



У НАС ВЫСОКИЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПРОФЕССИОНАЛИЗМУ ПЕРСОНАЛА. ХОРОШИЕ ОТНОШЕНИЯ ОЧЕНЬ ЧАСТО ОКАЗЫВАЮТСЯ ГЛАВНЫМ, ЧТО МОЖЕТ СВЯЗАТЬ КЛИЕНТА И БАНК НА ДОЛГИЕ ГОДЫ

Мы сегодня имеем возможность предоставить нашим клиентам конкурентоспособные по стоимости и срокам принятия решений услуги, возможность структурирования сделки, поскольку у нас работают очень грамотные специалисты именно в этой области. В пермском филиале такие клиенты есть.

Размер ставки в рамках торгового финансирования зависит от нескольких факторов: политики конкретного банка, суммы сделки, срока финансирования, стороны банка-контрагента по сделке, а также вида инструмента, которым клиент пользуется.

Впрочем, немаловажную роль играет и объём сотрудничества клиента с банком. Здесь всегда будет индивидуальный подход. В случае финанси-

рования долгосрочных проектов, когда сроки могут быть от 7 до 15 лет (а такое у нас тоже возможно), наши ставки выглядят очень привлекательно, учитывая то, что у большинства российских банков вообще отсутствует возможность привлечения пассивов с таким сроком.

Пермский филиал Транскапиталбанка многими направлениями начинает заниматься практически заново. Как решается кадровый вопрос?

— Это важный для нас вопрос. В нашем банке клиентоориентированность является одной из главных ценностей. Поэтому кадровый вопрос для нас не праздный, и мы решаем его двумя путями.

Во-первых, мы обучаем своих сотрудников. У банка есть собственный

корпоративный университет, и каждый может получить дополнительные знания и повысить имеющуюся квалификацию. Университет предлагает онлайн-курсы, их можно пройти в любое удобное время.

Во-вторых, по мере роста нашего бизнеса к нам приходят и новые сотрудники — с новыми знаниями, компетенциями и опытом.

Повторюсь, у нас высокие требования к профессионализму персонала. Хорошие отношения очень часто оказываются главным, что может связать клиента и банк на долгие годы. Если человеку хочется вернуться к операционисту, который его обслуживает, если клиент понимает, что ему реально помогут решить все принципиальные для него вопросы, — это будет самым весомым аргументом в пользу банка. Какие бы интересные продукты банк ни предлагал, какие бы новые технологии ни внедрял, если уровень компетенции сотрудников невысок, ничего не работает. **К**