

Сергей Селютин: «У нас всегда есть хорошие новости для клиентов»

Сегодня мы стали заметно меньше, чем в первые месяцы пандемии, рассуждать о том, насколько сильно изменится наша жизнь после коронавируса и будет ли когда-нибудь мир прежним. Мы просто живем, стараясь приспособиться к вынужденным ограничениям и даже найти что-то позитивное в любой ситуации. О том, что интересует и волнует на сегодняшний день жителей региона в сфере финансов, рассказывает вице-президент — управляющий Южным регионом Газпромбанка Сергей Селютин

— Сергей, начнем с того, что волнует...

— На самом деле то же, что и в любое другое время. Здоровье, свое и близких. Возможность иметь стабильный заработок и достойный уровень жизни. Если говорить о клиентах банков в период пандемии, то к середине 2021 года разряд сторонников дистанционного обслуживания перешло довольно много людей, которые раньше под влиянием привычки или по другим причинам не жаловали дистанционные каналы общения с банком. Пандемия многих подтолкнула к повышению финансовой грамотности, освоению технологий.

— ...а банки стимулировали эти технологии развивать?

— Конечно. Если говорить о Газпромбанке, то мы еще до пандемии совершили настоящий прорыв в этом направлении. И это очень помогло. Результаты, выраженные в конкретных цифрах по итогам 2020 года, говорят сами за себя.

— За время пандемии удавалось осваивать новые рынки?

— В качестве примера здесь могу сказать о таком направлении, как малый и средний бизнес. Правда, тоже готовились раньше к освоению этого рынка, но с предложениями вышли к клиентам в 2020 году, уже во время пандемии. Учитывая гибкие условия наших новых предложений и индивидуальный подход, клиенты МСБ оценили их, и на сегодняшний день по Южному филиалу открыто около 1000 счетов. Заключены договоры с кредитно-документарным лимитом более 2,6 млрд руб. Неплохое начало, на мой взгляд.

— Традиционная для Газпромбанка тема — работа с крупными корпоративными клиентами. Есть хорошие новости на данном направлении?

— Краснодарский край занимает ведущие позиции по производству разнообразной сельхозпродукции, ее переработке и экспорту. Газпромбанк традиционно входит в рейтинг крупнейших банков, финансирующих данную отрасль. Кредиты крупному и крупнейшему бизнесу ведущих холдингов выдаются как на пополнение оборотных средств, так и на инвестиционные цели. В рамках программы клиентам из отрасли АПК выданы кредиты на сумму более 8 млрд руб. Мы также работаем по Программе субсидирования процентной ставки по экспортным кредитам. Краснодарский край производит широкий спектр промышленной продукции, которая востребована как внутри страны, так и за ее пределами. На сегодня банком в этом направлении подписано кредитных соглашений на сумму более 3 млрд руб.

— Что касается населения, то хотелось бы спросить о розничных услугах. Недавно была новость о повышении ставки по вкладам.

— Да. Линейка вкладов широкая, есть выбор. Но обращу ваше внимание на то, что в части сберегательных продуктов вклад — далеко не единственный вариант. К примеру, есть накопительные счета, особенно хотелось бы отметить счет «Управляй процентом»: клиент

может влиять на доход по накопительному счету путем ежемесячного пополнения. В зависимости от цели и степени готовности к риску мы можем предложить такие инструменты, как ПИФы, ИИС, покупка облигаций через наше приложение «ГПБ Инвестиции».

— А самые популярные кредитные продукты...

— Сейчас особенно популярны у клиентов наши кредитные карты: «Удобная карта» с льготным периодом до 180 дней и «Умная карта» с двумя программами лояльности на выбор — начисление за операции бонусов или миль. Кстати, «Умная карта» стала лидером рейтинга дебетовых карт в июне 2021 года среди банков топ 1–50 портала Выберу.ру.

— Насколько востребована ипотека в регионе?

— Активное развитие в регионе рынка недвижимости обусловлено не только прекрасным климатом, но и хорошо развитой инфраструктурой. Для наших земляков остается интересным предложение по льготной ипотеке. Можно получить квартиру в ипотеку, при этом процентная ставка остается неизменной в течение всего периода договора, если будут застрахованы жизнь и здоровье клиента, а также недвижимый объект после регистрации. Не предусмотрены требования к заемщикам по возрасту, объему дохода, наличию другой недвижимости, семейному положению и количеству детей в семье. Спрос по таким заявкам у нас высок, решение принимается в течение одного дня, и мы можем выходить уже на сделку. В банке есть сервис электронной регистрации, что наиболее часто привлекает клиентов, которые приезжают из других регионов в южные края.

«Сейчас особенно популярны у клиентов наши кредитные карты: “Удобная карта” с льготным периодом до 180 дней и “Умная карта” с двумя программами лояльности на выбор — начисление за операции бонусов или миль. Кстати, «Умная карта» стала лидером рейтинга дебетовых карт в июне 2021 года среди банков топ 1–50 портала Выберу.ру.»

— Недвижимость на берегу моря — один из символов обеспеченной жизни. Как Газпромбанк работает с состоятельными клиентами?

— Управлением капиталами состоятельных клиентов уже много лет успешно занимается Газпромбанк Private Banking, прочно ассоциируясь с надежностью, высоким уровнем конфиденциальности и безупречным сервисом. Наши клиенты получают комплексное банковское обслуживание, инвестиционные и страховые решения, услуги по управлению активами, кредитованию и финансированию, специальные линейки вкладов, банковские

карты высших категорий. Кроме того, клиенты Газпромбанк Private Banking имеют доступ к юридической и налоговой экспертизе наших партнеров, арт-банкингу, услугам в области недвижимости, значимым культурным и спортивным событиям, семейным и образовательным мероприятиям, консьерж-сервису, привилегиям от партнеров банка. Наши клиенты привыкли взаимодействовать с банком не только по финансовым вопросам, но и доверять в вопросах, выходящих далеко за рамки стандартного банкинга. К примеру, именно Газпромбанк ввел в российскую практику арт-банкинг в традиционном понимании это-



го термина в 2004 году и начал предоставлять весь спектр услуг на арт-рынке по принципу «одного окна». Для детей клиентов Газпромбанк Private Banking разработал программу «Наследники», которая объединила финансовые решения, предложения в области управления стилем жизни, образовательные и развлекательные проекты.

— В ближайшее время ожидают ли интересные новости от Газпромбанка? Можем сейчас дать анонс...

— Конечно. К примеру, в Краснодарском крае начнет работу наш мобильный оператор ГПБ Мобайл. Запуск запланирован на осень, мы считаем наш регион стратегически важным для оператора. Это нетрадиционный для банковского бизнеса продукт. Запуск собственного мобильного оператора связан с тем, что это отличная возможность предоставлять клиентам дополнительный сервис на стыке банковских и мобильных услуг, создавая конвергентные продукты. А клиенту выгодно ими пользоваться и удобно обслуживать в одной точке. Так, помимо бонусов от оператора, можно получить хорошую скидку на абонентскую плату.

Надеюсь, что до конца года мы порадуем еще жителей южного региона и другими хорошими новостями.