

Кажется, что арена банковских услуг для бизнеса давно занята маститыми игроками, которые исчисляют свою историю десятилетиями. Однако и здесь появляются яркие новички со смелыми идеями, меняющими мир. Проект Банка «КУБ» (АО) – «Просто|Банк» – именно такой проект. Несмотря на его «молодость» он уже успел уверенно заявить о себе, предложив предпринимателям двух десятков регионов уникальные условия обслуживания. Старший Вице-президент, управляющий филиалом «Просто|Банк» Банка «КУБ» (АО), Денис Хренов согласился рассказать о том, как менялись банковские продукты в этом году, и ответить на вопросы.

– **Расскажите, с какой миссией «Просто|Банк» вышел на рынок и изменилась ли она?**

– Наша основная миссия отражена в нашем слогане: «Просто|Банк. Наконец-то просто!» Наконец-то просто стать клиентом банка, наконец-то понятно, как движутся денежные средства, какие вопросы задает банк, можно ли получить кредит и как быстро установить эквайринг. «Просто|Банк» позволяет не только получить качественное обслуживание, но и помогает предпринимателю освоиться и развивать свои компетенции. Мы не просто очередная работающая с ним банк, мы – бизнес-партнер и отчасти финансовый советник. Мы всегда подскажем: какой счет открыть, какие для этого понадобятся документы, какой тариф будет наиболее оптимальным. На старте бизнеса мы – то самое плечо, на которое можно опереться. К примеру, наш эквайринговый тариф позволяет первые 2 месяца не оплачивать услуги эквайринга. Этот период в 60 дней, помогает собственнику безболезненно перейти на современный платежный инструмент, посчитать оборот и спланировать свои дальнейшие шаги.

– **Как вы оцениваете рынок банковских услуг Краснодар, планируете ли вы работать по всему краю?**

– Самая высокая концентрация наших клиентов в достаточно крупных городах. Там, где уже развита культура предпринимательства, регулярно появляются, а затем активно масштабируются новые предприятия. Для старта продвижения своего нового, считаем, взрывного тарифного предложения мы выбрали крупнейшие города, в том числе и Краснодар, где последние годы происходил бум развития малого предпринимательства.

Однако малый бизнес – это тот сегмент, который присутствует везде и не имеет существенных различий, будь то Москва, Санкт-Петербург или Краснодар. Пока что в крае мы представлены только в столице региона, но наша глобальная цель – расширить присутствие практически на всю территорию России, чтобы у каждого бизнеса была возможность работать с надежным банком-партнером.

– **Предприниматели из каких сфер чаще всего становятся вашими клиентами?**

– Чаще всего это те, кто делают нашу повседневную жизнь проще и комфортнее. Это услуги в сферах быта, торговли, IT, транспорта и образования. В какой-то момент начинающий предприниматель решил открыть свое дело и сделать первый шаг на пути к предпринимательству. И мы помогаем разобраться с бюрократическими процедурами и делаем открытие счета легким и доступным.

– **Расскажите, пожалуйста, о технологических решениях, которые уже используются банком и которые еще только предстоит внедрить?**



– На сегодняшний день в арсенале банка есть самые востребованные услуги, которые необходимы предпринимателям ежедневно: платежи и переводы, выставление счетов и их оплата. Учитывая сферу деятельности наших клиентов, все больше выбирают наш эквайринг. На фоне пандемии возможность бесконтактной оплаты стала особенно востребованной: теперь это не просто удобство, но и безопасность. Быстро стало привычкой выходить из дома за покупками с одним только мобильным телефоном, в который загружены банковские карты.

В ближайшей перспективе мы планируем выпустить на рынок финансовые продукты, позволяющие сохранять денежные средства,

нам в перспективе принять решение о кредитовании, удовлетворяющем потребности растущего бизнеса. Ранее кредиты были практически недоступны для малого бизнеса. Спасибо регулятору, который позволяет теперь оценивать не только кредитную историю, но и оборот предпринимателя – ситуация меняется.

– **Какие новые продукты появились у вас в 2020 году и какие пользуются наибольшим спросом?**

– Основной поток клиентов приходит за дистанционным банковским обслуживанием расчетного счета, как правило его дополняет

«На сегодняшний день в арсенале банка есть самые востребованные услуги, которые необходимы предпринимателям ежедневно: платежи и переводы, выставление счетов и их оплата. Учитывая сферу деятельности наших клиентов, все больше выбирают наш эквайринг»

даже в коротком периоде, вплоть до овернайт-а, а также кредитование. Причем мы стремимся, и это очевидный тренд рынка, сделать получение кредитов для предпринимателей простым, легким, а еще и беззалоговым. Особенно для тех, кто занимается понятным нам бизнесом: банк видит, что предприниматель не просто приобрел терминал и кассу, а поставил холодильник и наполнил его продуктами; купил парикмахерское кресло, чтобы открыть новый барбершоп; заказал набор инструментов, которые нужны, чтобы оказывать столярные услуги. А если предприниматель использует наш эквайринг, то прозрачность только увеличивается. И это позволит

эквайринг. Сейчас он особенно востребован среди малого бизнеса. И если раньше были барьеры: стоимость обслуживания достигала 2000–2500 рублей, не всегда было понятно, какой терминал выбрать и как его быстро получить, то теперь все просто. Мы сделали максимально понятную и прозрачную систему. Льготный период вполне достаточен, чтобы разобраться в тарифах обслуживания и понять, как формируется ставка в зависимости от оборота. Для начинающих предпринимателей у нас очень привлекательные тарифы на обслуживание.

Эквайринг – та самая наша компетенция и протянутая навстречу рука помощи, кото-

рая дает возможность уверенно стартовать. Мы считаем, что это потрясающий для рынка и особенно для начинающих предпринимателей продукт. Для тех, кто впервые пользуется эквайрингом, – это такие двухмесячные каникулы. Также у нас крайне щадящая для бизнеса, низкая стоимость использования терминала при относительно небольших оборотах. Если обороты превышают 100 000 руб. в месяц, оплачивать терминал не надо вообще. И это также уникальное предложение по рынку. На наш взгляд, лучшее.

– **В чем преимущество того, что «Просто|Банк» входит в Группу Газпромбанка? Получают ли клиенты какие-то бонусы?**

– Я бы сказал, что, в первую очередь, это надежность, в том числе и в технологиях. Это важно для бизнеса любого размера. Группа Газпромбанка – одна из крупнейших в России и относится к развитию проектов с потрясающим вниманием.

Какие бонусы получают наши клиенты? «Просто|Банк» входит в Группу Газпромбанка и это позволяет клиентам пользоваться сетью терминальных устройств, банкоматами, всеми технологическими возможностями большого «Газпромбанка».

– **Стала ли пандемия вызовом или, учитывая возможность работы удаленно, новым этапом развития банка?**

– Очень часто говорят, что кризис – это время новых возможностей. Для нас пандемия стала не просто вызовом. Она показала, насколько мир готов перейти в онлайн и насколько важна дистанционная доступность сервисов. Наверное, сложно представить лучшее сочетание моментов для развития дистанционного банковского обслуживания. Ведь весь мир оказался в ситуации, когда возникла огромная потребность в дистанционных услугах во всех сферах жизни.

Мы стараемся минимизировать количество непосредственных контактов наших клиентов с сотрудниками банка без необходимости и сделать максимально удобным и простым использование наших сервисов. Создать новый востребованный бренд на высоко конкурентном банковском рынке – колоссальный вызов. Однако пандемия помогла нам ускориться и собрать все свои силы для успешной ее реализации.

**Просто|Банк.
Наконец-то просто.**

www.prostobank.online

Тел. 8 (800) 550-51-37

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