

# Обращение Председателя Правления

Александр Долгополов  
Председатель Правления



Уважаемые акционеры, коллеги и клиенты Банка!

2012 год стал успешным для бизнеса банка «Возрождение». Мы продемонстрировали стабильную динамику, а также предприняли ряд шагов для формирования качественно новой платформы роста в будущем.

## Активные операции

Банк усилил свое присутствие в ключевых сегментах рынка — обслуживании предприятий малого и среднего бизнеса и населения. По итогам года портфель кредитов малым и средним предприятиям вырос на 10,2 % до 77,3 млрд руб., при этом, как и прежде, мы концентрировали свои усилия

на работе с компаниями реального сектора экономики. Чтобы максимально учесть интересы клиентов при определении стоимости финансирования, в 2012 году мы тесно взаимодействовали с региональными фондами поддержки МСБ, участвовали в партнерских программах с «МСП Банком», а также активно развивали микрокредитование совместно с Европейским Банком Реконструкции и Развития. Вместе с тем, в течение года Банк сохранял стабильно высокие объемы финансирования крупных стратегических клиентов во всех регионах присутствия.

Розничное кредитование показало очень сильную динамику, сопоставимую с уровнем 2011 года. Расширению потребительского рынка способствовали умеренные темпы инфляции и увеличение бюджетных расходов государства на фоне высоких экспортных поступлений, обусловленных ростом цен на нефть. В целом портфель кредитов населению вырос в 2012 году на 34,8 % — преимущественно за счет ипотечного портфеля, увеличившегося на 44,9 % до 22,3 млрд руб.

По итогам года банк «Возрождение» занял 8-е место в России по объему выданной ипотеки (активная работа с крупнейшими застройщиками и агентствами недвижимости обеспечила до 80 % продаж ипотечных продуктов). Мы также целенаправленно повышали привлекательность потребительских кредитов, ориентируясь на наш традиционный клиентский сегмент — участников зарплатных проектов Банка и сотрудников крупных предприятий и администраций. Кредитный портфель в этом сегменте активно рос в течение года, прибавив 27 % за период, несмотря на некоторое повышение ставок во втором полугодии.

Активно работая над расширением кредитного портфеля, мы тщательно следили за его качеством. Рост доли проблемной задолженности, составившей на конец года 9 %, обусловлен главным образом обесценением нескольких крупных кредитов в корпоративном портфеле. В ключевых для нас сегментах МСБ и розничного кредитования доля проблемной задолженности снижалась на протяжении всего года благодаря взвешенной оценке заемщиков. Тем не менее, на фоне замедления экономического роста и сложной мировой макроэкономической ситуации мы пока не планируем сокращать объем отчислений в резервы на возможные потери по ссудам.

## **Фондирование**

Банк традиционно фондирует активные операции преимущественно за счет привлечения средств клиентов, поэтому в течение всего года мы внимательно следили за ситуацией на рынке, своевременно корректируя ставки и другие условия по депозитам. Нам удалось воспользоваться сберегательной активностью предприятий и нарастить депозитный портфель в корпоративном сегменте на 32,7 %. Розничные клиенты также сохранили интерес к сбережению даже на фоне растущего потребительского спроса. В результате объем вкладов населения увеличился за год на 12,3 %. Банк очень сдержанно повышал ставки по розничным депозитам, что позволило удержать стоимость фондирования на комфортном уровне в 4,4 %.

## **Непроцентные доходы**

Комиссии составляют значительную часть нашей операционной прибыли — банк «Возрождение» в России является одним из лидеров по этому показателю. В отчетном периоде мы постарались сохранить долю непроцентных доходов в общем объеме операционного дохода. Комиссионные доходы выросли более чем на 5 % главным образом за счет роста комиссий по расчетным операциям (+7,7 % за год) и комиссий по операциям с банковскими картами (+7,4 % за год). В розничном сегменте мы стремились максимально перенести платежи и переводы на удаленные каналы (терминалы, интернет и мобильный банк), тем самым обеспечив легкость и доступность этих операций для пользователей и, в конечном итоге, рост их доли в общем объеме продаж расчетных продуктов населению. В корпоративном бизнесе дистанционные каналы уже используются для

совершения 83 % платежей и расчетов, и мы намерены наращивать этот показатель. Развитие дистанционного обслуживания рассматривается нами как ключевой элемент бизнес-стратегии и основной источник роста непроцентных доходов.

## **Капитал**

Последовательное расширение кредитного портфеля, а также ужесточение регулятивной среды в течение года оказывали давление на капитал Банка. Чтобы в полной мере соответствовать требованиям Банка России, а также планируемому введению стандартам Базель 3, в 2012 году мы привлекли два транша субординированного депозита по 1 млрд руб. каждый. Вторым источником увеличения капитала стала капитализация прибыли. По итогам года достаточность общего капитала и капитала 1-го уровня составила 14,9 % и 12,3 % соответственно, а в начале 2013 года мы получили третий транш субординированного депозита. Все эти шаги позволили нам уверенно начать 2013 год с комфортной позицией в отношении капитала, которая способна обеспечить запланированные темпы развития бизнеса.

## **Эффективность и прибыль**

На фоне устойчивого роста бизнеса мы не прекращали работу по повышению его эффективности. В 2012 году операционные расходы выросли совсем незначительно, их динамика оказалась ниже уровня инфляции. По итогам года нам удалось уменьшить коэффициент отношения затрат к доходам до вычета резервов на 6,3 п. п. до 58,5 %. В среднесрочной перспективе мы ставим перед собой цель снизить данный показатель до уровня 50 %. Контроль над расходами во многом определил динамику прибыли Банка. По итогам 2012 года чистая прибыль выросла на 46 % до 2,3 млрд руб. и превысила плановые показатели.

## **Обновление операционной модели**

Дальнейшее снижение расходов Банка в значительной степени будет зависеть от реализации проекта по повышению эффективности операционной модели Банка, предусматривающего централизацию значительной части операционных и поддерживающих функций. Ранее мы уже предпринимали аналогичные шаги в розничном бизнесе, в частности, вынесли в удаленный центр операции по сопровождению кредитного портфеля. Теперь, тщательно проанализировав функционал филиалов, мы намерены более широко подойти к централизации бэк-офисных процессов. Решение этой задачи потребует от нас модернизации существующей IT-архитектуры и -обновления операционной структуры. Мы рассчитываем, что успешное воплощение этого проекта не только облегчит затратную часть и повысит эффективность бизнеса, но и обеспечит качественное повышение уровня клиентского сервиса.

## **Перспективы**

Летом 2012 года я был назначен на должность Председателя Правления банка «Возрождение», в связи с чем хотел бы выразить признательность всем акционерам и Совету Директоров банка за оказанное доверие. Свои основные задачи сегодня я вижу в обеспечении дальнейшего развития Банка и достижении высокого уровня рентабельности бизнеса. В 2013 году мы будем наращивать кредитный портфель, самое пристальное внимание уделяя его качеству, и приложим все усилия, чтобы сохранить лидерство на рынке по доле непроцентных доходов. Сбалансированный рост ресурсной базы и снижение стоимости фондирования также останутся в числе наших приоритетов. Особое внимание мы по-прежнему будем уделять сохранению корпоративной культуры и уникального подхода к работе с клиентами, который мы выработали за прошедшие 22 года.

Председатель Правления  
Александр Долгополов