

«В 2021 году “Кубань Кредит” совершил значительный шаг вперед»

Председатель Правления КБ «Кубань Кредит» Нина Чупрынникова рассказала, каких результатов достиг банк в уходящем году и что ждет от года наступающего

— Нина Николаевна, как Вы можете охарактеризовать 2021 год для банка «Кубань Кредит» и банковской системы страны в целом?

— Без сомнения, минувший год был позитивным. В своей оценке я опираюсь не столько на финансовые результаты, сколько на настроение наших клиентов. Если в 2020 году большинство из них по понятным причинам занимало выжидающую позицию и даже с опаской смотрело на развитие экономической ситуации, то сейчас мы видим возвращение прежней клиентской активности. Банк России прогнозирует банковскому сектору страны рекордную прибыль по итогам года, что в первую очередь говорит о правильной системной работе. Банки окончательно скорректировали свои бизнес-модели с учетом влияния на них пандемии и перевели на новый уровень взаимодействие с потребителями. Кроме того, большую роль сыграла репутация участников банковского рынка и уровень доверия к ним.

Мы ощутили это, что называется, на себе. В 2020 году «Кубань Кредит», как и все банки, испытывал объяснимое замедление многих банковских процессов. С начала же 2021 года настрой клиентов изменился, они почувствовали уверенность — и спад сменился увеличением спроса на финансовые продукты и услуги. Некоторые эксперты уже назвали минувшие 12 месяцев «периодом возрождения», что подтверждается ростом российской экономики, превысившим 4%. Это один из лучших показателей в мире на фоне пандемии COVID-19. При этом значительный вклад в ВВП страны внесли банки.

«Кубань Кредит» тоже продемонстрировал хорошие результаты. В этом году мы совершили значительный шаг вперед в своем развитии. Вышли в лидеры по ряду показателей среди банков, работающих в ЮФО. Расширили и усовершенствовали линейку классических продуктов, освоили новые направления деятельности.

— Каких финансовых результатов добился банк в 2021 году?

— Пока год не закончился, мы можем оперировать данными только за 11 месяцев, но уже очевидно, что они превосходят результаты всего 2020 года.

Так, активы-нетто достигли 131 млрд руб. По этому контрольному показателю «Кубань Кредит» опередил все самостоятельные банки юга и Северного Кавказа. Капитал банка вырос на 11% — до 15,8 млрд руб. Чистая прибыль после налогообложения увеличена на 78% и составила 1,836 млрд руб.

Кредитный портфель банка показал рост 111,7% и на 1 декабря 2021 года достиг объема 77,6 млрд руб. 57,8 млрд руб. занимают кредиты предприятиям, 19,8 млрд руб. — частным клиентам.

Улучшение результатов и изменения, внесенные нами в организацию внутрибанковских процессов, способствовали пересмотру кредитных рейтингов банка со стороны рейтинговых агентств — Moody's, АКРА и НКР. Деловой журнал Forbes поставил «Кубань Кредит» на 70-е место в топ-100 самых надежных российских банков.

«Кубань Кредит» также получил ряд профессиональных наград. Среди них — Национальная банковская премия за вклад в развитие регионов и Международная премия в области экономики и финансов имени Столыпина за поддержку малого и среднего бизнеса в период восстановления экономики.

— Сильной стороной банка всегда считалось обслуживание регионального бизнеса. Как Вы оцениваете итоги работы в этом направлении?



— Год выдался продуктивным. Количество корпоративных клиентов увеличилось на 6%. В настоящее время нашими услугами пользуются свыше 35,7 тыс. предприятий и предпринимателей.

«Кубань Кредит» во взаимодействии с представителями бизнеса придерживается следующих основных принципов: индивидуальный подход, выгодные условия сделок и технологичность. Продуктовая линейка — насыщенная и разработана с учетом специфики региональных бизнес-процессов. Проще говоря, банк просчитывает, что, где и когда будет востребовано бизнесом, и делает предложение под спрогнозированные запросы. В свою очередь, наши корпоративные клиенты знают, что банк готов идти им навстречу, вплоть до разработки и внедрения новых финансовых инструментов, способных достигать любых деловых целей.

Подобная синергия положительно отражается на всех: бизнес получает точки роста, банк — прибыль, регионы — устойчивую и дифференцированную экономику и вместе с ней решение первоочередных социальных задач, в том числе обеспечение трудовой занятости населения и рост общего благосостояния.

— Какие банковские продукты наиболее актуальны для корпоративных клиентов?

— В первую очередь это кредитование. Соглашения с федеральными ведомствами — Минсельхозом, Минэкономразвития и Корпорацией МСП — в рамках государственных программ, направленных на развитие отечественного бизнеса, и собственные продукты позволяют банку формировать привлекательные предложения по кредитам.

Размер корпоративного кредитного портфеля стабильно высок и показывает ежегодный прирост. В 2021 году он увеличился на 6%. Порядка 78% действующих займов приходится на долю МСБ. По объему кредитования предприятий малого и среднего бизнеса «Кубань Кредит» на протяжении нескольких лет входит в десятку ведущих банков страны, по версии агентства «Эксперт РА», и лидирует в ЮФО.

Помимо кредитования, востребованы депозитные и зарплатные проекты, расчетно-кассовое обслуживание, эквайринг, ДБО, кор-

поративные и таможенные карты, обслуживание ВЭД. Большой спрос на экспресс-гарантии и факторинг.

Кроме того, мы продолжили оказывать поддержку предприятиям и организациям, пострадавшим из-за пандемии. В октябре банк приступил к работе по возобновленной госпрограмме кредитования на восстановление деятельности ФОТ 3.0. Это еще одна возможность для предпринимателей получить актуальную помощь — финансирование по ставке 3% годовых с освобождением от уплаты процентов и основного долга в первые полгода.

— Говоря про принципы взаимодействия с корпоративными клиентами, Вы упомянули технологичность. В этом случае имеется в виду развитие цифрового пространства?

— Безусловно. Реалии таковы, что при выборе банка клиенты сегодня ориентируются не только на выгодные для себя условия, но и на возможность быстрого и удобного получения банковских продуктов и услуг. Этого можно добиться с помощью развитых дистанционных каналов, воспользоваться которыми можно через мобильное устройство в режиме 24/7.

В этой связи «Кубань Кредит» ведет масштабную работу по трансформации и технологизации обслуживания. Пандемия и ограничительные меры не просто ускорили процесс цифровизации. Они придали ему дополнительный импульс, расширяющий сферу классической банковской деятельности. Сейчас основная задача для нашего банка — это формирование финансовой экосистемы, которая включает единый канал цифровых продаж и возможность полного дистанционного взаимодействия с клиентами.

«Во взаимодействии с представителями бизнеса “Кубань Кредит” придерживается следующих основных принципов: индивидуальный подход, выгодные условия сделок и технологичность. Продуктовая линейка — насыщенная и разработана с учетом специфики региональных бизнес-процессов. Проще говоря, Банк просчитывает, что, где и когда будет востребовано, и делает предложение под спрогнозированные запросы»

В 2021 году мы реализовали несколько важных проектов. Первыми среди самостоятельных банков юга России запустили оплату по QR-коду через Систему быстрых платежей. Приступили к выпуску моментальных бизнес-карт платежных систем «Мир» и MasterCard. Разработали новый мобильный банк для бизнеса. Скоро у нас стартует пилотный проект обслуживания клиентов «без бумаги». Активно занимаемся построением системы личных кабинетов на единой платформе для юрлиц и частных клиентов.

Мы понимаем, что сложно конкурировать с федеральными участниками рынка, но делаем все возможное, чтобы соответствовать ожиданиям клиентов. И неслучайно в уходящем году «Кубань Кредит» занял 32-е место в рейтинге цифровой зрелости российских банков.

— Как строилась работа с частными клиентами?

— В 2021 году банк совершил переход на более высокий уровень по направлению роз-

ничного бизнеса. Прежде всего мы установили сразу несколько новых собственных рекордов по ипотечному кредитованию — от объемов месячной выдачи кредитов до числа предоставленных ипотек и размера ипотечного портфеля с начала года. При помощи банка жилищные условия улучшили порядка 2,8 тыс. семей в Краснодарском крае, Ростовской области и Республике Адыгея. Общий объем финансирования превысил 6,2 млрд руб.

Мы отмечаем рост числа и объема депозитов физических лиц. Если в 2020 году эти показатели сокращались из-за сложной ситуации в экономике, то сегодня динамика прироста обогнала даже допандемийные значения. Что особенно приятно, возвращаются клиенты. Это говорит о привлекательности депозитных программ и доверии к банку со стороны населения.

В то же время частные клиенты могли воспользоваться оплатой платежей и денежными переводами, валютно-обменными операциями, приобретением драгоценных монет и другими услугами для физических лиц.

«Кубань Кредит» продолжил развивать свою филиальную сеть. В 2021 году открылись три новых офиса: в Краснодарском крае — в станице Крыловской, в Ростовской области — в Зернограде и Семикаракорске. Таким образом, на конец года количество подразделений банка в регионах присутствия составило 132 представительства.

— Какие задачи Вы считаете основными для банка в 2022 году?

— Среди основных задач — развитие продуктовой линейки для бизнеса и увеличение доходности по этому направлению. Будем более активно привлекать предприятия на полный комплекс услуг за счет разработки новых условий лояльности и формирования удобного цифрового пространства. Продолжим широко кредитовать реальный сектор экономики.

Относительно розничного направления, приоритетными останутся потребительское

кредитование, депозиты и ипотека. Эксперты прогнозируют сохранение спроса на ипотечные кредиты в следующем году. Потребительскую активность будут поддерживать льготные программы, акцент на которые делает сегодня государство. В частности это «семейная ипотека», а также наши партнерские продукты.

Недавно банк приступил к полной реорганизации системы дистанционного банковского обслуживания частных клиентов. Сервис будет создаваться практически с нуля. Мы планируем, что окончательно работа над новым ДБО завершится ближе к 2024 году, но ее первые результаты клиенты смогут оценить уже через несколько месяцев.

Выполнение поставленных задач — это для нас одна из стратегических зон роста. Их реализация укрепит наши позиции на региональном рынке, сделает «Кубань Кредит» еще более конкурентоспособным и привлекательным для потребителей финансовых услуг.