

Актуальное интервью

**Однако крупнейший магнитогорский банк – Кредит Урал Банк – с уверенностью и оптимизмом смотрит в будущее.**

О том, как банку удаётся вести успешную деятельность в сложное время, о новой стратегии и планах кредитной организации в интервью «Магнитогорскому металлу» рассказала председатель правления Банка «КУБ» (АО) Светлана Ерёмкина.

**– Светлана Вадимовна, вы являетесь первым лицом Кредит Урал Банка с ноября прошлого года, и в новый финансовый год банк вступил под вашим руководством. Расскажите, с какими результатами начался для банка 2016 год?**

– На мой взгляд, региональный банк может быть успешным, когда он близок к региональным клиентам, когда прекрасно понимает специфику города и области. Благодаря знанию местного рынка, гибкому подходу и оперативности принятия решений, он может конкурировать с федеральными игроками. Все вышеперечисленное и есть наше основное конкурентное преимущество. По факту, на фоне убытков, которые многие российские банки фиксировали в 2015 году, мы сгенерировали прибыль.

Достойные показатели в очередной раз свидетельствуют о стабильности КУБа и подтверждают потенциал для дальнейшего развития.

Так, объём средств на клиентских счетах достиг 23,1 млрд. рублей, что на 18 % выше аналогичного показателя на начало 2015 года. В том числе прирост средств на счетах физических лиц составил 9,7 %, преодолев рубеж в 16 млрд. рублей. Данные показатели отражают тот факт, что жители города выбирают Кредит Урал Банк, считая его надёжным партнёром и доверяя ему свои денежные средства.

Особо отмечу, что банк демонстрирует высокий уровень показателя основного норматива банка России – достаточности собственных средств – одного из наиболее весомых показателей надёжности. На начало года он составил 16,8 %, при минимально необходимом в 10 %. Кроме того, в 2015 г. в очередной раз подтвержден рейтинг Кредит Урал Банка – на уровне А+ «Очень высокий уровень кредитоспособности», прогноз одного из рейтинговых агентств «Эксперт РА».

Сегодня у банка есть все, что нужно для стабильного развития и сохранения надёжности: безупречная репутация, поддержка сильного акционера в лице одного из крупнейших банков России, крепкая клиентская база, опыт наших сотрудников.

**– Приоритетным направлением деятельности КУБа является обслуживание частных клиентов. Что было сделано в этом направлении в прошедшем году?**

– Начну с того, что в 2015 году принципиально изменилось поведение наших клиентов, и в настоящее время более 50 % операций по банковским картам проводится в безналичном порядке. Расчёты наличными уходят в прошлое.

Развивая линейку карточных продуктов и сервисов, Кредит Урал Банк стремится предоставлять клиентам новые возможности и дополнительные преимущества. На сегодня в программах лояльности принимают участие более 80 партнеров по различным направлениям, среди них – крупные региональные и федеральные предприятия.

2015 год стал знаковым в развитии совместного с ОАО «ММК» социального проекта «ММК Plus». Для сотрудников градообразующего предприятия банком выпущено более 55000 карт, и сегодня свыше 60 % безналичных операций, совер-

# Светлана Ерёмкина: «У Кредит Урал Банка есть все ресурсы для развития»

Наступивший 2016 год обещает быть непростым для российского банковского сектора



шаемых работниками комбината, приходится на операции по картам «ММК Plus».

По инициативе администрации Магнитогорска банк принял участие в проекте «Магнитогорск – место встречи Европы и Азии», в рамках которого создана банковская карта с брендом города.

Как банк родного города, мы заинтересованы в повышении доступности банковских услуг для населения Магнитогорска. В 2015 году потребительское и ипотечное кредитование стало доступно всем горожанам, и теперь, чтобы оформить кредит, не обязательно получать зарплату через наш банк.

Благодаря участию банка в государственной программе субсидирования автокредитов 82 % наших заемщиков приобрели автомобили на льготных условиях.

Обеспечить всем категориям клиентов высокий уровень обслуживания – непростая задача, но мы стараемся «держать марку». Кредит Урал Банк – один из немногих в нашем городе банков, готовых предложить клиентам с определённым уровнем дохода особый уровень сервиса. Так, в мае мы презентовали современную и комфортную зону индивидуального обслуживания «Бизнес-класс», и практически с момента открытия получаем положительные отзывы от клиентов.

**– Не можем оставить без внимания тему благотворительности, которой Кредит Урал Банк традиционно уделяет большое внимание.**

– Действительно, в прошедшем году копилка добрых дел банка заметно пополнилась, и многие из них горожане могут видеть своими глазами.

По приглашению администрации Магнитогорска Кредит Урал Банк с удовольствием поддержал создание аллеи редких пород деревьев в сквере им. М. В. Ломоносова, принял активное участие в торжественных мероприятиях в честь 70-летия Победы в Великой Отечественной войне.

Замечательный подарок к Новому году преподнёс наш банк школьникам левобережья – в посёлке Железнодорожников на 12 участке осуществлена реконструкция хоккейной коробки. На протяжении многих лет мы сотрудничаем с любимым магнитогорцами хоккейным клубом «Металлург». И этот сезон не стал исключением: КУБ выступает в качестве официального партнера клуба.

**– Сегодня мы наблюдаем неопределённость экономической ситуации в стране, которая оказывает непосредственное влияние на банковский сектор. Каковы ваши прогнозы развития банковской сферы?**

– Любая серьёзная компания определяет направления своего развития с учётом тенденций и факторов внешнего окружения, которые могут как негативно сказаться на ее деятельности, так и предоставить новые возможности для развития.

В настоящее время одним из важных факторов, влияющих на банковскую отрасль, является усиленный контроль со стороны Центрального банка РФ, регулятор ужесточил требования к достаточности капитала и качеству активов. В связи с этим процесс «чистки» банков продолжится. Мы в этом видим и положительный момент, ведь КУБ в Магнитогорске – это

«тихая гавань», а по надёжности – на уровне госбанков. Поэтому переток клиентов из рискованных банков – дополнительный источник увеличения нашей клиентской базы, которая на сегодня составляет 70 % экономически активного населения Магнитогорска, а также более 30 % пенсионеров города.

Смысл существования банков – эффективное распределение денежной массы в экономике посредством кредитования. Наблюдаемый сегодня спад в сфере предпринимательства, сокращение уровня реальных доходов населения повлечёт замедление темпов кредитования. В сложившихся рыночных условиях кредитные организации будут фокусироваться на сохранении и удержании клиентской базы.

Мобильные устройства – это будущее. Современное поколение выбирает банки, готовые предоставить оперативный, удобный и безопасный доступ к банковским услугам с помощью различных гаджетов. Поэтому финансовые организации уделяют особое внимание развитию удаленных каналов обслуживания, цифровых продуктов и сервисов. Но и банковские отделения по-прежнему будут нужны – личный контакт с клиентом без отделения невозможен.

Текущая ситуация – это полная смена парадигм. Если в период динамичного роста экономики нормальная задача – заработать, то во время кризиса наша цель – не потерять.

Все эти тенденции мы учли при разработке Стратегии развития Банка «КУБ» (АО) на ближайшие годы, которая была утверждена в январе 2016 г.

**– Расскажите, пожалуйста, подробнее о новой стратегии. Каковы основные направления деятельности КУБа в ближайшие годы?**

– Мне не очень нравится слово «стратегия», мы просто хорошо понимаем, что мы будем делать.

Наши инициативы обусловлены новыми вызовами, перед банком стоят новые задачи. Мы рассматриваем разные возможности для их решения, разные сценарии развития.

Главное направление развития в ближайшие годы – сохранение лидирующих рыночных позиций в Магнитогорске. Банк осуществляет свою деятельность только в нашем городе, и мы стараемся оправдать доверие, оказанное магнитогорцами, понимая, какая серьёзная ответственность возложена на нас.

Одним из приоритетов станет углубление взаимодействия с клиентами банка. В том числе в рамках долгосрочного сотрудничества с ключевым партнером – Группой ОАО «ММК», администрацией Магнитогорска, муниципальными организациями. Продолжится реализация совместных проектов и программ лояльности для сотрудников этих предприятий.

В динамичном внешнем окружении мы ставим перед собой задачу сохранить стабильность и надёжность. При этом мы не снимаем с себя задач по повышению внутренней эффективности, стараясь оптимально использовать имеющиеся ресурсы – как технологические, так и трудовые.

Кредит Урал Банк известен горо-

жанам как высокотехнологичный, прогрессивный банк, и мы продолжим курс на совершенствование технического оснащения. Одним из основных направлений развития розничного блока станет повышение интенсивности работы с клиентами через удалённые каналы. Ведь время – самый дорогой ресурс в наши дни.

Под влиянием меняющейся ситуации на рынке мы будем стараться оперативно адаптироваться под внешние изменения. Ведь выигрывает всегда тот, кто быстрее начнёт жить по новым правилам и использовать открывающиеся возможности.

**– Реализация стратегических инициатив требует времени или какие-то нововведения клиенты КУБа смогут увидеть в ближайшем будущем?**

– Уже совсем скоро горожане смогут оценить целый ряд интересных новинок.

Одна из последних разработок, уже доступная нашим клиентам, – карта «MasterCard Gold» с технологией бесконтактных платежей «Pay Pass». Данная технология позволяет мгновенно оплачивать товары и услуги в торгово-сервисных предприятиях, просто приложив карту к считывающему устройству. Это значительно ускоряет процесс совершения покупки и делает его более безопасным.

В рамках реализации проекта «ММК Plus» для сотрудников градообразующего предприятия в ближайшее время мы предложим карточный продукт «ММК Plus Credit». Это уникальное платёжное средство совмещает в себе функции кредитной карты с льготным периодом кредитования (60 дней) и бонусный сервис типа «Cash Back» – вознаграждение клиенту в виде возврата определённого процента от суммы расходов операций при совершении безналичных платежей. Более того, карта «ММК Plus Credit» обладает всеми привилегиями, действующими для дебетовых карт «ММК Plus».

На финишной прямой – внедрение актуального информационного сервиса – мобильного приложения, предназначенного для обеспечения наших клиентов информацией о новостях банка, программах привилегий «ММК Plus» и «Город скидок+», в любом месте и в любое время.

Продолжаем совершенствовать техническое оснащение наших отделений. Недавно состоялось открытие реконструированной зоны обслуживания, расположенной возле центральной проходной ОАО «ММК». Отделение оборудовано по последнему слову техники: помимо стандартных устройств, здесь установлен бигбанд, «электронный кассир», «виртуальный консультант» – такие необычные новинки для ускорения процесса обслуживания и удобства клиентов.

Согласитесь, постоянная работа над созданием новых продуктов и услуг, повышением качества обслуживания клиентов – дело непростое. Но у нашего банка есть все ресурсы для дальнейшей успешной деятельности, и мы будем дальше плодотворно работать, развиваться вместе с нашими клиентами.

Банк «КУБ» (АО). Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2584 от 15.09.2015 г. Реклама