



Вячеслав ГРИЦАЕНКО,
директор департамента
сети ВТБ24

ВТБ24 сделает курян состоятельнее

В начале июня в Курске было подписано соглашение о сотрудничестве между администрацией Курской области и Банком ВТБ24.

Этот стратегический документ предусматривает кредитование и финансирование различных проектов в интересах жителей региона, поддержку производств, малого и среднего бизнеса, совершенствование взаимодействия в инвестиционной сфере, ипотечное кредитование, зарплатные проекты, обеспечение курян широким спектром высококачественных банковских услуг.

На региональном рынке банковских услуг ВТБ24 работает с 2007 года. Каждый пятый курянин пользуется услугами этого банка. Общий кредитный портфель ВТБ24 превысил 9 млрд. рублей, объем привлеченных средств достиг 5 млрд. рублей.

Встреча корреспондента журнала «Взгляд. Информация. Партнерство» со старшим вице-президентом, директором департамента сети ВТБ24 Вячеславом Грицаенко состоялась сразу после подписания соглашения. Вячеслав Владимирович признался, что для него сотрудничество с Курской областью имеет личные интересы:

– Здесь, во Льговском районе, в с. Банищи родилась моя бабушка. С помощью банковских инструментов хочу дать возможность землякам стать успешнее и богаче.

Именно поэтому наш разговор был посвящен сохранению и преумножению накоплений – депозитам.

– Вячеслав Владимирович, чего ожидать в депозитной сфере в 2015 году?

– Депозиты, или вклады, – самый простой и понятный населению инструмент сохранения и увеличения сбережений. ВТБ24 предлагает уникальную линейку вкладов, которые удовлетворя-

ют потребности самых взыскательных клиентов. Есть вклад «Комфортный», который позволяет вносить, снимать средства в рублях с неизменной ставкой. Вклад «Накопительный» приумножает имеющиеся средства и дает возможность делать дополнительные взносы. «Выгодный» – депозит с максимальной ставкой удобен для хранения капитала.

Условия по этим вкладам зависят от валюты, суммы, срока, наличия или отсутствия капитализации процентов. Вся линейка вкладов проста и понятна. Это важно и банку, и клиенту. Оценить эффективность любого продукта можно на сайте ВТБ24.

Как правило, клиенты ищут иные возможности для увеличения капиталов. В конце прошлого года мы запустили новую линейку инвестиционных продуктов, которые позволяют зарабатывать больше. Вклад «ВТБ24 – Двойной» представляет собой комбинацию инвест-продукта и вклада клиента, что позволяет диверсифицировать риск от вложения средств на инвестиционном рынке.

Покупка еврооблигаций российских эмитентов – еще одно предложение клиентам ВТБ24, которым необходимо временно разместить средства, например, от покупки квартиры.

ВТБ24 имеет хорошо структурированные пакеты акций нескольких эмитентов. Банк помогает клиенту зарабатывать больше, чем если бы он просто инвестировал свои средства в ценные бумаги. Это предложение пользуется спросом.

– Как грамотно диверсифицировать сбережения гражданам? В какой валюте хранить деньги, чтобы снизить инфляционные издержки?

– Принимая решение о размещении средств, нужно определиться, какому банку их стоит доверить и какие выбрать инструменты. Я бы предложил прагматично-взвешенный подход: часть средств инвестировать в инструмент, который позволяет получить более высокую процентную ставку, часть – традиционно хранить на депозите.

Какую валютную корзину выбрать, каждый решает, исходя из собственной структуры расходов и перспективных трат. Надо ответственно планировать бюджет. С точки зрения удобства я бы порекомендовал воспользоваться рублевыми депозитами.

– В какие продукты предпочитают вкладываться состоятельные клиенты? Как вырос объем их средств в банке?

– Около четверти клиентов, имеющих среднемесячный доход 65+, обслуживают ВТБ24. Мы считаем это очень серьезным достижением. В Курской области сегмент меньше – 16%, нам есть, к чему стремиться.

Значимость состоятельных клиентов для бизнеса ВТБ24 очень высока. Достаточно сказать, что они формируют 30% нашего депозитного портфеля. Именно поэтому мы уделяем им особое внимание. Начиная с прошлого года, ВТБ24 развивает специальную модель сервиса для таких клиентов. Она включает целый ряд услуг, в том числе уникальных, призванных обеспечить максимальный финансовый комфорт.

Беседовала Оксана ПЕТРОВА

