

«НУЖНО ПОКИДАТЬ ГОРОДА, В КОТОРЫХ СТАНОВИТСЯ ТЕСНО»

Начальник отдела по работе с VIP-клиентами по Северо-Западному федеральному округу банка «РостФинанс» Наталья Коломиец — человек новый на банковском горизонте Северной столицы.

Полтора года назад Наталья перебралась в петербургский офис из головного, ростовского. Мегаполис — это всегда вызов, но Наталье не привыкать к нагрузкам. В буквальном смысле слова в свободное время эта хрупкая девушка... тягает железо в спортивном зале!

Наталья Лавринович |

— Мы о вас практически ничего не знаем, даже профилей в соцсетях нет. Расскажите немного о себе?

— Я родилась в небольшой станице Староминская Краснодарского края. Мне было четыре года, когда семья решила переехать в пригород Ростова, Батайск. В нашей семье все — железнодорожники: мама, папа, бабушка, сестры. Но я сказала, что хочу пойти иным путем. В 14 лет девушка мало что может придумать: космонавтом быть не хотела, врачом тоже. Волевым решением мамы и крестной я поступила в Донской банковский колледж.

Когда получила красный диплом об окончании лицея, сама пошла в отдел кадров одного из банков. Заполнила на общих основаниях анкету, прошла три собеседования. Поступила на должность контролера-кассира и одновременно — в высшее учебное заведение: Ростовский институт народного хозяйства. В то время (а это 2006 год) не было профессии «администратор зала», а были — «кассир», «контролер-кассир», затем «администратор смены». Именно с начальной должности контролера-кассира и небольшого дополнительного офиса начался мой путь в профессии.

— Многие так и застревают на стадии «контролер-кассир». С чем вы связываете свой карьерный рост?

— Я люблю ставить перед собой масштабные задачи, которые поначалу могут казаться невыполнимыми. Люблю учиться, можно сказать, я — вампир в этом направлении, всегда ишу новых знаний. Я легкая на подъем и открытая к людям, аллюди всегда открываются мне в ответ.

— Как это было на практике?

— После двух лет работы в центральном офисе Сбербанка Ростова я устрои-



лась в Home Credit Bank, научилась там многим кредитным продуктам: стала выдавать займы физическим лицам, познакомилась с кредитной картой. В Сбербанке такие продукты только-только вводились, а Home Credit Bank на них давно специализировался.

После окончания института в 2010-м был год поиска: я ходила по собеседованиям на общих основаниях через HeadHunter, где мне предлагали разные варианты. Это сложная пробивная система, когда ты сама ищешь себя и свое место в банковском мире. Следующим местом

работы стал Транскредитбанк (сейчас это ВТБ): три года я работала с физическими лицами по зарплатным картам, переводам, депозитам. При переходе одного банка под юрисдикцию другого мы стали фактически работать в двух компаниях. Это продолжалось полгода и было крайне сложно физически. Трудовая дисциплина ужесточалась, приходили новые руководители с новыми требованиями, было ощущение, будто воздух выпускают, выпускают — и скоро его не станет совсем. Я взорвалась. В один прекрасный момент просто написала заявление об увольнении. Мне никто не поверил, настолько я была укоренена. «Мы думали, вы тут до пенсии будете работать», — говорили сотрудники.

— Как вы попали в «РостФинанс»?

— По рекомендации бывшей коллеги. Банковский мир очень тесный, в нем много зависит от личных советов, участия. Специфику обслуживания юридических лиц я не знала, и, собственно, это меня и привлекло: раньше я работала только с физлицами, работа с людьми — это всегда очень интересно. Все опять начиналось с нуля, с первых платежных поступлений. Я очень благодарна своим учителям: все-таки на этапе ввода в новую ветвь профессии должны быть качественные наставники. Буквально через два месяца после устройства мне предложили место управляющего офиса, а затем — должность очень интересно. Все опять начиналось с нуля, с первых платежных поступлений.

— Это сложно — работать с юристами?

— Это непросто, но интересно: нужно выходить на переговоры в телефонном режиме, договариваться и лично проводить деловые встречи, искать потребности клиента, думать, что ты можешь ему предложить. Рынок банковских услуг очень конкурентный. Чтобы выбрали тебя, нужно размышлять и попадать точно в цель.

— Можно учиться только опытным путем?

— Сколько бы курсов и тренингов ты ни проходил, опытный путь был и остается лучшим методом развития. Знания не применяют в виде строгого алгоритма: что-то берешь отсюда, что-то вообще не берешь, а что-то, например, из опыта своего руководителя. И я очень признательна председателю правления банка