

Георги Момчилов - прокуриснт на ТБ „Алианц България“

БИЗНЕСЪТ Е ТАКЪВ, КАКВИТО СА ХОРАТА, КОИТО ГО ПРАВЯТ

● Продължава динамичното развитие на банката

Г-н Момчилов, в началото на годината ТБ „Алианц България“ получи високо признание - награда за най-динамично развиваща се банка през 2005 г. Резултатите от вашата работа през деветмесечието на 2006 г. потвърждават ли това признание?

- Когато получавах наградата от името на ръководството на банката, изразих надежда, че и догодина ще държа в ръце пак тази награда. С темповете на развитие, които поддържаме, вероятно и през 2007 г. ще бъдем най-динамично развиващата се банка в България. Към деветмесечието балансовото число на банката достигна 860 млн. лв., от които кредитният портфейл е около 360 млн. лв., а печалбата - 6,5 млн. лв. Тези показатели значително надвишават резултатите от края на миналата година, което говори достатъчно за постигнатия ръст.

Банката продължава да се развива динамично и интензивно и това е нашата цел.

- Какво означава една банка да се развива динамично - не в абсолютни стойности, а като структура и дейности?

- Да се развива доста по-бързо от средния темп за банковата система. Но зад числата, зад статистиката стои един сериозен професионален екип от млади и амбициозни хора, който си е поставил задачата да увеличи пазарния дял на банката.

Конкуренти са ни водещи европейски банки, които придобиха големи български банки и дойдох тук със своето ноу-хау. Те имат и възможностите, и средствата да развиват банков бизнес. За да се увеличи нашият пазарен дял, това означава някой друг да изгуби от своя. С други думи, трябва да сме по-добри от конкурентите си.

Затова сме се концентрирали върху няколко момента. Първо, върху качеството на обслужването. Целта ни е да предлагаме значително по-качествени услуги, за да печелим клиенти. С цената на много усилия се стремим да бъдем максимално гъвкави и бързи и да отговаряме на изискванията на потребителите.

Второ, нашите усилия са насочени към актуализиране и разработване на нови продукти, които в максимална степен отговарят на потребностите на клиентите. В момента

конкуренцията на пазара е такава, че се налага даден продукт (в банкирането на дребно и в средния и малкия бизнес) да бъде актуализиран дори три месеца след първоначалния му старт. Едва ли има друг сектор, при който средният жизнен цикъл на продукта да е само три-четири месеца.

- Вашата банка е пионер в доста сфери, например в картовия бизнес.

- Ние сме първата банка в света, която носи името „Алианц“. Преди няколко месеца бе създадена такава и в Унгария. Това показва, че постигнатите от нас положителни резултати са оказали влияние при вземането на това решение.

Колкото до продуктите, ТБ „Алианц България“ първа предложи на българския пазар кредитни и дебитни карти с чип, за което вашият вестник писа подробно. С това доказахме, че сме динамично развиваща се финансова институция, която прилага най-съвременните технологии. Постигнатото в тази посока разширява възможностите ни да предлагаме на клиентите услуги на европейско ниво. За сравнение само ще спомена, че във Великобритания процесът на внедряване на подобни карти започна в края на 2001 г. и началото на 2002 г.

При кредитирането на граждани основният ни фокус е насочен към ипотечното кредитиране. В него има голям потенциал и ние се развиваме доста добре в тази насока. Банката заема



то на дребно, ТБ „Алианц България“ обръща сериозно внимание и на средните и малките предприятия. Така диверсифицираме по-добре кредитния риск. Стремим се да създадем по-голяма клиентска база с по-малки клиенти и кредитополучатели: от една страна, ограничаваме риска, от друга, показваме стабилно развитие.

Разбира се, не се отказваме и от големите си корпоративни клиенти и правим всичко възможно да задоволяваме техните изисквания и потребности, но въпреки всичко фокусът ни е върху малкия и средния бизнес, който е гръбнакът на всяка пазарна икономика

Друг търсен наш продукт е кредит „Инвестиции“. Той е насочен към всякакъв вид стопанска дейност. Предимството на този продукт (това оцениха и клиентите ни и търсенето му го доказ-

Георги Момчилов е роден през 1974 г. в Карнобат. През 1992 г. завършва Софийската математическа гимназия, а през 1996 г. учи в Университета за национално и световно стопанство в София, където придобива магистърска степен по финанси.

През 2000 г. следва магистратура по бизнес администрация в Бъкингамския университет, Великобритания. Продължава докторатът му там в областта на стратегическия мениджмънт. Владее писмено и говоримо английски и руски език.

Работил е последователно като асистент портфолио мениджър и Финансова къща „Агейн инвест“ ООД, финансов и изпълнителен директор и председател на УС на инвестиционен посредник „Натурела груп“ АД. Бил е член на УС, прокуриснт и изпълнителен директор на Насърчителна банка АД. Ръководи курс по риск мениджмънт в Нов български университет.

В момента е прокуриснт и член на УС на ТБ „Алианц България“. Отговоря за корпоративното банкиране и ликвидността на банката.

Семеен е, съпругата му също е банкер. Смята, че най-важните неща е научил още като ученик в Математическата гимназия - „...най-вече да мисля логично, както и колко е важна работоспособността. Защото резултатите са право пропорционални на положените усилия“.

мът на сделките. С влизането ни в ЕС земите ще стават все по-атрактивни, най-малкото заради субсидиите, които ще се отпускат на селскостопанските производители. Ако сега възвращаемостта е една, с тези субсидии възвращаемостта от декар земя ще стане съвсем друга. През 2013 г. субсидиите ще достигнат своя максимум, т. е. нашите фермери ще получават толкова, колкото се отпускат и на европейските. При всички положения това ще се отрази на цената на земята.

Предложената от нас програма е 20-годишен кредит за закупуване на земеделска земя. Изчисленията ни показват, че това е нормалният срок за откупуване на подобна инвестиция. Бяхме консервативни в подхода си, защото земеделето се развива циклично. Но независимо от стеченията на обстоятелствата, един земеделски стопанин сподойно може в този срок да обслужи своя кредит, като същевременно му остане и средства за инвестиции в техника. Мисля, че с този продукт наистина напипахме „пулса на пазара“.

ва недвусмислено), е относително ниският лихвен процент по отношение на гратисния период. Той е 6,5% за целия гратисен период на кредита. Всъщност гратисният период на един инвестиционен кредит е времето, през което проектът трябва да бъде завършен - например построяването на нова фабрика или закупуването на ново оборудване. Това е период, в който фирмата интензивно инвестира - не само кредитни, но и собствени средства, и разходите й са много. Правейки лихвения процент по-нисък за цялото време, ние всъщност подпомагаме финансово фирмата в момент, в който тя има най-голяма нужда от средства. Така тя по-бързо ще си стъпи на краката и по-лесно ще може да обслужва кредита си. Това е същността на икономическата логика в този продукт.

През следващата година предвиждаме и предлагането на нови продукти, които в момента са в процес на разработка - и заради конкуренцията, и заради нуждите на пазара, който много внимателно следим.

- Клиентите ви сигурно си правят застраховки?

- Разбира се. Като финансова институция носим своя кредитен риск. Ние искаме застраховка върху имущество, което служи като обезпечение. Изискваме често и животозастраховка. В малкия и средния бизнес нещата обикновено са свързани с един собственик, от чиято работоспособност зависят развитието и успехът на фирмата. Така че има логика да бъдем подсигурени откъм живота и здравето на човека, от чиито умения зависи погасяването на съответния кредит.

- Неотдавна спечелихте доверието на Европейската банка за възстановяване и развитие и тя ви отпусна специална кредитна линия за обслужване на малки и средни предприятия.

- Преценихме, че условията, които ЕБВР предлага в този сектор, са най-добри и много подходящи за България. Кандидатствахме за подобна кредитна линия. Мина един процес на „дюдю дилиджънс“, т. е. детайлно разглеждане на нашите кредитни процедури, на кредитния ни портфейл, на начина, по който осъществяваме цялостната си дейност като банка - така, както и ние правим детайлно проучване на своите клиенти, които кредитираме. Цялата тази процедура приключи успешно и бордът на директорите на ЕБВР реши да отпусне на ТБ „Алианц България“ кредитна линия на стойност 5 млн. евро. В края на септември тази година подписахме съответния договор и вече сме в процес да стартираме усвояването на средствата.

- Кажете няколко думи за екипа, в който и с който работите.

- Всеки бизнес се прави с хора. Всъщност бизнесът е това, което са хората. Аз съм щастлив и горд, че работя в „Алианц България Холдинг“ и конкретно в ТБ „Алианц България“. Хората тук са чудесни. Уча се от всеки един от тях. От една страна, те са много различни, а, от друга страна, като екип те са успели да постигнат голям синергетичен ефект. Онзи ефект, при който едно плюс едно са много повече от две. Комбинираните ни усилия не са механичен сбор от усилията, които всеки от нас полага отделно, а значително повече.

Разговора води СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ

„ Преценихме, че условията, които ЕБВР предлага в този сектор, са най-добри и много подходящи за България. Кандидатствахме за подобна кредитна линия. Мина един процес на „дюдю дилиджънс“, т. е. детайлно разглеждане на нашите кредитни процедури, на кредитния ни портфейл, на начина, по който осъществяваме цялостната си дейност като банка - така, както и ние правим детайлно проучване на своите клиенти, които кредитираме. Цялата тази процедура приключи успешно и бордът на директорите на ЕБВР реши да отпусне на ТБ „Алианц България“ кредитна линия на стойност 5 млн. евро. В края на септември тази година подписахме съответния договор и вече сме в процес да стартираме усвояването на средствата. **“**

12-о място сред 35-те, които функционират на българския пазар, а в ипотечното кредитиране по последни данни сме на 7-о място.

Предлагаме и атрактивни автомобилни кредити. Този сегмент от пазара е доста интересен, защото се конкурираме основно с лизинговите компании. Но кредитът има доста предимства пред лизинга.

Освен на банкиране-

- Вие предлагате и специални кредити за малки и средни предприятия.

- През тази година разработихме четири нови програми, насочени към този сектор. Те са навременни и конкурентни. Като пример ще дам програмата за покупка на земеделски земи. Този пазар се развива доста динамично в цялата страна. Цените се покачват, расте и обе-