

ТОРЖЕСТВО ОПЫТА: 35 ЛЕТ УРАЛСИБА

В этом году один из старейших банков Уралсиб отметил свое 35-летие. С какими результатами банк подошел к этой дате, как сегодня подстраивается под потребности рынка и какие направления работы останутся в приоритете в ближайшем будущем, рассказал руководитель Макрорегиона Поволжье ПАО «БАНК УРАЛСИБ» Марат Мамлеев.



МАРАТ МАМЛЕЕВ, руководитель Макрорегиона Поволжье ПАО «БАНК УРАЛСИБ»

— С какими результатами вы подошли к 35-летию банка? Что сегодня выделяет Уралсиб среди других кредитных организаций?

— Нас, безусловно, выделяет богатая история и накопленная экспертиза во всех направлениях финансовых услуг. Уралсиб был и остается универсальным банком, который работает со всеми сегментами аудитории. Могу отметить наш финансовый результат: за девять месяцев 2023 года прибыль банка по РСБУ составила более 17 млрд рублей, активы и собственные средства выросли, и все обязательные нормативы мы выполняем с хорошим запасом. Рейтинги и прогнозы агентств также подтверждают прочное положение банка и верно принятую стратегию развития.

Если говорить о Башкирии, мы по-прежнему видим уровень охвата в рознице до 25% объема от общего рынка. В малом бизнесе эта доля — в диапазоне от 12 до 14%. Спрос на продукты банка у населения очень хороший, Уралсиб остается одним из основных зарплатных банков региона — у нас налажены прочные связи с местными администрациями и бюджетными организациями, и это уже многолетнее сотрудничество по различным направлениям. Мы также работаем со многими крупными предприятиями региона, можем предложить индивидуальные условия и тарифы. Это хорошее преимущество на активном рынке, особенно сейчас, когда предложения многих крупнейших банков почти сравнялись по диапазонам ставок, но могут заметно отличаться, например, в рамках доступных сервисов, бонусов, дополнительных возможностей.

Не менее важным для нас является направление работы с состоятельными семьями. За неполный 2023 год база премиальных клиентов в Поволжье выросла на 20%, остатки на счетах — на 19%, ресурсный

портфель под управлением премиальных менеджеров — на 18%. Заметная доля новых клиентов при этом выращена до уровня премиального сегмента. Мы растем, и клиенты растут вместе с нами.

Кроме того, мы стали более узнаваемыми и яркими на рынке, так как продолжается ребрендинг большой сети банка — наши офисы в 47 регионах и семи федеральных округах постепенно меняют оформление.

— Несмотря на развитие дистанционных сервисов, вы продолжаете развивать офисную сеть, открывая новые точки и обновляя старые. Что это дает банку?

— Мы не оставляем без внимания нашу сеть, потому что видим спрос определенной аудитории на живое общение. К примеру, заметное количество обращений от клиентов в этом году касалось установки приложения и настройки операций в мобильном банке. Мы понимаем, чем это вызвано, и что банк обязан помочь адаптироваться клиенту, чтобы не повышать уровень стресса от каких-то вынужденных новшеств.

У нас отличные результаты работы с региональной сетью физических офисов. В Уфе в этом году открылись два крупных офиса в новом бренде, с измененным благоустроенным пространством. За последние 1,5 года мы провели шесть открытий новых точек в Поволжье, из них четыре — на территории республики, один офис открылся в Нижнекамске в Татарстане и один новый офис в Казани.

Более 30 офисов в Башкирии перешли в новый формат «лайт», в котором, несмотря на компактный размер, доступны все продукты и услуги, а также живые консультации с менеджером банка. В нескольких сельских «точках» мы оборудовали круглосуточные зоны самообслуживания и заменили банкоматы на более современные устройства.

— Если говорить о банковском рынке в целом, какие главные тренды уходящего года вы можете выделить?

— Основным трендом остается цифровизация со всеми сопутствующими процессами по повышению удобства, доступности и безопасности проводимых операций. Скорость платежей и количество безналичных операций постоянно растут, это требует максимального внимания со стороны всех участников процесса. Одновременно с этим банки все больше вовлекаются в просветительскую работу по повышению финансовой грамотности и бдительности граждан. Увы, остается определенный уровень доверия населения к сомнительным предложениям, при этом стоит отметить, что только в этом году сотрудники Уралсиба в Башкортостане 17 раз получали благодарность от МВД за проявленную бдительность и предотвращение хищения средств со счетов клиентов.

Еще один тренд продиктован интересом массовой аудитории к максимальной эффективности использования продуктов. Всем нам хочется получать от одного продукта банка преимущества по нескольким направлениям — бонусы, кешбэк и другие. Наши основные продукты, в том числе карта Прибыль, как раз соответствуют ожиданиям подобного типа.

— В розничном направлении уходящий год — год вкладчика или заемщика? Как банк подстраивается под потребности рынка?

— В первом квартале был особенно заметен прирост заявок по потребительским кредитам и кредитным картам, со второго полугодия хорошую динамику показали кредиты наличными. А в целом весь 2023 год можно назвать годом восстановления автокредитования. На замену ушедшим брендам пришли производители из Китая, и их предложения пользовались хорошим спросом у населения. Уралсиб в начале года участвовал в специальной программе с брендом Geelly. На условиях программы были выданы кредиты на сумму более 150 млн рублей.

Стабильным остался интерес к ипотечным продуктам с господдержкой, на них приходится около 90% всех выдач.

В текущем году мы также проделали солидный объем работы по различным зарплатным проектам, например, у нас реализован крупный проект с РКБ им. Куватова. Сотрудники больницы первыми в Республике получили карты на базе обновленной «Карты жителя АЛГА Башкортостан». Это как раз мульти-инструмент, позволяющий совершать все стандартные расчетные операции, при этом получать бонусы по двум программам лояльности, а также процент начислений на остаток и скидки при оплате проезда в транспорте и при покупках в магазинах-партнерах.

— Направление малого бизнеса продолжает демонстрировать рост: по итогам девяти месяцев 2023 года кредитный портфель «Уралсиба» вырос на 28%, гарантийный — на 37%, депозитарный — на 16%. За счет чего? Как изменилась продуктовая линейка для бизнеса?

— Объемы кредитования малого бизнеса банком (по всей сети) за девять месяцев 2023 года выросли на 35% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — до 11 млрд рублей, кредитный портфель увеличился до 15,8 млрд рублей. В Башкортостане все показатели этого направления находятся на ожидаемом уровне, а база активных клиентов не претерпела резких сокращений.

Линейка продуктов и сервисов дополнилась актуальными предложениями. Наиболее востребованными оказались экспресс-

кредиты без залога на любые цели. Их отличает быстрая выдача за один день: достаточно онлайн-заявки и двух документов. Также банк предложил клиентам открытие счетов в юанях — это востребованный продукт у предпринимателей, развивающих отношения с партнерами из Китая.

Из сервисов — «Цифровая зарплата», позволяющая перечислять все виды выплат сотрудникам в любые банки. Остается востребованным и онлайн-сервис бесплатной регистрации ИП или ООО: открыть новую компанию можно на сайте банка буквально в несколько кликов.

В целом работу с бизнесом банк поддерживает в комфортном для клиента режиме. Помогает и сеть специализированных Центров развития малого бизнеса. В стране работает уже более 20 таких центров, и один из самых динамично развивающихся действует в РБ. Специалисты подразделения всегда на связи, помогают дистанционно решать все срочные вопросы. Также в Уфе успешно работает Центр дистанционного обслуживания бизнеса. Он обеспечивает контакт с клиентами по всей стране в формате 24/7, включая города, где нет физических офисов банка. На текущий момент в Центр поступает более 40 тысяч обращений в месяц, а каждый третий счет открывается в удаленном формате.

— Поделитесь планами на 2024 год. Какие направления будут приоритетными?

— В нашей экономической реальности на первый план у банков выходит устойчивость и способность проявлять оперативную гибкость. Уралсиб свои навыки уже много раз показал и доказал. Конечно, у нас есть понимание стратегии, есть проекты, в том числе ребрендинг, который будет также плавно двигаться по всей большой сети. Есть интерес к различным городам Поволжья, в которых мы можем укрепить свои позиции. Думаю, что основной фокус будет на розничном сегменте и малом бизнесе, при этом весь корпоративный блок также останется в числе приоритетных направлений универсального банка.

Все банки в этом нестабильном море финансов похожи на разные корабли, а преимущество у того, кто окажется самым прочным и быстроходным. Много зависит и от системы парусов: если она позволяет в любых погодных условиях перестроиться на нужный курс и не упустить попутный ветер, то команда и капитан будут себя уверенно чувствовать при любых штормах. Мы в этом плавании давно, и всегда находим верный курс. Желаем того же и читателям «Коммерсанта» в приближающемся Новом году!

