

*Сбербанк нашел человека на пост куратора пенсионного и страхового бизнеса, который стал вакантным после ухода старшего вице-президента Дениса Бугрова весной этого года. Управление этими направлениями возьмет на себя выходец из регионов Петр Колтыпин, который в должности старшего вице-президента будет совмещать новые обязанности с управлением территориальным развитием банка. Такой подход может повысить эффективность использования сети Сбербанка, но займет время на освоение нового направления непрофильным для него топ-менеджером, указывают эксперты.*

О том, что кураторством двух небанковских бизнесов Сбербанка займется старший вице-президент Сбербанка Петр Колтыпин, «Ъ» рассказали несколько источников в банке. По данным «Ъ», сотрудникам «Сбербанк страхования» и НПФ Сбербанка уже объявили о новом кураторе, но комментировать его назначение они не стали. Расширение полномочий «Ъ» подтвердил сам господин Колтыпин, с недавних пор в должности старшего вице-президента курирующий блок «территориального развития» Сбербанка. До прихода в центральный аппарат Сбербанка Петр Колтыпин в 2014–2015 годах возглавлял Центрально-Черноземный территориальный банк Сбербанка, в 2011–2014 годах – Северо-Кавказский банк. В структуре Сбербанка он работает с 1996 года.

Расширение полномочий господина Колтыпина стало возможным в результате ухода из Сбербанка старшего вице-президента Дениса Бугрова, кроме небанковского бизнеса отвечавшего также за стратегию корпоративного развития.

По мнению экспертов, у такого кадрового назначения есть как плюсы, так и минусы. «Концентрация в одних руках территориального развития, пенсионных и страховых продуктов, важным каналом распространения которых является банковская сеть, может повысить эффективность их продаж и результативность использования сети», – полагает глава совета директоров Top Contact Артур Шамилов.

По состоянию на 1 апреля сеть Сбербанка насчитывала 16 территориальных банков и почти 17 тыс. отделений и офисов продаж. И если страховые продукты Сбербанка до недавних пор и так полностью реализовывались через нее, то в продаже пенсионных продуктов есть возможности для лучшего использования сети. По словам гендиректора «Сбербанк страхования» Максима Чернина, до последнего времени в страховом бизнесе сеть отделений Сбербанка и его «дочки» «Сетелема» (на нее приходится 5% продаж) была единственным каналом продаж. С конца прошлого года «Сбербанк страхование»

запустило продажу страховок онлайн, их доля в общих продажах меньше 1%. По словам гендиректора НПФ Сбербанка Галины Морозовой, сейчас через банковские отделения Сбербанка заключается порядка 90% договоров об обязательном пенсионном страховании (на перевод пенсионных накоплений) и около 50% договоров о негосударственном пенсионном обеспечении, остальные НПФ продает собственными силами.

Впрочем, освоение топ-менеджером нового для него направления потребует времени, полагают участники рынка. «Денис Бугров гораздо лучше разбирался в специфике самих продуктов (пенсионных, страховых), поскольку работал в момент становления этих направлений в Сбербанке», – говорит руководитель аналитического департамента инвесткомпании QV Finance Дмитрий Кипа. «Петр никогда не управлял небанковскими активами, и в этом смысле ему придется многое наверстывать», – говорит источник «Ъ», хорошо знакомый с господином Колтыпиным по работе в Черноземье. Впрочем, его самого новое непрофильное направление не смущает. «Непосильных задач не существует», – заявил он «Ъ».

**Источник:** [Коммерсантъ](#), № 61, 08.04.15

**Авторы:** Дементьева К., Инютин В., Яковлева М.