

ЛАРИСА ЧУРАЕВА: «МЫ В ПОСТОЯННОМ ОТКРЫТОМ ДИАЛОГЕ С КЛИЕНТАМИ, ВЛАСТЬЮ, ИНСТИТУТАМИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ»



В первом квартале 2023 года банк ПСБ в Ростовской области демонстрирует уверенный рост по всем ключевым показателям. Банк нарастил мощности бизнеса, предлагая актуальные продукты, современные услуги и финансовую поддержку населению и компаниям. Подробности — в беседе с вице-президентом, региональным директором Ростовского офиса ПСБ Ларисой Чураевой.

альными финансовыми продуктами для решения новых задач по диверсификации и импортозамещению.

Поддержка ОПК и бесперебойное сопровождение гособоронзаказа была и остается для нас одним из приоритетов. Все процессы в банке выстроены так, чтобы независимо от внешних обстоятельств не допустить ни малейшего сбоя в сопровождении и обеспечении поставок государственным заказчикам.

Для предприятий ОПК утверждены специальные условия кредитования по индивидуальной ставке. Дополнительно ПСБ активно работает по обеспечению системообразующих компаний льготными кредитами.

Поскольку для ОПК особенно важна безопасность, мы разработали специальные автоматизированные решения, обеспечивающие надежную работу при использовании системы PSB Corporate. С ее помощью клиенты в режиме онлайн проводят платежи со своих счетов, ведут справочники подтверждающих документов и взаимодействуют с сотрудниками банка.

Кроме того, ПСБ реализует социально значимые проекты в оборонно-промышленном комплексе. Речь, в частности, о создании мотивационных программ по привлечению в отрасль высококвалифицированных кадров и обеспечению сотрудников предприятий ОПК жильем на льготных условиях.

— Как в текущих условиях банк взаимодействует с малым и средним бизнесом?

— ПСБ всегда в числе первых подключается к мерам поддержки, участвует в инициативах, заявленных как помощь бизнесу. Это позволяет в том числе обеспечивать комфортный уровень кредитных ставок для предприятий на оборотные или инвестиционные цели. Со стороны банка идет постоянная разработка новых предложений для того, чтобы оперативно отвечать на запросы бизнеса. Среди них, например, новый

продукт для представителей агропромышленного комплекса — льготный кредит «ПСБ Растем вместе» с упрощенной процедурой подачи заявки, возможностью кредитования без залога и продукт «Лимит открыт» для малых и средних компаний с предодобренной кредитной линией и моментальной доступностью.

— Какие цели и задачи стоят перед вашей командой на текущий год?

— Наши приоритеты остаются прежними: укреплять позиции по всем направлениям, обеспечивать клиентов качественными банковскими услугами и сервисами, повышать доступность кредитования, развивать цифровые продукты, оперативно отвечать на потребности рынка, предлагать актуальные решения. В ПСБ для этого есть все необходимое. Мы находимся в постоянном открытом диалоге с клиентами, властью, институтами развития бизнеса и предпринимателями.

Еще одна важная задача — работа в новых регионах, предоставление жителям и бизнесу качественных банковских услуг и сервисов, доступных всем гражданам нашей страны.

— Что для вас значит «быть лидером»? Какими качествами должен обладать топ-менеджер, владелец бизнеса, чтобы ему верили, за ним шли?

— Быть лидером — это, прежде всего, уметь принимать решения, быть проактивным и отвечать не только за себя, но и за команду. Есть разные стили управления, но в нашей нынешней реальности, я

считаю, руководитель должен увлечь команду идеей, вызвать уважение своей компетентностью.

— Какие качества вы больше всего цените в людях и сотрудниках? Что делаете для сохранения и приумножения человеческого капитала?

— Я считаю честность одним из важнейших качеств как в жизни, так и в работе, бизнесе. В команде ПСБ мы ценим взаимное уважение и доверие: это — основа эффективной работы.

В банке есть целая система для поддержания социального, физического и эмоционального благополучия сотрудников. Особое внимание — обучению сотрудников, развитию «навыков будущего». Например, таких как эффективные коммуникации, критическое мышление и креативность. Стратегический ориентир для ПСБ — повышение благополучия российских семей через поддержку своих сотрудников.

— Ваш совет начинающим управленцам в банковской сфере?

— Не бояться трудностей, упорно двигаться вперед и работать для достижения цели. Надо не переставать учиться и каждый новый вызов воспринимать как возможность получения полезного опыта, который, в итоге, приведет к личностному и профессиональному росту. Но при этом важно ценить свою команду, знать ее сильные и слабые стороны и грамотно мотивировать на достижение общего результата.

— Окончательные итоги первого полугодия 2023 года в финансовой сфере будут подводиться позже. И все же, насколько успешной первая половина года оказалась для Ростовского офиса и ПСБ в целом?

— ПСБ год от года демонстрирует устойчивую динамику основных доходов и объемов бизнеса, несмотря на внешние обстоятельства. Мы еще раз подтвердили эффективность бизнес-модели ПСБ — универсального банка, который работает и с гражданским рынком, и с ОПК, сохраняя и наращивая качество и конкурентоспособность своих продуктов.

В частности, в Ростовской области ПСБ вырос по всем ключевым показателям. По предварительным данным, рост портфеля активов за последний год составил более 30%,

в том числе крупного, среднего и малого бизнеса — 130%. Портфель пассивов увеличился на 70%. Остатки на счетах и вкладах физических лиц выросли в 2 раза.

Кроме того, мы расширили присутствие в регионе — в 2023 году открыли новые офисы в Азове, Миллерове и Семикаракорске. Теперь жители этих городов могут получать все продукты и услуги ПСБ и лично консультироваться с нашими специалистами.

— ПСБ — опорный банк по обслуживанию гособоронзаказа. Как строится работа с предприятиями военно-промышленного комплекса, которых немало в Ростовской области?

— Наш банк сейчас обслуживает более 70% от общего объема гособоронзаказа. В том числе мы готовы обеспечить клиентов акту-

