

Алексей Александров: «Мой основной жизненный принцип: обучая других, учишься сам»



РАСПРОСТРАНЕННОЕ УТВЕРЖДЕНИЕ, ЧТО УЧИТЬСЯ НИКОГДА НЕ ПОЗДНО, НЕ ПРОСТО КРЫЛАТАЯ ФРАЗА, НО И ДЛЯ МНОГИХ УКРАИНСКИХ БИЗНЕСМЕНОВ НОВОЙ ВОЛНЫ ЖИЗНЕННОЕ КРЕДО. ИМЕННО ТАКИЕ ПРИНЦИПЫ ИСПОВЕДУЕТ **АЛЕКСЕЙ АЛЕКСАНДРОВ** — НАШ СОБЕСЕДНИК — **НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА PRIVATE BANKING УКРСИБ-БАНКА VNP PARIBAS GROUP, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КЛУБА ПО ВОПРОСАМ ПЕРСОНАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ PRIVATE BANKING ПРИ НЕЗАВИСИМОЙ АССОЦИАЦИИ БАНКОВ УКРАИНЫ (НАБУ), ВЫПУСКНИК МВА-2008 МИМ-КИЕВ**

ГД: У каждого успешного человека есть свои жизненные принципы. Какими руководствуетесь Вы?

Алексей Александров: Я с удовольствием делюсь полученными знаниями и совершенно не понимаю позицию людей, которые этого не делают. Обучая других, учишься сам. Если два человека имеют по одной идее, то, доверив свои знания друг другу, каждый из них на выходе получит по две.

Мое окружение, сотрудники департамента, который я возглавляю, — это люди, которые так же, как и я, любят учиться

ся, много читают и, обладая колоссальным багажом знаний, не собираются останавливаться на достигнутом. С ними чрезвычайно интересно работать и развиваться: они мотивируют делать шаг вперед.

ГД: Основную часть Вашего более чем 17-летнего опыта работы в банковской сфере Вы выполняете функции топ-менеджера. Какими правилами при этом руководствуетесь?

А. А.: В книгах Д. Клавелла есть занятное определение японца как «человека с семью лицами». По-моему, любой руководитель должен стремиться соответствовать этому определению: каждая ситуация индивидуальна и вынуждает реагировать по-разному. Я убежден, что необходимо придерживаться баланса разума: в одном случае быть авторитарным, в другом — мягким. К слову, мягкость и гибкость — это один из принципов восточных боевых искусств.

За счет знакомства с западными практиками ведения банковского бизнеса наш клиент достаточно хорошо подготовлен, поэтому среди основных правил — клиентоориентированность, инновационность, универсальность, четкость и возможность самостоятельно разобраться в ситуации. Сотрудники обязаны всячески опровергать принцип «один в поле не воин».

Именно этому меня учили в бизнес-школе МИМ-Киев: если вы ставите перед собой задачу, просчитайте ее; если то, что вы хотите сделать, не поддается исчислению, это повод задуматься над корректностью задачи.

ГД: Как Вы начинали, как строилась Ваша карьера?

А. А.: В 1996 году, по окончании моего базового образования, мне повезло: я попал в ПриватБанк, где принимал непосредственное участие в первом украинском проекте по выпуску карт VISA и MasterCard. Затем я перешел в банк «Грант» — одно из самых передовых в технологичном плане финансовых учреждений на то время, возглавив проект по выпуску платежных карт с чипом, что тогда по праву считалось технологичным прорывом на украинском рынке.

Позднее мне предложили занять позицию начальника валютного отдела в банке «Финансы и Кредит» — это уже был совсем другой спектр задач и другие перспективы. Руководство шестью различными направлениями банковского бизнеса на позиции заместителя директора филиала — это мой первый серьезный опыт как топ-менеджера.

В УкрСиббанк меня пригласили, не буду скромничать, как одного из лучших специалистов по карточным технологиям на тот период. Я возглавил, пожалуй, самый мощный в Украине проект ГЕО по реализации выпущенных смарт-карт (250–300 тыс.).

Затем мне посчастливилось руководить мидл-офисом — бизнес-направлением в центральном офисе крупнейшего банка: карточные, депозитные, кредитные, валютные операции, ценные бумаги, корреспондентские счета и т. д. На этой позиции ко мне пришло понимание функционирования банка как системного бизнеса. Я признателен одному из моих учителей И. В. Марьянко, которая потратила много времени на мое развитие. Однако по прошествии нескольких лет я понял, что все-таки хочу работать с клиентами.

Когда в банке появилось совершенно новое для рынка, прогрессивное и доселе неведомое в Украине направление

private banking и мне было предложено его возглавить, я с большим энтузиазмом согласился. Как сейчас помню свои безуспешные попытки найти в Сети информацию о том, что же это такое и как выстраивать бизнес. В 2003 году в украинском Интернете ее просто не было. Единственная книга Дэвида Моа «Private banking», стоившая колоссальных денег, давала срез знаний, которые слабо подходили для Украины.

Получив поддержку от руководства УкрСиббанка в виде инвестиций в знания, я существенно поднаторел в данной области и даже прошел курс стажировки в Российской Федерации и Великобритании. Уже в 2005 году услуга private banking стала в УкрСиббанке полноценным бизнес-направлением.

Когда пришел именитый западный бренд BNP Paribas, мы испытывали некоторую тревожность касательно того, насколько наша модель ведения бизнеса соответствует европейским параметрам и общепринятым мировым стандартам. И помню свой восторг после проведенной презентации, когда стало понятно, что модель, структура и идеология нашего бизнеса полностью отвечают наивысшим требованиям BNP Paribas.

За счет знакомства с западными практиками ведения банковского бизнеса наш клиент достаточно хорошо подготовлен, поэтому среди основных правил — клиентоориентированность, инновационность, универсальность, четкость и возможность самостоятельно разобраться в ситуации. Сотрудники обязаны всячески опровергать принцип «один в поле не воин»

ГД: Насколько применим такой европейский подход к украинскому бизнесу?

А. А.: Конечно, наш клиент ментально отличается от европейского. У нас на рынке главенствует первое поколение владельцев капитала, тогда как у них — третье-четвертое; нашему клиенту в среднем 35–45 лет, европейцу — 65–75. Да и с точки зрения приоритетов мы нацелены на разные вещи...

Причина в том, что последние 70 лет мы жили совершенно в ином окружении. Это неплохо, просто по-другому. Когда западные банки приходили в Украину с решением, которое по умолчанию хорошо работало в Западной и Центральной Европе, было ожидание, что на 100 % из ста возможных это сработает и здесь. Затем оказывалось, что общепринятые в Европе ценностные характеристики, режим работы той или иной идеологии дают сбой, потому что для украинского клиента это неинтересно, либо же он еще не привык этим пользоваться. Проблема более системна, чем кажется поначалу, суть в отсутствии научного подхода в работе.

Бизнес-школа МИМ-Киев — это образование для практиков — людей, которые по 5–10 лет отработали на различных должностях, в разнообразных сферах и обладают богатым опытом. Она дает систематизированные, практические знания в эффективной динамике с привязкой к украинскому бизнесу. Не знаю, пришел бы я самостоятельно к предложенному здесь списку литературы

ГД: Почему Вы приняли решение получить бизнес-образование, ведь на тот момент Вы и так занимали достаточно высокую должность? Насколько полезным оно оказалось?

А. А.: Некоторые люди связывают диплом и надпись в нем с занимаемой позицией. Я сторонник другого подхода. У профессора Г. В. Задорожного из ХНУ им. Каразина, под руководством которого я защищал кандидатскую работу, есть очень емкий и красивый месседж, который звучит так: «Диплом права на ум не дает». Добавление еще одного диплома в коллекцию никогда не было для меня мотивацией к получению образования.

Бизнес-школа МИМ-Киев — это образование для практиков — людей, которые по 5–10 лет отработали на различных должностях, в разнообразных сферах и обладают богатым опытом. Она дает систематизированные, практические знания в эффективной динамике с привязкой к украинскому бизнесу. Не знаю, пришел бы я самостоятельно к тому списку литературы, который мне предложила про-

фессура МИМ-Киев, за такой короткий период времени. Скорее всего, прочел бы в разы больше ненужной информации.

Мне импонируют отношения, которые присутствуют в бизнес-школе: не профессор–студент, а партнер–партнер. МИМ-Киев подарил мне нескольких учителей, один из которых — Макс Абрамович Гольцберг — человек, которого знают во всем мире, он является академиком Международной академии менеджмента.

Благодаря социуму, который создается внутри, я приобрел контакты с яркими и умнейшими людьми. Наша группа организовалась в 2008 году в самый разгар кризиса, было довольно интересно наблюдать за ребятами, которые инвестировали в знания в момент, когда все экономили. Это и есть та среда умнейших специалистов, попадая в которую, согласно теории игр, можно «умножиться на два» и стать гением.

ГД: Вы планируете свою карьеру? Кем видите себя в будущем, например в 60–80 лет?

А. А.: Я всегда с легкой улыбкой смотрел на людей, которые говорят о том, что у них есть план на 30 лет вперед, однако иметь стратегические цели можно и нужно. Например, волею судеб, достаточно большое место в моей жизни занимает научная работа, ее можно планировать, так как есть четко прописанные действия и сроки. Стараюсь учитывать жизненные факторы: здоровье, обучение детей и т. д.

Что касается будущего, я был бы не против преподавать в престижном, знаменитом на весь мир и безумно популярном среди студентов украинском вузе. Звучит, вероятно, как шутка, но я говорю это вполне серьезно: я думаю, что с точки зрения наукоемкости и потенциала Украина обгоняет даже Соединенные Штаты. Или, как минимум, Россию и Польшу, если посмотреть на индекс развития потенциала человека. Мне всегда импонирует участие в разного рода научно-практических мероприятиях, сейчас я работаю на 3–4 конференциях в году, инвестируя в них свое свободное от работы время.

ГД: Если сейчас оглянуться назад, какими достижениями на протяжении Вашей карьеры Вы можете гордиться?

А. А.: Я горжусь успехами моей команды. Несмотря на непростую экономическую ситуацию, у нас практически нет потерянных клиентов. С ходу не могу сказать, сколько у нас призов как лучшей команды Private Banking на рынке Украины: Luxury Awards, Euromoney, The Banker, ИнвестГазета... Три книги, которые я написал, нашли своих читателей. В клубе Private banking, президентом которого я являюсь, создалась этическая среда, в которой есть понимание ответственности друг перед другом и перед клиентами. Что

касається соціальної відповідальності, то УкрСиббанк підтримує дом-музей Булгакова, що також є важливим проектом для мене особисто.

Собственно, завдяки нам на українському трудовому ринку з'явилася професія «приватний банкір». УкрСиббанк вважається маркет-мейкером в цій сфері.

В особистому плані безумно горжусь тим, що у мене три дочки, їх досягненнями. Старша, їй 10 років, добре знає англійську мову і недавно перемогла в музичному конкурсі. Співдружина ось-ось випустить свою другу книгу. Мій батько, полковник ВС України в відставці, продовжує займати активну громадську позицію; тесть розвиває власний бізнес і забезпечує роботою майже 200 громадян України. Це мій надійний і підтримуючий мене світ.

ГД: Ви відчуваєте себе реалізованим людиною?

А. А.: В 39 років сказати, що я повністю реалізований і всім задоволений? Звичайно ж ні. У мене велика кількість

планів і ідей: наукова робота, банківська кар'єра, подорожувати і побачити весь світ. Мені подобається бізнес, яким я керую, хочу і далі розвиватися на цьому напрямку. Я впевнений, що у цього ринку в Україні велике майбутнє. Я переповнений бажанням робити крок вперед, пробувати щось нове. **Д**

СПРАВКА ГД

Алексей Александров — кандидат економічних наук, випускник MBA-2008 бізнес-школи МІМ-Київ, заступник голови правління, начальник департаменту Private Banking УкрСиббанка BNP Paribas Group, голова Клубу з питань особистого банківського обслуговування private banking при Незалежній асоціації українських банків (НАБУ), автор більше сорока наукових публікацій, трьох монографій і наукових збірників, один із ідеологів інституціонального розвитку бізнесу private banking в Україні.



Міністр освіти і науки України (МІМ-Київ)
Листівня МІМ-Київ, Україна / E-mail: 265133, тел: 1631, 2013

PMD

БІЗНЕС-ШКОЛА
MIM
MIM-KYIV

Набір на програми розвитку управлінського персоналу:

- PMD "Міні-MBA"
- PMD "Маркетинг"
- PMD "Операційна досконалість"
- PMD "Менеджмент + Лідерство"

(044) 585 02 85
www.mim.kiev.ua

Program for Management Development / Програма розвитку управлінського персоналу