

Альфа-Банк: Новые возможности для клиентов



7 февраля Альфа-Банк завершит процесс перевода дальневосточных филиалов в статус операционных офисов. Комментирует преимущества новой структуры и делится планами банка на 2009 год директор по корпоративному бизнесу филиала «Хабаровский» Альфа-Банка Марина Перебейнус.

— Марина Юрьевна, в начале февраля все филиалы Альфа-Банка на территории Дальнего Востока станут операционными офисами филиала «Хабаровский». Чем обусловлены такие структурные изменения?

— Переформатирование филиалов в операционные офисы обусловлено двумя основными факторами: изменением банковского законодательства и внедрением в нашем банке качественно новой методологии работы с региональными корпоративными клиентами, основанной на самой современной и многофункциональной IT платформе проекта «Евразия».

Дело в том, что в 2008 году правительство РФ внесло в Государственную думу поправки к закону «О банках и банковской деятельности», которые упрощают и облегчают механизмы открытия региональных подразделений банков. Согласно нововведениям, банк может иметь один филиал в федеральном округе, и этого вполне достаточно для открытия операционных офисов во всех регионах, входящих в данный федеральный округ.

— Как теперь будет выглядеть региональная сеть Альфа-Банка на Дальнем Востоке?

— Отныне система организации бизнеса в регионах будет строиться по «кустовому» принципу. Изменение формата нашего присутствия в регионах позволит нам значительно сократить текущие расходы банка и тем самым серьезно оптимизировать систему управления.

На дальневосточной территории остается один филиал — «Хабаровский». Подразделения банка на Сахалине, во Владивостоке и Находке становятся его операционными офисами. Переход Сахалинского филиала в статус ОО был осуществлен в сентябре прошлого года.

Необходимо заметить, что система принятия решений в опе-

рационных офисах остается такой же, как в филиалах: операционные офисы самостоятельны в вынесении кредитных решений, в использовании установленных кредитных лимитов, а также в заключении кредитных и хозяйственных договоров. Все бизнес-подразделения, базирующиеся в конкретном городе на базе операционного офиса, как и прежде филиал, подчиняются Центральному офису в Москве. Таким образом, операционный офис подчиняется филиалу только по вопросам текущей операционной деятельности. Все ключевые решения, касающиеся прежде всего работы с клиентами, по-прежнему будут приниматься на уровне конкретного города.

— Расскажите подробнее о проекте «Евразия», что он дает клиентам?

— Как я уже говорила выше, одной из причин реорганизации нашей региональной сети стало создание и внедрение концептуально нового проекта «Евразия», который предполагает, кроме значительного расширения предлагаемых услуг корпоративным клиентам, серьезную модернизацию программного обеспечения, включая более современную версию системы «Банк-Клиент». Как результат, возрастает скорость расчетов между городами одного «куста», а впоследствии и по всей стране. Сокращается время, затрачиваемое на проведение тех или иных операций.

Также проект «Евразия» открывает нашим клиентам доступ к принципиально новым банковским продуктам. В качестве примера могу привести такую инновацию, как развитие продуктов семейства «Cash Management», позволяющих оптимизировать потоки денежных средств и снизить процентные расходы. Уже сейчас мы предлагаем нашим клиентам воспользоваться целым спектром услуг, значительно упрощающих процесс уп-

равления финансовыми потоками организации любого уровня.

— Каким для вас был минувший год?

— Уходящий год был интересным, насыщенным и результативным для всех направлений бизнеса банка. Кредитный портфель Хабаровского филиала Альфа-Банка (только Хабаровский край, без учета кредитов, выданных физлицам) на конец года составил 307 млн долларов США.

— Изменилась ли в условиях кризиса кредитная политика банка в отношении предприятий базового сектора экономики?

— В настоящий момент Банк еще внимательнее относится к рискам корпоративного кредитования. Мы кредитруем самые разные отрасли и предприятия, при этом среди наших клиентов есть не только крупные предприятия, стратегически важные для страны в целом, но и небольшие региональные предприятия. Главное — это их устойчивость в текущих рыночных условиях. В части приоритетных отраслей кредитования банк в рамках собственной кредитной политики отдает предпочтение кредитованию менее рискованных отраслей экономики, к которым на текущий момент относим атомную, нефтяную, газовую, пищевую промышленность, электроэнергетику, связь, продуктовый ритейл.

— Появляются ли в период кризиса новые корпоративные клиенты?

— Да, конечно, новые клиенты активно появляются. Кризис — это не только время опасностей, но и время возможностей, и Аль-

фа-Банк использует эти возможности. Мы привлекаем новых корпоративных клиентов, которые ранее обслуживались в более мелких и менее устойчивых банках. В период кризиса компании, стремясь сохранить свои средства, уходят в крупные финансовые институты, выбирают наиболее надежные и удобные банки.

— Какие задачи для Альфа-Банка вы считаете первостепенными в наступившем году?

— Первостепенной задачей для Альфа-Банка является использование той ситуации, которая складывается на рынке, потому что мы были в большей степени, чем рынок, готовы к кризису. Мы всегда достаточно консервативны, будучи частным банком, мы никогда не стремились чрезмерно наращивать портфель. Соответственно, мы находимся в гораздо лучшей форме, что признает и банковское сообщество, и ЦБ.

Сложившуюся ситуацию мы видим как возможность для Альфа-Банка расширить свое присутствие и в корпоративном, и в розничном сегменте. Я уже говорила об уникальных возможностях системы «Евразия», которая существенно увеличивает скорость расчетов и является универсальной для всей страны. Это очень удобно для корпоративных клиентов, которые работают в нескольких регионах.

Альфа-Банк предоставляет своим клиентам сочетание надежности, качества и современности предоставляемых услуг. Кроме того, у нас есть очень хорошие продукты и привлекательные процентные ставки.

А Альфа-Банк