



Александр Дегтярев, председатель совета директоров группы компаний «Антонина»

– С Людмилой Петровной Зайцевой я познакомился в 1986 году, когда работал начальником Курского ТТУ. И очень рад, что встретил увлеченного, преданного своему делу профессионала с большой буквы.

Но не только своим профессионализмом она выделяется в банковском сообществе и в деловой среде. Это опытный руководитель, эффективный управленец. Она создала работоспособный коллектив высококвалифицированных специалистов и дорожит ими, создает все условия для профессионального роста.

Людмила Петровна – человек щедрой души, всегда старается прийти людям на помощь, найти решение насущной проблемы, даже если ей за это могут грозить неприятности. А дома, в своей большой и дружной семье, она заботливая и любящая мама, бабушка.

Людмила Петровна – порядочный и надежный человек. Мне повезло, что уже столько лет иду с ней рядом по жизни.

Отдавая отчет в том, что будущее банка зависит от уровня профессионализма кадров, Людмила Петровна не жалела средств на повышение квалификации персонала. Сама училась на курсах в Канаде, Австрии, Германии, ездила за опытом во Францию и Японию, посылала на учебу за рубеж руководителей отделений банка. И результат не замедлил сказаться: «Курскбанк» завоевал свою нишу на рынке банковских услуг, свою клиентуру и имидж устойчивого кредитно-финансового учреждения. А в 1992 году вошли в десятку лучших банков России. Казалось, что время бурных реформ позади, и река жизни потечет по своему плавному руслу. Но...

Шаг за шагом – вперед!

Но впереди ждали новые перемены. Привыкшая просчитывать все на несколько шагов вперед, Людмила Петровна поняла, что руководимый ею банк перерос себя. Ни экономические показатели, ни уставной капитал уже не соответствовали современным требованиям. Дальнейший рост сдерживался, возможностей инвестировать и кредитовать солидных клиентов становилось все меньше. И тогда созрело решение объединиться с Мосбизнесбанком. Произошло это в 1995 году. Последующие годы показали, что это было правильное решение. Подчинившись воле более крупной структуры, другому собственнику, банк сделал стратегически правильный шаг: свой бизнес в регионе сделали более надежным и эффективным. А вскоре

стали филиалом Банка Москвы, главной идеологией которого является развитие через филиальную сеть. Клиенты могут быть мелкими и крупными, считает Л.П. Зайцева, но сам банк должен быть большим, чтобы иметь возможность переливать в регион солидные капиталы и инвестировать региональные программы, кредитовать реальный сектор экономики.

Собственно, так и происходит в последнее десятилетие. Накопив капиталы, Курский филиал Банка Москвы вносит большой вклад в социально-экономическое развитие Курской области. Только за последние пять лет было инвестировано более 30 млрд. рублей в развитие металлургии, электроэнергетики, машиностроения, пищевой и перерабатывающей промышленности, в строительство. При финансовой поддержке Банка Москвы многие предприятия региона реализуют намеченные программы модернизации и технического перевооружения, приобретают современное импортное оборудование. Растут объемы кредитования малого и среднего бизнеса.

– Людмила Петровна, казалось, совсем недавно кооператоров в нашей стране принимали в штыки. Вы это прочувствовали на себе, будучи председателем Жилсоцбанка. А сегодня в стране и в банковской сфере упор делается на развитие бизнеса в сегменте средних и малых предприятий.

– Да, страна встала с колен. Мы переболели революциями словно корью, выработали иммунитет. Сегодня уже никто не возражает против утвержде-

ния, что цель бизнеса – извлечение прибыли. Пришло понимание, что малый и средний бизнес тоже вносит свой вклад в увеличение валового внутреннего продукта, и что он нуждается в поддержке.

В настоящее время перед Банком Москвы стоит задача активного роста бизнеса в сегменте среднего и малого бизнеса с акцентом на увеличение кредитного портфеля СМБ более чем в два раза, ресурсной базы клиентов – почти в 1,5 раза и клиентской базы в данном сегменте – в два раза.

Для достижения этой цели в Банке Москвы внедрен ряд программ кредитования предприятий СМБ. Потенциальные заемщики имеют возможность получить банковское финансирование на пополнение оборотных средств, покрытие кассовых разрывов, на инвестиционные цели. Мы предлагаем несколько видов овердрафтов, различные виды кредитных линий, банковские гарантии в пользу третьих лиц, аккредитивы.

У Банка Москвы есть все возможности для выполнения поставленных целей в сегменте СМБ на 2012: сильный бренд, наличие клиентской базы – более 115 тысяч клиентов, востребованные продукты и современные технологии.

Говоря о приоритетных задачах розничного бизнеса Банка Москвы, можно выделить кардинальное повышение качества обслуживания клиентов. В этом направлении банком проводится системная работа.

Недавно в жизни Банка Москвы открылась новая страница – он стал полноправным членом группы ВТБ, продолжает развиваться как самостоятельное юридическое лицо и строить бизнес, опираясь на собственные силы, опыт и партнерскую поддержку ВТБ.

Это сотрудничество несет большой синергетический эффект: ВТБ привнес в работу Банка Москвы лучшие наработки, новые технологии, что помогает Банку Москвы добиваться высоких темпов роста доходных активных операций и привлекать ресурсы, внедрять передовые практики в сфере продаж и повышать эффективность бизнес-процессов.

Екатерина РЯБИНИНА