«Трендом 2018 года стал более лояльный подход к кредитованию»

Председатель правления КБ «Кубань Кредит» ООО Нина Чупрынникова — о задачах, которые банк ставит перед собой на ближайший период

— В этом году банку «Кубань Кредит» исполняется двадцать пять лет. Если коротко: какие его достижения за этот срок вы считаете самыми важными?

— За это время банк завоевал и прочно удерживает лидирующие позиции в финансовом секторе Краснодарского края, являясь системообразующим в Южном федеральном округе. При этом особое внимание оказывается реальному сектору экономики региона. Кроме того, «Кубань Кредит» входит в сотню лучших банков России по основным финансовым показателям: размеру активов, капитала, депозитному и кредитному портфелям. Также «Кубань Кредит» вошел в топ-50 банков с высоким уровнем доверия россиян. Одним из важнейших показателей является рост числа клиентов. На сегодняшний день у нас обслуживается более 320 тыс. частных клиентов и более 32 тыс. юридических лиц и предпринимателей. Думаю, эти факты говорят сами за себя.

— В 2017 году банки говорили, что экономика постепенно выходит из кризиса. Какова сейчас психология клиентов: они сберегают деньги или активно берут кредиты?

— Действительно, 2017 год был активным и стабильным на фоне улучшения финансовой ситуации в стране в целом. Прогнозы экспертов касательно максимального снижения ставок по кредитным продуктам оправдались. Последствия кризиса уходили в прошлое, кредиты дешевели, ставки по ипотечному и потребительскому кредитованию регулярно и уверенно снижались, по депозитным продуктам банки запускали сезонные и акционные предложения на выгодных условиях. Все это благоприятно отражалось на конечном потребителе — клиентах. Покупательская способность увеличивалась, так же, как и потребность клиентов в приумножении своих накоплений путем размещения их на максимально выгодных условиях во вклады. Конкуренция предложений на розничном рынке была очень высокой, и каждый клиент мог найти выгодные условия именно для себя. При этом наблюдался рост потока клиентов в тех банках, которые вовремя реагировали на меняющиеся условия и потребности клиентов.

В 2018 году внесла свои корректировки экономическая ситуация, складывающаяся в стране. В течение года увеличивался санкционный список и соответствующее давление на экономику, банковский сегмент и потребительские возможности населения. В целях обеспечения защиты экономики нашей страны от действия санкций Центробанк был вынужден принять решение о повышении ключевой ставки. При этом кардинально психология клиентов не изменится: розничные продукты сохранят свою привлекательность и востребованность среди населения. Поэтому приток местных клиентов как по кредитным, так и по депозитным продуктам продолжится.

В течение 2017—2018 годов КБ «Кубань Кредит» усиливал работу по развитию розничного бизнеса. Банк своевременно анализировал рынок, чтобы сформировать четкое понимание ожиданий наших клиентов. На основании этого оперативно принимались решения о запуске новых предложений в рамках розничной продуктовой линейки.

— Какова сейчас стратегия банка в части кредитования корпоративных клиентов. Вы ужесточаете условия предоставления кредитных средств или, напротив, делаете их более лояльными?

— Тренером текущего года является более лояльный подход в предоставлении кредитов для бизнеса, что прежде всего выражается в снижении процентных ставок и увеличении сроков кредитования. В КБ «Кубань Кредит» разработана широкая линейка продуктов для корпоративных клиентов: предоставление кредитов на различные цели, выдача банковских гарантий, факторинговое финансирование. Преимуществами всех кредитных

продуктов является индивидуальный подход к структурированию каждой сделки в сочетании с оперативным принятием решений.

Кроме того, особенностью и преимуществом для наших клиентов стала работа банка как в направлении коммерческого кредитования, так и в направлении предоставления льготных кредитов по государственным программам. Это предоставление льготных кредитов по программе Министерства сельского хозяйства РФ, кредитов в рамках «Программы 6,5» (программа стимулирования кредитования МСБ), а также работа с национальными гарантийными системами.

На 1 сентября 2018 года кредитный портфель банка составил 61,1 млрд руб., в том числе кредитный портфель юридических лиц — 48,7 млрд руб. Кредитный портфель физических лиц — 12,3 млрд руб. Из них 9,3 млрд руб. — ипотечный кредитный портфель. Потребительский кредитный портфель равен 2,9 млрд руб.

— Сейчас все банки стараются быть ближе к бизнесу. В чем сегодня заключается принципиальное конкурентное преимущество регионального банка по сравнению с федеральными?

— Конечно же, одно из основных преимуществ регионального банка — работа в одном регионе с заемщиками. Это дает возможность оперативного принятия решений с учетом специфики деятельности наших клиентов. А также возможность своевременно внедрять необходимые для развития кредитные продукты и оперативно реагировать на изменения, происходящие в экономике. Региональные банки мобильны, готовы к изменениям и диалогу с клиентами для выработки совместных оптимальных проектов и решений.

— Какие еще стратегические цели банк ставит себе на ближайшие годы?

— В целом КБ «Кубань Кредит» будет и в дальнейшем работать в направлении развития современного банковского бизнеса. То есть как предлагать классические банковские услуги в традиционном формате, в том числе в отдаленных районах региона, так и формировать удобное для клиентов цифровое пространство.

Банк ставит перед собой стратегические цели по наращиванию собственных средств и диверсификации кредитного портфеля. Это подразумевает увеличение доли розничного портфеля и рост количества рыночных клиентов МСБ. Одной из важнейших задач является планомерное развитие коммерческой сети банка в Краснодарском крае, Ростовской области и Республике Адыгея.

Особое внимание «Кубань Кредит» уделяет такому фактору, как высокий конкурентный уровень развития технологий, позволяющий обеспечить рост общей управляемости и производительности труда, снижение затрат, улучшение качества обслуживания клиентов, повышение эффективности управления всеми видами рисков.

Сегодня банк «Кубань Кредит», в результате реализации стратегии является коммерчески эффективной, устойчивой и транспарентной кредитной организацией с развитой системой корпоративного управления и системой риск-менеджмента, соответствующей международным стандартам. Это банк, в котором качество и глубина взаимоотношений с клиентами являются важным конкурентным преимуществом. И сегодня наша задача — удовлетворять максимальный объем потребностей клиентов в финансовых услугах.

> Банк «Кубань Кредит» будет и дальше работать в направлении развития современного банковского бизнеса. Предлагать классические банковские услуги в традиционном формате, а также формировать удобное для клиентов цифровое пространство

О БАНКЕ

Банк «Кубань Кредит» начал работу в Краснодаре в сентябре 1993 года. На сегодняшний день он входит в топ-50 банков России с высоким уровнем доверия россиян. В 2018 году количество клиентов среди юридических лиц достигло 32 тысяч, а среди физических — более 320 тысяч. Аналитическим агентством АКРА банку присвоен кредитный рейтинг BB+ — прогноз стабильный). В 2017 году «Кубань Кредит» открыл четыре новых дополнительных офиса: «На Солнечной» в Краснодаре, «Приморский» в Новороссийске, ДО «Новопокровский», ДО «Западный» в Ростове-на-Дону и филиал в Москве. В 2018 году открыт ДО «Калининский». Всего сеть банка объединяет 76 офисов, 70 касс приема платежей, 264 банкомата, 222 платежных терминала, расположенных в Краснодарском крае, Ростовской области, Республике Адыгея и Москве.

На правах рекламы