

Светослав Гаврийски - главен изпълнителен директор на ТБ „Алианц България“



ВСИЧКИ ОТ БАНКОВАТА СИСТЕМА СМЕ ГОТОВИ ЗА ЧЛЕНСТВОТО В ЕС

● **Наградата за най-динамично развиваща се банка е напълно заслужена**

Г-н Гаврийски, вие бяхте управител на БНБ и имате наистина панорамна представа за българската банкова система, за нейното състояние и развитие, за нейните перспективи. Какво ви привлече в ТБ „Алианц България“?

- Познавам банката от самото ѝ създаване през 1997 г. Тя се развива много добре и не бе случайно, че получи наградата за най-динамично развиваща се банка на българския пазар за 2005 г. в категорията „Динамика и развитие“. Както знаете, при зът ни бе присъден в рамките на престижния конкурс „Банка на годината“, организиран от в. „Пари“. Критериите, по които банката бе отличена, включват оценка на ръста спрямо 2004 г. по балансово число, собствен капитал, кредитен портфейл, привлечени средства и финансов резултат. Това е признание за усилията на ТБ „Алианц България“ да се наложи като модерна и гъвкава банка, предлагаща атрактивни продукти. Не съществуват никакви проблеми по отношение чистотата на портфейла, капиталова адекватност, ликвидност и др. Това е институция, в която приех да работя с удоволствие.

Освен това не мисля, че има съществена разлика между управлението на една голяма и една по-малка банка. Предизвикателствата са едни и същи; дори в по-малката - с нейния стремеж за растеж и за внедряване на нови продукти - те са и по-големи. Важно е и това, че хората тук са добри професионалисти.

- Ръководите банката от 6 месеца. Естествено е, че сте били информирани и за постиженията ѝ през 2005 г. Какви тенденции можете да откриете за първото полугодие на 2006 г.?

- Банката е създадена да обслужва повече структури на холдинга. Но през последните две години тя има много бурно развитие. Вече е стабилна институция с голям ръст през миналата година по всички показатели - привлечени средства, активи, собствен капитал, финансови резултати, качество на кредитния портфейл, печалба към активите, степен на покритие на активите, възвръщаемост на

собствения капитал, съотношение на кредити към депозити, съотношение на приходи към разходи и т. н. Затова имаме водещи позиции при някои от продуктите, които се предлагат на банковия пазар. ТБ „Алианц България“ е между първите 10 в ипотечното кредитиране например.

Като управител на БНБ съм наблюдавал развитието на банката. Сега мога убедено да кажа, че тя има потенциал за още по-високи постижения. Резултатите от първите шест месеца на годината потвърждават това. Нарастват привлечените средства на гражданите, нарастват кредитите - с 90 млн. лева повече, което представлява ръст от 34 на сто. Мисля, че перспективите са много добри.

- Нашият вестник е следил отблизо развитието на банката и стремежа на нейния мениджмънт да я превърне в клиентски ориентирана институция. Вие продължавате ли тази тенденция?

- Да, стремежът ни е да развиваме банкирането на дребно. Банката има 35 клона и 80 места за продажби. От началото на годината бяха направени много промени в продуктите с оглед конкурентоспособността. Конкуренцията става все по-ожесточена и затова бе необходимо да се променят и усъвършенстват и структурата, и информационните технологии на банката. Въведени бяха и нови продукти. Достатъчно е да посоча, че издадохме първата кредитна карта с чип на българския пазар. Това е първата „интелигентна“ карта, която ни въвежда в бъдещето на електронните разплащания. С това ТБ „Алианц България“ доказва, че наистина е динамично развиваща се финансова институция, прилагаща най-съвременни технологии. Постигнатото в тази посока разширява възможностите ни да предлагаме на клиентите услуги на европейско ниво. Пускането на „разумна“ карта е събитие в банковата система, което демонстрира най-новите тенденции в картовото разплащане. Без модернизиране нито една банка не би могла да просъществува.

Актуализирахме също така всички нива на кре-

дитите, обръщаме голямо внимание на кредитирането на автомобили, от началото на годината въведохме кредитирането на малки и средни предприятия. Стремим се да предлагаме всички продукти, които се предлагат от банковата система като цяло. Ще добавя, че имаме и VIP обслужване, имаме и интернет банкиране. Смятам, че банката вече притежава, образно казано, завършен вид и е в състояние да се конкурира с продуктите на всички банки.

- Като банка в холдинг вие работите и в сферата на застраховането и осигуряването.

- Да, нашите продукти се продават кръстосано. Служителите ни предлагат пакети, в които са включени и застрахователни, и осигурителни, и банкови продукти. В холдинга има една нова структура, която се ръководи от г-н Станислав Сираков и която предлага комплексно обслужване на „едно гише“ на гражданите. Това означава, че в тези офиси служителите на холдинга ще продават всички продук-

тите, обръщаме голямо внимание на кредитирането на автомобили, от началото на годината въведохме кредитирането на малки и средни предприятия. Стремим се да предлагаме всички продукти, които се предлагат от банковата система като цяло. Ще добавя, че имаме и VIP обслужване, имаме и интернет банкиране. Смятам, че банката вече притежава, образно казано, завършен вид и е в състояние да се конкурира с продуктите на всички банки.

тостта на банковата система. Но дали е намаляло въобще кредитирането в България, не може да се каже категорично, защото кредитите се дават и извън банките по много други пътища. Да вземем лизинговите продажби на автомобили.

Мога да кажа, че в рамките на банковата система лошите кредити са много малко като процент. Така че тя, банковата система, е стабилна - и това

тегически цели като пазарен дял, въвеждане на нов продукт или нова инвестиция.

Наблюденето от страна на БНБ е много стриктно - ежедневно, на 15 дни, ежемесечно, на тримесечие изпращаме всякакви данни, така че някоя евентуална неблагоприятна перспектива веднага може да бъде установена и предотвратена.

Преди няколко години непрекъснато ни критикуваха, че не кредитираме индустрията и гражданите; сега пък ни упрекуват, че много кредитираме! Нямам никакви притеснения относно развитието на финансовата система в България.

- Не можем да не спомнем мястото и ролята на фондацията „Проф. д-р Велеслав Гаврийски“ в областта на застраховането и осигуряването. Петата национална конференция в Свищев имаше изключителен успех и като участие, и като тематика. Сигурно това ви е приятно - като син на специалист и преподавател, полагал основите на застраховането?

- Първо трябва да благодаря на застрахователите, които при създаването на фондацията избраха тя да носи името на моя баща. Радвам се, че фондацията успя да развие широка дейност и да се стабилизира финансово, защото само с ентузиазъм и желание нещата не стават. Чудесно е, че се връщат награди за цялостен принос в застраховането, че се отпускат стипендии на способни млади хора, че се организират конференции и семинари, че се издават учебници и книги. Това е добре за всички застрахователи. Фондацията намери своето място и е в помощ на застраховането. Винаги съм се опитвал да подпомагам дейността ѝ. Всяко професионално общество се нуждае от подобен център. Благодаря на ръководството на фондацията - на доц. д-р Янаки Андреев, на доц. Диана Иванова, на инициатора Максим Максимов. Радвам се много на това положително развитие и искам да пожелаем успех и в бъдеще.

- Бихте ли казали нещо за екипа, с който работите?

- Екипът се състои предимно от млади хора. Удоволствие е да се ра-

боти с тях. Въпреки че са млади, те са изключително способни специалисти. Г-жа Галя Димитрова, която ръководи „Банкиране на дребно“, работи отдавна в банката; може да се каже, че е израснала тук, за да стигне до нивото на изпълнителен директор, познава в детайли работата и клиентите. Г-н Георги Момчилов, който ръководи „Корпоративно банкиране“, е от година и половина в банката. И двамата не желят сили за разработване на нови продукти, за реализиране на идеи, които са насочени към усъвършенстване на продуктите и на цялостната дейност на банката. Разбира се, не мога да пропусна г-н Димитър Желев, който е председател на Управителния съвет; и неговият дял в развитието на бизнеса е изключителен. Работим като екип, и бих си позволил да кажа, като добър екип. Стремежът ни е да направим банката такава, каквато заслужава да бъде, защото има голям потенциал. Намеренията ни са амбициозни, но не са неизпълними. Надявам се и аз да имам дял в тяхната реализация.

Но това зависи не само от ръководния екип. Смятам, че хората, които работят в ТБ „Алианц България“ - не само в централния офис, а като цяло - са на добро експертно ниво. Искам чрез страниците на вашия вестник да благодаря на всички, които работят в банката, и да им пожелаем здраве и успехи. Те са млади, много по-млади от мен. Така че им предстои много работа.

- Какви са очакванията ви от бъдещото ни европейско членство? ТБ „Алианц България“ отдавна е в Европа - какво друго можеше да означава съгласието на Алианц Груп - Мюнхен, да ви даде името си...

- Както ТБ „Алианц България“, така и цялата ни банкова система са готови за членството в ЕС. Това ще бъде едно формално, бих казал, преминаване, защото отдавна нашата банкова система е европейска и работи по европейски. Участието на големи, стабилни европейски банки в банковата ни система е над 90 процента. Но и не е само това. Всички банки у нас се преустроиха и сега едва ли има в Европа финансова услуга, която да не се предлага и на нашия пазар.

Разговора водиха ПЕТЪР АНДАСАРОВ, СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ
Снимки
ГЕОРГИ ДЕРМЕНДЖИЕВ



те твърди не само от българска страна. През последните две години конкуренцията между банките се изостри, нивата на лихвите рязко паднаха, а рекламата по отношение на обещанията нередко е прекалена. Но лихвите по начало бяха много високи, така че падането им е обяснимо. Сега и фирмите са стабилни, и гражданите имат по-високи до-

ходи. Не вярвам, че предлагането на кредити води до някаква заплаха за финансовата стабилност в страната и особено за банковата система.

- Напоследък се коментира въпросът за необезпечените кредити.

- Всяка банка, включително и нашата, разбира се, си има управление, което се занимава с оценка и управление на риска. БНБ ежемесечно преценява състоянието на кредитите и може да вземе съответните мерки. Банките са прецизни от гледна точка на финансовото си състояние. Няма такава, която да цели да раздаде ей така парите си и никой да не ѝ търси отговорност за това. Всяка банка си поема риска - дали да даде нулева лихва например. Акционерите преценяват дали могат през известен период да намалят нивата на печалбата заради постигане на стра-

ти на отделните дружества. Като пример мога да дам последната промоция на застраховката „Каско“, в която при щета плащането се извършва по дебитна карта на банката и се обслужва автоматично и безплатно.

- Какво мислите за банките, за банковата система, за тяхната кредитна политика, за кредитния бум? Сред хората се говори, че някои реклами са доста подвеждателни. Знаете, че и МВФ се изказва отрицателно срещу нарастването на потребителските кредити и въведе някои ограничения чрез БНБ.

- Оценката в момента е положителна и ограниченията в кредитирането постепенно трябва да бъдат премахнати. Не може да се оцени еднозначно какви са резултатите от ограниченията. Те са може би положителни от гледна точка на стабил-