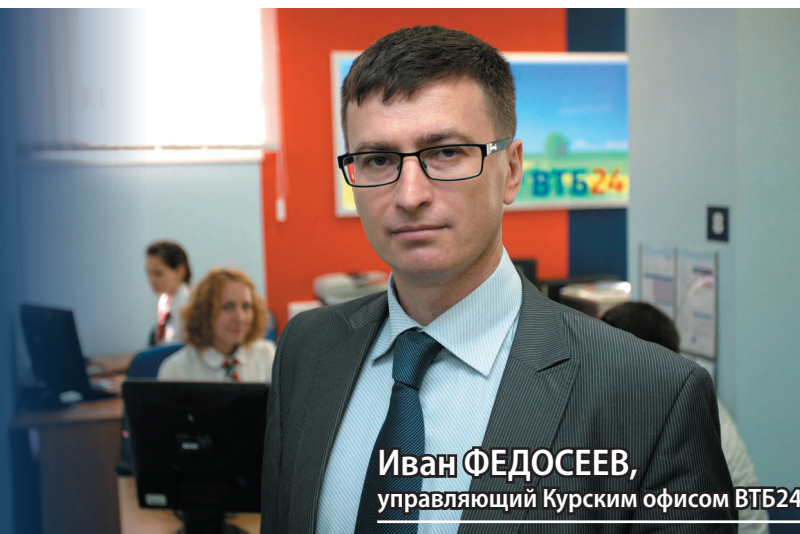


Сеть ВТБ24 – одна из самых мощных и эффективных среди розничных банковских сетей. По итогам 2011 года она насчитывала более 600 точек продаж в 203 городах. Услуги банка доступны для 71 процента городского населения в 69 регионах России.



Иван ФЕДОСЕЕВ,
управляющий Курским офисом ВТБ24

ВТБ24: с выгодой для клиента

О перспективах дальнейшего развития в регионе, а также наиболее востребованных в 2011 году продуктах банка мы поговорили с управляющим Курским офисом ВТБ24 Иваном Федосеевым.

– Иван Николаевич, 2011 год показал позитивную динамику развития: ВТБ24 вновь демонстрирует рост. По каким направлениям банк сработал лучше всего?

– По динамике развития бизнеса ВТБ24 имеет один из лучших результатов в ЦФО. В прошлом году мы вышли на максимальные исторические объемы продаж по кредитам наличными, автокредитам, кредитным картам. В 2012 году ожидаем дальнейший рост рынка и объемов продаж банка, и первый квартал подтверждает наши прогнозы.

Особое внимание банк уделяет развитию кредитных программ для малого бизнеса. В сегменте небольших предприятий и индивидуальных предпринимателей практически с нуля создан большой бизнес по кредитованию. Значительным спросом у предпринимателей пользуется программа «Коммерсант», которая позволяет оформить кредит на сумму до 3 млн. рублей без залога и поручительства.

Особенно стоит сказать о продукте «Бизнес-Экспресс» для малого бизнеса. Ключевая особенность – минимальный пакет документов. Скорость

принятия решения в течение трех-пяти дней и сумма до 4 млн. рублей. Клиентам малого бизнеса доступно кредитование как на цели пополнения оборотного капитала, так и финансирования долгосрочных проектов, направленных на развитие бизнеса.

Объемы кредитования свидетельствуют о повышении спроса на услуги ВТБ24. Наши кредитные программы привлекательны лояльностью, оперативностью и, безусловно, реальной выгодой для клиента.

– Расскажите, пожалуйста, о самых популярных ипотечных программах ВТБ24.

– В прошлом году мы предложили целый ряд интересных для клиентов продуктов: «Ипотека+материнский капитал», «Победа над формальностями» и «Военная ипотека». Широкий спектр ипотечных программ дает возможность клиенту выбрать для себя самый оптимальный вариант. По достаточно низкой ставке он может купить квартиру на вторичном рынке жилья. Ипотека без справки о доходах и всего по двум документам становится доступна для более широкого круга клиентов. ВТБ24 снижает минимальные требования к размеру первоначального взноса при оформлении ипотечных кредитов по уже известной и столь популярной программе «Победа над формальностями» от 50 до 35 процентов от стоимости приобретаемого жилья. При этом ставки в рамках этой ипотечной программы по-прежнему будут соответствовать

действующим ставкам по стандартным ипотечным программам банка. Теперь наши клиенты, которые предполагают первоначальным взносом на покупку недвижимости в размере 35 процентов, имеют возможность максимально просто и быстро получить решение по ипотеке на готовое, строящееся жилье или гараж, а также рефинансировать кредит, взятый в другом банке. Заслуживает отдельного внимания также программа «Нечеловой ипотечный кредит», когда клиенту необходима крупная сумма, а потребительский кредит не подходит. Залогом в данном случае может выступать уже имеющееся жилье. В Курской области ВТБ24 реализует программу ипотечного кредитования для военнослужащих. Ее условия позволяют получить от 300 тысяч рублей по ставке от 10 процентов вне зависимости от срока службы.

– Прогнозы и планы на текущий год не менее амбициозные?

– Мы планируем и далее наращивать объемы кредитования, совершенствовать наши модели обслуживания и расширять сеть офисов. В целом банк уделяет большое внимание построению клиентоориентированной модели бизнеса. На фоне роста клиентопотока мы значительно улучшили качество сервиса. А по оценкам независимых экспертов ВТБ24 показывает лучшую динамику на банковском рынке по степени удовлетворенности клиентов.

Вероника ТУТЕНКО