

Актуальное интервью

В июне рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг кредитоспособности Кредит Урал Банка на уровне А+ «Очень высокий уровень кредитоспособности», первый подиумен, прогноз по рейтингу «стабильный». Это означает, что бизнес-модель банка в очередной раз убедила экспертов в своей эффективности и устойчивости к внешним факторам.

Об итогах работы Кредит Урал Банка в первом полугодии журналист «ММ» беседует с председателем правления Банка «КУБ» (АО) Светланой Вадимовной Ерёминой.

- Светлана Вадимовна, 2016 год обещал быть непростым для банковского сектора. Однако финансовые показатели Кредит Урал Банка демонстрируют стабильные результаты. Значит ли это, что КУБ адаптировался к новым экономическим реалиям?

- Сформулирую немного по-другому: период адаптации к сложным экономическим условиям банк пережил с наименьшими потерями. Несмотря на не самую благоприятную внешнюю и внутреннюю экономическую конъюнктуру, в силу которых банки замедлили свою деятельность в сфере кредитования, мы научились работать в таких условиях, что позволяет нам смотреть в будущее с долей оптимизма.

К тому же в последнее время заметен некоторый всплеск позитивных настроений, которому способствовал целый ряд причин, как геополитических, так и внутренних российских. Это и замедление темпов инфляции, и стабилизация курса рубля, и снижение ключевой ставки Центрального Банка. Мы ощущали на себе и меры государственной поддержки ипотеки и автокредитования. Всё это сыграло положительную роль и обернулось ростом покупательского спроса, в том числе приобретений в кредит. Нельзя не отметить и устойчивую позицию градообразующего предприятия – Магнитогорского металлургического комбината, который выступает залогом стабильности наших клиентов.

- Какие показатели работы Кредит Урал Банка наиболее ярко иллюстрируют обозначенные Вами тенденции?

- С начала года зафиксирован рост розничного кредитного портфеля – порядка трёх процентов, или около 200 миллионов рублей. Это, конечно, не 30 процентов, которые фиксировались ещё три-четыре года назад. Но на сложившемся экономическом фоне три процента роста – показатель достойный: прошлый год в целом показал падение совокупного кредитного портфеля банковской системы России, да и в первом полугодии 2016 года отмечается незначительное сокращение. Выросли и активы КУБа – на 11 процентов, в то время как совокупные банковские активы российских кредитных учреждений снизились на 4 процента.

Наиболее высокий темп роста демонстрирует в нашем банке ипотечное кредитование: в первом полугодии мы выдали в 2,5 раза больше кредитов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Наблюдаемое увеличение объёмов автокредитования связываем с продлением государственной программы льготного субсидирования автокредитов, в которой мы имеем успешный опыт участия в предыдущие годы.

Что касается прибыли, банк, сле-

Светлана Ерёмина: «Мы эффективно работаем в новых экономических условиях»

Председатель правления Кредит Урал Банка Светлана Ерёмина подводит промежуточные итоги работы кредитной организации

дня тенденциям рынка, не ставил амбициозных целей на 2016 год. Мы работаем в рамках утвержденного бюджета и даже с небольшим перевыполнением.

- Можно ли говорить о восстановлении темпов кредитования на докризисном уровне?

- В принципе, можно. Наши нынешние показатели аналогичны тем, что зафиксированы в 2014 году. Но если сравнивать с 2012-м и 2013-м, когда галопирующими темпами росло потребление, то темпы розничного кредитования, конечно, ниже. Однако это абсолютно нормальная и даже позитивная ситуация: люди перестали покупать четвёртые-пятые джинсы, перестали выбрасывать продукты, перестали приобретать лишнюю бытовую технику. То есть, горожане очень реально оценивают текущую ситуацию, удовлетворяют, в основном, свои самые необходимые потребности, аккуратно подходят к любым тратам и при этом делают накопления, которые пригодятся в будущем. В этой связи хотелось бы отметить рост средств частных клиентов на счетах

в Кредит Урал Банке. За минувшее полугодие объём розничного депозитного портфеля увеличился на 5,3 процента, превысив 17 миллиардов рублей.

- Обслуживание частных клиентов остаётся приоритетным направлением для Кредит Урал Банка?

- Если посмотреть на структуру Группы Газпромбанка, в которую входит КУБ, мы обладаем наибольшими и наилучшими компетенциями в части обслуживания физических лиц. Деятельность банка в этом направлении построена и достаточно эффективна. И акционер с завидной регулярностью исследует наши методы работы и использует их. Мы ведем постоянную работу над повышением доступности банковских услуг для горожан. В настоящее время обратиться в КУБ за потребительским, авто- и ипотечным кредитом, кредитной картой могут не только наши «зарплатные» клиенты, но и все жители города и близлежащих районов.

Для различных категорий клиентов мы разрабатываем специальные предложения, регулярно проводим акционные мероприятия, постоянно актуализируем наши продукты и услуги в соответствии с требованиями времени.

Имея достаточно устоявшуюся клиентскую базу, мы не только её удерживаем, но и наращиваем. Всё больше горожан пенсионного возраста переводят пенсию в Кредит Урал Банк: за год число клиентов-пensionеров увеличилось на 7 процентов. Показательные результаты работы с юным поколением – студентами городских учебных заведений: прирост количества клиентов, получающих стипендию через наш банк, за год составил 24 процента.

- Одна из современных тенденций развития банковского бизне-

са – переход к электронным банковским услугам. Каковы успехи КУБа в части развития дистанционных систем банковского обслуживания?

- Действительно, диджитализация – это веяние времени. Кредит Урал Банк постоянно совершенствует систему дистанционного банковского обслуживания для удобства клиентов. Всё больше горожан пользуются для оплаты услуг терминалами и банкоматами нашего банка, и для поддержания этой тенденции мы постоянно оптимизируем и расширяем банкоматно-терминальную сеть.

К слову, в январе мы зафиксировали превышение доли безналичных операций над операциями с наличными деньгами. Того, к чему многие банки идут десятилетиями, КУБ достиг достаточно быстро – во многом при поддержке Магнитогорского металлургического комбината, где популярность безналичной оплаты благодаря нашим совместным проектам очень высока.

Объём операций, который осуществляется с использованием интернет-банка, заслуживает особого внимания. Ежедневно нашими клиентами совершается около 4000 транзакций. Число пользователей системы «КУБ- Direct» с начала года увеличилось на 18 процентов, а совсем недавно КУБ поздравил своего 50-тысячного пользователя интернет-банком. Также отмечу, что четверть клиентов интернет-банкинга активно пользуются возможностями системы через мобильное приложение «КУБ- Mobile».

В настоящее время работаем над созданием новой версии системы: она будет ещё более комфортной и удобной в использовании, а также порадует новыми опциями и современным дизайном.

- Год ещё в самом разгаре. Но есть ли уже какие-то реализованные проекты, которые хотелось отметить особо?

- Наиболее интересным стал, считаю, совместный проект с администрацией города Магнитогорска – «Магнитка Plus». Он стартовал в июле. В рамках проекта «Магнитка Plus» выпущены банковские карты для сотрудников муниципальных учреждений города. Самая важная особенность данной программы и ее конкурентное преимущество в том, что мы и наши партнеры не начисляем

Мы и наши партнеры не начисляем какие-то виртуальные баллы, а предоставляем реальную денежную выгоду в момент совершения покупки

какие-то виртуальные баллы, а предоставляем реальную денежную выгоду в момент совершения покупки. На данный момент в программе участвуют 16 партнёров, и в дальнейшем возможности карт «Магнитка Plus» будут расширяться в соответствии с интересами и потребностями клиентов. Размер скидок, предоставляемых держателям карт, достигает 50 процентов. Кроме того, владелец карты может в безналичной форме расплатиться за проезд в общественном транспорте города по льготной схеме расчётов. В ближайшее время карты «Магнитка Plus» получат сотрудники администрации г. Магнитогорска

и других муниципальных учреждений. Всего в рамках проекта будет выпущено около 20 тысяч карт.

Что касается проекта с градообразующим предприятием «ММК Plus», то в его рамках эмитированы и работают более 55 тысяч карт, ставших для своих владельцев привычным платёжным средством.

Мы постоянно развиваем эту программу: исследуя потребности наших клиентов, привлекаем новых партнёров, которые готовы представить привилегии клиентам КУБа. В частности, в связи с ростом потребности в улучшении жилищных условий, влекущим за собой затраты на ремонт, мы работаем над тем, чтобы привлечь в данную

программу крупного ри-

тейлера строительных

и отделочных

материалов.

Ещё одно нововведение – кампусная карта, которую мы создали для МГТУ им. Г.И. Носова. Кампусная карта – это универсальная карта

с идентификационным

и финансовым

приложениями,

предназначенная для преподавателей, сотрудников и студентов вуза.

Она не только является платёжным

инструментом, фактически отменяя

необходимость использования

наличных денег на территории

университета, но и позволяя в без-

наличной форме оплачивать льгот-

ный проезд в транспорте, товары

в вендинговых аппаратах. Пока

он запущен в усечённом виде, но к

сентябрю, к завершению кампании

зачисления студентов, функционал

карты значительно расширяется.

В перспективе карта будет работать

в качестве электронной зачетной

книжки, электронного читательско-

го билета, для доступа к информа-

ционным

ресурсам.

В общем, планов

и идей много.

- Месяц назад появилась инфор-

мация о том, что КУБ приступил



к обслуживанию карт одной из крупнейших международных платёжных систем – китайской China UnionPay. Расскажите, пожалуйста, подробнее об этом.

- Сотрудничество с китайской системой China UnionPay уже в стадии реализации. Мы закончили сертификацию, сегодня принимаем и обслуживаем карты этой системы. В ближайшие месяцы приступим к эмиссии карт China UnionPay, которые принимаются к оплате в 140 странах. Реализация этого проекта имеет политический подтекст: даже в том случае, если карты международных платёжных систем Visa и MasterCard будут заблокированы, наши клиенты, отдыхающие за границей, не останутся без средств.

Другой эквайринговый проект реализуется с российской национальной платёжной системой «Мир». В его рамках мы завершаем сертификацию, и в ближайшее время наши устройства научатся обслуживать карты «Мир», а до конца года Кредит Урал Банк планирует начать и эмиссию карт данной системы. Предполагается, что изначально основной аудиторией держателей карт «Мир» станут сотрудники органов государственной власти.

- Светлана Вадимовна, и в заключение – вопрос лично к Вам. Вы девять месяцев – первое лицо Кредит Урал Банка. Насколько Ваши нынешние ощущения отличаются от тех, с которыми Вы в ноябре прошлого года приступили к работе в должности председателя правления?

- Я прочувствовала всю меру ответственности, которую на себя приняла, достаточно чётко научилась взвешивать риски, оценивать их и, исходя из этого, принимать решение. Чувствую огромную ответственность как за тех людей, которые работают под моим руководством, так и за клиентов и партнёров, с которыми банк сотрудничает уже больше двадцати лет.

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