

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

## НОВОСТИ КОМПАНИЙ

## Топ-менеджер «Прогноза» назначен региональным директором Международной ассоциации профессиональных риск-менеджеров



**З**аместитель генерального директора компании «Прогноз» Сергей Ивлиев назначен региональным директором PRMIA (Professional Risk Managers' International Association) в России. Это некоммерческая организация, включающая в себя более 90 тыс. членов, целью которой является определение и внедрение передового опыта организации управления рисками. Сегодня PRMIA оказывает значительное влияние на развитие отрасли риск-менеджмента, занимаясь обучением и сертификацией профессионалов в области управления рисками.

Сергей Ивлиев — кандидат экономических наук, заместитель заведующего кафедрой информационных систем и математических методов в экономике ПГНИУ, автор более 50 научных статей и трёх книг по управлению рисками и финансовому моделированию.

В «Прогнозе» Сергей Ивлиев руководит разработкой решений для финансовых институтов и финансовых рынков, а также отвечает за организацию научной деятельности и взаимодействие с учебными заведениями. Является куратором и идеологом ежегодного Международного семинара по финансовым рискам Perm Winter School, а также семинаров по стресс-тестированию и оценке кредитного риска. Его многолетняя активная деятельность во многом способствовала распространению в России наиболее успешных практик финансового управления рисками.

### Сергей Ивлиев, заместитель генерального директора компании «Прогноз»:

— Для меня это огромная честь и большая ответственность. Моя цель — продолжить активное развитие Международной ассоциации профессиональных риск-менеджеров в России, укрепить профессиональные связи и повысить известность стандартов и образовательных программ PRMIA.

Источник — пресс-служба компании «Прогноз»

## ВОЗМОЖНОСТИ

## Новые условия — новая стратегия

### Альфа-Банк озвучил амбициозные планы на перспективу

**А**льфа-Банк поставил перед собой амбициозные задачи по развитию бизнеса в Перми. По словам вице-президента, управляющего операционным офисом «Пермский» АО «Альфа-Банк» Андрея Клепикова, в сегодняшних экономических реалиях Альфа-Банк, с прибылью завершив 2014 год, формирует планы дальнейшего динамичного развития.

На 1 января 2015 года кредитный портфель пермского подразделения Альфа-Банка составил 23,5 млрд руб. Из них около 19 млрд руб. пришлось на долю предприятий, 4,8 млрд руб. — на розничный бизнес.

«С учётом того, что к началу 2015 года объём привлечённых офисом ресурсов составил 6,2 млрд руб., можно видеть, что Альфа-Банк львиную долю средств размещает на территории края, и это его главная отличительная особенность», — подчёркивает Андрей Клепиков.

База юридических лиц превышает 3,3 тыс. клиентов (их них 2,5 тыс. активных). В текущих условиях банк ставит перед собой задачу к концу года иметь не менее 4 тыс. активных корпоративных клиентов, а в долгосрочной перспективе — нарастить их число до 5 тыс.

В минувшем году Альфа-Банк в Перми выбрали около 200 тыс. розничных клиентов (из них 102 тыс. активных). В целом же доля Альфа-Банка в Перми приблизилась к 5%.

Благодаря качественному анализу просроченная задолженность по корпоративным кредитам составляет 1,5% (не более 300 млн руб.). Из них 0,4% — это новая просроченная задолженность, которая появилась в 2014 году. В настоящее время банк работает над увеличением доли безрискового дохода, которая уже сегодня в корпоративном секторе достигает 23%.

В розничном секторе отмечаются аналогичные тенденции: основное внимание уделяют получению непроцентного дохода за счёт различных комиссионных продуктов.

Кредитный портфель по физическим лицам на 1 января 2015 года составил 4,8 млрд руб. Остаток средств физических лиц — 3,1 млрд руб. За 2014 год было выдано населению розничных кредитов на сумму 5,6 млрд руб.

### Анна Иванова, директор по розничному бизнесу Альфа-Банка в Перми:

— В этом году мы активно расширяем нашу продуктовую линейку для физических лиц. Это и новый проект для сотрудников зарплатных компаний «Карта-Близнецы», одна сторона которой функционирует как расчётная, другая является кредитной. Это и карты с дисконтными программами для клиентов, в рамках которых в Перми около 600 компаний могут предоставить им скидки в среднем на 10–15%. Это и совместные бонусные карты с крупными российскими компаниями-авиаперевозчиками, это и бонусные карты «М-видео». И собственный продукт Альфа-Банка — карта Alfamiles с накоплением бонусных миль для оплаты авиабилетов 380 авиакомпаний мира и более 280 тыс. отелей в мире. И многое другое.

«В банке успешно функционирует модель, которую четыре года назад банк выбрал для массового бизнеса», — уверена директор по массовому бизнесу операционного офиса «Пермский» Наталья Петропавловская.

В Перми количество клиентов за 2014 год выросло на 51% (количество активных клиентов достигло без малого 2 тыс. компаний). В этом году планируется прирост ещё на 50%, в результате чего активных клиентов будет свыше 3 тыс. Доля банка на рынке Перми к концу года приблизится к 7%.

### Наталья Петропавловская, директор по массовому бизнесу операционного офиса «Пермский»:

— В 2014 году мы создали лучшую платформу интернет-банка, усовершенствовали мобильное приложение для бизнеса, которое позволяет работать с мобильного телефона. Увеличили функционал карты «Альфа-Кэш», и теперь можно не только напрямую с расчётного счёта снимать и вносить денежные средства через банкоматы, но и расплачиваться за покупки через терминалы и интернет. Мини-терминалы «Альфа-Пэй» теперь имеют новый дизайн и принимают оплату товаров и услуг любыми видами пластиковых карт в любом месте и в любое время. Мы расширили предложения по расчётно-кассовому обслуживанию. Теперь у нас есть предложения для клиента с любыми потребностями, от начинающего предпринимателя до предприятия с выручкой 350 млн руб. в год.

С января 2015 года Альфа-Банк в Перми в рамках Клуба Клиентов дважды в месяц организовывает бесплатные образовательные семинары для клиентов, приглашая профессиональных тренеров. Альфа-Банк запустил уникальный проект брошюру «Сравни себя» — мнения экспертов и лучшие практики российских и международных компаний в определённой отрасли.

### Андрей Клепиков:

— Сегодня мы говорим не о том, как выжить, а о том, как качественно расти. Амбициозные планы у нас и в корпоративном секторе, и в рознице, и в массовом бизнесе.

Мы развиваемся сами, и наша задача — чтобы клиенты тоже развивались вместе с нами.



**СК СТРОИПАНЕЛЬКОМПЛЕКТ**  
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

**ОАО «СтройПанельКомплект»  
объявляет конкурс  
на замещение вакансии**

**ДИРЕКТОР  
ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ**

**Справки по телефону 264-25-77  
Резюме принимаются  
на электронную почту  
spk@spk.perm.ru**