

Когда мы видим, что бизнес клиента развивается, когда он из стартапа вырастает до масштаба серьёзной компании, мы очень радуемся, поскольку приятно сознавать, что в этом успехе есть и наш вклад.

Пермский филиал развивается вместе с банком. У нас растёт количество клиентов, расширяется продуктовая линейка, развивается сервис. Мы готовы предлагать предпринимателям независимо от масштаба

строение «малышей», которое возникает, если у них что-то не получается. Мы знаем, что если в такой ситуации человека не поддержать, то у него могут опуститься руки, и о бизнесе придётся забыть. Этот тренинг проводится именно в контексте тех трудностей, которые возникают у начинающих предпринимателей, когда они только постигают азы бизнеса, пытаюсь совмещать работу с личной жизнью и решением своих повседневных проблем.

МЫ ГОТОВЫ ПРЕДЛАГАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ НЕЗАВИСИМО ОТ МАСШТАБА ИХ БИЗНЕСА НЕОБХОДИМЫЕ ПРОДУКТЫ И ПРОГРАММЫ, ДАЖЕ КОГДА ОНИ САМИ НЕ СОВСЕМ ПОНИМАЮТ ПРЕДСТОЯЩИЙ ПУТЬ, А ВИДЯТ ПЕРЕД СОБОЙ ТОЛЬКО КОНЕЧНУЮ ЦЕЛЬ

их бизнеса необходимые продукты и программы, даже когда они сами не совсем понимают предстоящий путь, а видят перед собой только конечную цель. Мы подберём разные варианты процентной нагрузки, графиков погашения и сроков.

❓ Какие цели на ближайшую перспективу ставит перед филиалом головной банк и его акционеры?

— Это дальнейшее развитие бизнеса. Одним из основных направлений станет работа с малым и микробизнесом, которому будет уделяться особое внимание. Мы стараемся поддержать наших клиентов на старте, радуемся, когда они переходят сначала в малый, а затем — в средний бизнес. Пока финансовая грамотность всё ещё оставляет желать лучшего: многие потенциальные предприниматели боятся обратиться в банк, спросить, обсудить, чтобы не демонстрировать свою экономическую неосведомлённость. Мы это хорошо видим и понимаем. Поэтому много встречаемся с людьми и рассказываем о том, что банк может им предложить.

Кроме этого, мы пошли ещё дальше и предусмотрели для представителей микробизнеса специальный тренинг «Работай, развивайся, радуйся». Его цель — исключить депрессивное на-

Кстати, стандартная линейка продуктов, которые у нас есть для малого и микробизнеса, — это лишь одно направление. Зачастую к нам приходят с интересными проектами, которые не попадают в утверждённые стандарты. С такими идеями мы тоже работаем — в индивидуальном порядке.

Стратегической задачей также остаются развитие розничного направления и привлечение ресурсов. У нас есть линейка очень удобных депозитов с возможностью либо пополнения счёта, либо накопления. Есть возможность проведения операций по депозитным счетам.

Мы также продолжим предлагать потребительское кредитование, включая экспресс-кредиты. Ну и, безусловно, ипотека, помимо всего прочего имеющая ещё и большое социальное значение.

❓ Как вы отметили день рождения филиала?

— По-деловому практично и по-домашнему уютно. С 14 по 17 июля мы организовали сразу несколько мероприятий под названием «Все грани бизнеса», в которых приняли участие наши клиенты из разных сегментов бизнеса: от частных предпринимателей до представителей крупнейших компаний нашего края.

Мы пригласили как наших давних партнёров, которые обслуживаются в банке много лет, так и клиентов, с которыми начали работать совсем недавно, но у нас уже установились прочные контакты. На этих встречах мы рассказали клиентам о произошедших в ТрансКапиталБанке изменениях, провели обучающие семинары и тренинги на актуальные для них темы, предоставили возможность неформально пообщаться. Получились такие клубы по интересам, где наши клиенты смогли чему-то научиться, обсудить самые разные практические вопросы как с экспертами банка, так и друг с другом.

Отдельное внимание было уделено представителям малого и микробизнеса. Гостями этого вечера стали наши будущие, я надеюсь, клиенты, которым мы рассказали о своих возможностях — некоторые из них практически уникальны для банковского рынка края сегодня. Например, программа гендерного финансирования. Это программа кредитования для предприятий, которыми либо владеют, либо руководят женщины. Таких в Перми, как оказалось, очень много. По статистике, именно женщины являются наиболее дисциплинированными заёмщиками, но им сложнее вести собственное дело, так как на них традиционно лежит большая нагрузка со стороны семьи. Наш банк предлагает им специальные условия кредитования, облегчающие ведение бизнеса.

Вот так мы и отметили день рождения. В итоге и нам, и нашим клиентам так понравилось, что совершенно точно мы на этом не остановимся, будем подобные мероприятия проводить регулярно. Мы хотим, чтобы пермяки знали, что мы совершенно открыты и готовы работать с самыми разными клиентами — частными лицами, большими компаниями, индивидуальными предпринимателями. Для нас они все равны, и у нас есть возможность с каждым из них работать индивидуально. Мы гордимся этим, поскольку в современных условиях далеко не каждый банк может предложить такой подход. ■