

Андрею Борисовичу Прохвятилову и его команде топ-менеджеров — благодаря им я сейчас тружусь в Петербурге. Меня направили в качестве наставника, который помогает адаптировать новых коллег в филиале банка и, конечно, активно принимать участие в развитии корпоративного бизнеса. Это первостепенная задача. — **Здесь нужно подчеркнуть, что «РостФинанс» изначально имеет ростовские корни, филиал в Санкт-Петербурге — дочерний.**

— Верно, у нас «голова» в Ростове-на-Дону, а поскольку собственники из Петербурга — управленческие решения принимаются и там, и там. Абстрактно, с точки зрения профессионального уровня, переход в филиал — это шаг вниз по административной структуре банка. Однако Петербург дал возможность вырасти и профессионально, и интеллектуально. Здесь другое качество клиентов, бизнеса, другие объемы. Здесь интересные площадки для встреч представителей из бизнес-сообществ — такие, которые в иных городах мало распространены.

— **А что в них другого?**

— Мне кажется, клиенты требовательнее и избирательнее. В бизнесе очень много программ государственной поддержки: нужно подойти к потребностям клиента с коммерческой стороны, не прерывая его господдержку. Запросы разнообразнее. В ростовском бизнесе полагаются на фидуциарные отношения, на традиционность и устойчивость связей. В Петербурге внимательно считают прибыль, к деньгам относятся скрупулезнее, экономия — это тот же доход. Бизнес открыт к новым знакомствам, гибок в части смены банковских площадок обслуживания. Такому клиенту необходимо предложить не просто стандартное сопровождение финансовых потоков, а сделать такое предложение, которое отличается от других.

— **Как вы считаете, у карьеры в банковской сфере есть какой-то предел?**

— Развиваться можно всю жизнь. Когда ты собственник банка — ты мыслишь масштабно. При отлаженных внутренних банковских процессах можно одновременно расти со своими корпоративными клиентами, развивать различные сферы бизнеса, поддерживать их рост финансово. Иными словами, работать на внешней бизнес-площадке, участвовать благодаря своим материальным возможностям. Нет предела совершенству при наличии идей и средств.

— **Можно ли сказать, что стать собственником банка — ваша профессиональная мечта?**

— Это моя профессиональная мечта, но не вершина карьеры: если я когда-нибудь эту цель осуществляю, необходимость дальнейшего развития своей личности я не прекращаю. Возможно, это будет уже политическая сфера деятельности.

— **У вас не было комплекса провинциала? Все-таки вы приехали из Ростова с населением в миллион в многомиллионный город.**

— Я об этом даже не задумывалась. У меня была задача — адаптироваться на работе, коллектив по большей части новый,

хотя с некоторыми я была знакома удаленно. К городу я до сих пор привыкаю. Во-первых, сложно приезжать с юга на север, я опасалась, что солнца совсем не увижу и раскисну под вечными дождями. Во-вторых, люди в Петербурге немного другие — более замкнутые, сдержанные, «застегнутые на все пуговицы». Хорошо, что я по характеру человек открытый и притягиваю к себе таких же открытых людей. Кроме того, пару раз я ездила домой: вспоминаю прошлую жизнь, напиваюсь югом — и возвращаюсь в активный трудовой и светский мир Северной столицы.

— **Среди ваших VIP-клиентов есть медийные люди?**

— Нет. Как правило, мои клиенты — это крупный бизнес, а он старается не выносить себя в медиапространство. Это люди, которые достигли всего, чего могли. Возможно, несколько лет назад пирились, но сейчас их публичность ограничена замкнутыми деловыми кругами, закрытыми бизнес-совещаниями.

— **Тем не менее у вас есть секреты — как сотрудничать с такими людьми?**

— Конечно. Чем легче и спокойнее ты подходишь к VIP-персоне, тем более гарантирован успех. Стеснений и комплексов не должно быть. Ставишь себе цель — и идешь к ней. Справедливости ради, для нас любой клиент важен. Иногда крупные банки начинают пренебрегать клиентами. Расстаются с ними, к примеру, если выручка у индивидуального предпринимателя не доходит до определенного показателя. «Становится дорогим в обслуживании? Давайте расставаться!» Безусловно, мы все любим компании с высокой прибылью и оборо-

тами, но наш банк привлекает и малый, и средний бизнес, и крупные корпорации. Мы допускаем, что и в небольшом корпоративном клиенте есть потенциал. Банк растит таких клиентов, сопровождая небольшие сделки, а потом, с нашей помощью, компания масштабируется.

— **Вопрос, возможно, неожиданный: вам в работе помогает внешность?**

— Буду откровенна: на первых этапах, когда я была управляющей дополнительного офиса, меня особо не слушали. Рассказываешь о новых продуктах банка — а тебя приглашают пойти на ужин. Это было и странно, и страшно: я была достаточно замкнутая, опыта общения с представителями бизнеса не было, непонятно было, как переводить такие предложения в рабочее русло. Со временем просто перестала обращать на них внимание: улыбаюсь и перевожу тему на конкретные вопросы. Если человек и дальше упорствует, оставляю визитку и говорю: «Я всегда открыта для вас по рабочим вопросам». Все.

— **Какие самые интересные знания вы получили в профессии?**

— Самый интересный опыт был — работа с нерезидентами. Когда в банк приходят юридические лица, зарегистрированные на территории иностранного государства, для тебя это вызов: начинается работа с документами, переводы, возникают пакеты, у которых нет аналогов в российском пространстве. Я не стесняюсь задавать вопросы, и в первой такой истории мне очень помог клиент. Я ему объясняла, что необходимо для оформления, мне отвечали, как происходит у них, и в процессе продуктивного диалога мы находили нужные документы.

Не стесняюсь просить помощи, когда чего-то не знаю, и это касается и собственников бизнеса, и главных бухгалтеров, и финансовых менеджеров, сведущих в вопросе. Я благодарна компании «Евракон Бизнес» — первому клиенту-нерезиденту, который, собственно, и ввел меня в мир иностранных компаний. По сей день эта группа компаний является одним из уважаемых и ценных партнеров нашего банка.

— **Как семья реагирует на ваши перемещения?**

— Очень легко. Единственно, мама меня предупреждала о климате, говорит: «Я предвидела твои комментарии о погоде». Хорошо, что я — единственный представитель этой профессии в семье: никто не знает, как лучше мне поступить, кроме меня самой. Мое решение о переезде было принято в три секунды, я собрала чемодан за вечер.

В моей жизни есть замечательный близкий человек, на которого я равняюсь. Для него нет городов и границ, к чему и я стремлюсь. Глядя на него, понимаю: не надо ограничиваться одним или двумя городами. Мир гораздо интереснее, чем кажется. На следующем жизненном этапе я, конечно, хотела бы путешествовать: кто-то с этого начинается, как ведущие «Орла и решки», а кто-то к этому приходит. Я — прихожу: нужно иногда покидать города, в которых становится тесно.

— **Есть путешествие мечты? Где бы вы хотели больше всего на свете оказаться?**

— Это Карибские острова: шапка-треуголка, ром, небольшой костер на белом песке. И это не картинка из «Пиратов Карибского моря». Я придумала ее в глубоком детстве, правда, ром появился гораздо позже. Мы играли в настольную игру «Остров сокровищ», она-то и поспособствовала моей мечте о путешествиях. Карта мира и цвета старинных листов древней книги не оставили равнодушной к приключениям: на ней были изображены пиратские корабли, а я (в мечтах) непременно становилась их капитаном.

— **Как проводите свободное время, если оно у вас есть?**

— Учу английский (следующим будет китайский), занимаюсь спортом. Люблю все направления фитнес-индустрии, вполне могла бы работать инструктором, и не отказываюсь от этой мысли: налажу рабочие процессы — и начну совмещать по выходным. Что касается групповых программ, то я обожаю степ. В индивидуальных тренировках — бодибилдинг: испытываю особую страсть к «железам» и тяжелым нагрузкам. В свое время я попала к тренеру-самоучке: у него не было специального образования, как выяснилось, но он досконально разбирался в строении человеческого тела, в фитнесе, сам горел всем этим и вдохновлял окружающих. Мне предлагали пойти в фитнес-бикини, но это временная история, и совмещать полноценные тренировки с работой было бы невозможно. Спорт — это мое здоровье, в том числе психологическое. Но на первом месте всегда была и остается работа.

