний Новгород обладает уникальной структурой городов-спутников, имеющих высокий потенциал для развития по причине высокой концентрации промышленных предприятий и при этом обладающих свободным банковским рынком», — поясняет Павел Дремин. «Концентрация банков в отдельных районах области еще несколько лет назад была непозволительно низка, но два региональных банка — «Ассоциация» и Эллипс-банк — приняли активное участие в реализации программы повышения доступности банковских услуг населению, разработанной правительством Нижегородской области в рамках поручения президента России, и теперь в каждом районе у нас присутствуют как минимум два банка», — говорит Станислав Спицын. Сами банкиры отмечают, что для них работа на периферии является не только социальной миссией, но еще и коммерчески выгодной составляющей. «Реализацию программы мы начали с северных территорий, и не только в Нижегородской области, — объясняет заместитель председателя правления ОАО КБ «Ассоциация» Вячеслав Рассказов. — На сегодня у банка одиннадцать структурных подразделений: филиал в Шарье Костромской области, его допфис в Мантурово, допфис в Приокском районе Нижнего Новгорода и восемь подразделений непосредственно в северных районах нашей области. Два из них открыты за последние полгода: в ноябре 2010 года открыт офис на Бору, а в марте 2011 года — офис в Городце. В этом году мы рассчитываем открыть еще несколько допфисов, поскольку убедились, что все филиалы успешно работают и приносят коммерческую прибыль. Так, в апреле планируется открытие допфиса в Семенове, а в середине лета — в Ковернино. После этого банк предполагает завершить программу развития северных территорий и перейти в другие районы Нижегородской области». ■