



ПРЕСС-СЛУЖБА СКБ-БАНКА

СПРАВКА О БАНКЕ

ПАО «СКБ-банк» — один из крупнейших региональных российских банков. В ноябре 2020 года СКБ-банк отметил свое тридцатилетие. Входит в финансово-промышленный холдинг, состоящий из предприятий группы «Синара» и ТМК, и является центром банковской группы, в составе которой банк для предпринимателей Делобанк, калужский Газэнергобанк, IT-компания SKB-Lab, микрокредитная компания «СКБ-финанс».

зывать получение новых видов данных из цифрового профиля гражданина, использовать в работе не только с физическими лицами, но и с юридическими.

— Недавно вы заявили о развитии инвестиционного дивизиона на базе СКБ-банка. Какие задачи будут решаться?

— К концу года, я уже уверен, это будет наша третья бизнес-линия такого же масштаба, как розница или Делобанк. Сейчас мы завершаем формирование команды и приступили к разворачиванию IT-инфраструктуры, которая обеспечит самые широкие возможности для ведения этого бизнеса и позволит предоставить нашим клиентам весь спектр профессиональных услуг и сервисов. Будем развиваться по трем направлениям: корпоративный инвестиционный бизнес, блок рынков капитала и блок управления благосостоянием. Корпоративный инвестиционный бизнес будет включать в себя кредитование, структурированные сделки, организацию облигационных займов и так далее. Блок управления благосостоянием — это работа с квалифицированными инвесторами, которым будет предложен большой спектр финансовых возможностей, в том числе доступ к иностранным биржам через иностранного брокера. А также работа с неквалифицированными инвесторами, которым будет предлагаться уже более узкий и простой спектр инструментов в зависимости от требований и рекомендаций регулятора.

— Какие направления будете усиливать в этом году?

— В этом году мы планируем запустить ипотечную программу кредитования, выстроить продажи нашей обновленной кредитной карты и, конечно, с появлением блока инвестиционного бизнеса мы сможем предлагать собственные инвестиционные продукты и эффективно работать в этом направлении.

Очень большой и важный наш проект — это переход офисов на безбумажную технологию, мы уже научились работать без касс, в 2021 году мы будем стараться избавляться от архаичной бумажной работы ●

открываем счета и берем на обслуживание клиентов вне зависимости от города. Процесс выстроен максимально технологично. У нас существует простая форма дистанционной работы — DSA (менеджер по прямым продажам). Это около 300 человек, которые по заявке выезжают к человеку, проводят его идентификацию и заключают договор, дальше он обслуживается уже диджитал. Подобный формат в будущем мы будем развивать и дальше. Это позволяет не только сохранить присутствие там, где нас физически нет, но и расширить географию. В планах — увеличить сеть DSA в этом году до 400 человек.

— Московская биржа в прошлом году запустила долгожданный маркетплейс, но пока прорывных цифр по нему не видно. Участвуете ли в этом проекте и почему?

— На маркетплейсе Московской биржи мы были представлены одним из первых банков. Новый сервис еще только осваивается клиентами, поэтому прорывных цифр по нему мы пока не видим. Однако я уверен, что уже скоро маркетплейсы войдут в активную фазу. Это крупный проект для российского рынка, безусловно, все предпосылки для его развития есть. Уже в планах этого года выложить на полку маркетплейса кредитные продукты. Мы планируем участвовать в аналогичных проектах крупнейших агрегаторов страны и ожидаем кратного роста продаж банковских продуктов через эти сервисы.

«Мы участвуем во всех технологических инновациях Банка России, поэтому ни для кого удивительным не было, что мы стали пионерами и в запуске проекта «Цифровой профиль»

— Как вы оцениваете работу с системой быстрых платежей (СБП)?

— Этот проект действительно взлетел. За два года мы бок о бок вместе с НСПК прошли все этапы проекта. Участвовали во всех инициативах на ранних этапах. Я всегда верил в СБП, поэтому мы так много вкладываемся в этот проект. Для примера, количество переводов по номеру телефона через СБП в СКБ-банке превысило количество переводов по банковским картам. Это говорит о том, что клиентами технология воспринята хорошо.

Функциональность СБП существенно выросла за последний год, причем мы сыграли далеко не последнюю роль в этом. Сегодня СКБ-банк единственный представляет полный набор сервисов СБП (С2С, С2В, В2С и С2С Pull) и через свой процессинг подключает к системе другие банки. В прошлом году мы запустили куайринг для предпринимателей — возможность принимать оплату по QR-коду через СБП, выпустили мобильное платежное прило-

жение для бизнеса, которое позволяет принимать безналичные платежи по QR-коду через смартфон. Мы меняем инфраструктуру платежных сервисов.

Думаю, в этом году станет доступна возможность выплаты зарплаты сотрудникам по номеру телефона в рамках b2c-платежей через СБП. Это избавит рынок от «зарплатного рабства» и поможет бизнесу сэкономить на регулярных платежах. Также мы ожидаем запуск b2b-платежей.

— Какой еще проект отмечаете для себя?

— Традиционно мы участвуем во всех технологических инновациях Банка России, поэтому ни для кого удивительным не было, что мы стали пионерами и в запуске проекта «Цифровой профиль», который используется при подаче кредитной заявки. Он позволяет видеть с согласия клиента всю его финансовую информацию. Если клиент дает разрешение на подкачку данных из своего цифрового профиля, заполнение заявки длится буквально пять минут. В планах на этот год — органи-