

ЛАНТА БАНК

Золотой стандарт банковского сервиса



Среди финансистов принято подводить итоги года, пользуясь сухим и точным языком цифр. Сошлись ли дебет и кредит, на сколько процентов выросли активы и какую маржу приносят портфели – именно от этого зависит, с каким настроением банкиры будут открывать шампанское за новогодним столом.

Чем сегодня руководствуются клиенты, выбирая банк, и как кредитная организация может быть успешной в непростой рыночной ситуации, мы обсудили с Еленой Ивановной ЕМЕЛЬЯНОВОЙ, руководителем представительства одного из самых необычных банков, работающих на курском рынке, отметившего в ушедшем году свое двадцатипятилетие, – Ланта-Банка.

– Елена, с какими результатами и настроением Ланта-Банк встречает Новый год?

– Настроение самое позитивное, и мы стараемся поделиться им со своими партнерами – и постоянными, и новыми. Банк не упускает повода порадовать клиентов праздничными бонусами, и этот декабрь не стал исключением. У нас стартовали сразу два специальных предложения: нулевой тариф на открытие счетов организациям и индивидуальным предпринимателям и сезонный вклад «Зимнее золото» с повышенной ставкой для тех, кто доверил нам свои сбережения. Обе акции пользуются большой популярностью.

В Курск Ланта-Банк пришел недавно, в 2016 году, и мы впервые по-настоящему подводим годовые итоги. Главное наше достижение – то, что за короткое время удалось с нуля создать серьезную клиентскую базу, закрепиться на рынке, стать расчетным банком для сотен местных организаций, в том числе крупнейших.

– Но в чем секрет? Как это возможно в условиях, когда весь бизнес стремится в государственные банки?

– Секрета, по большому счету, нет. Есть технологически продвинутое расчетно-кассовое обслуживание, есть компетентные менеджеры, нацеленные на долгосрочные отношения с бизнесом, есть индивидуальный подход к разрешению всех возникающих вопросов – вотлагаемые нашей успешной работы. Клиенты это ценят, и мы очень благодарны им за доверие и считаем его главной оценкой нашей работы.

Сегодня в банке продумано все для удобства предпринимателей: от открытия счета за 30 минут до идентификационных карт и автоматических круглосуточных касс. Мы сделали очень многое, чтобы быть на голову выше других рыночных предложений. Это, если хотите, наш золотой стандарт банковского сервиса.

– Однако главный вопрос для бизнеса – это по-прежнему кредитование. Как с ним у Вас обстоят дела?

– Действительно, возможность получения финансирования – сегодня главный критерий для предпринимателей при выборе банка. Мы реально кредитруем работающий бизнес – как в рамках стандартных программ, так и на индивидуальных условиях – в форме кредитов и линий, овердрафта и других инструментов.

Особый интерес представляет наша программа поддержки малого и среднего бизнеса. Ланта-Банк

сотрудничает с «Центром поддержки предпринимательства Курской области», а в этом году дополнительно подписаны соглашения о взаимодействии с Государственным фондом развития промышленности и Агентством по привлечению инвестиций Курской области.

На практике это означает, что предпринимателю достаточно лишь заполнить стандартные заявления в банке, и, если заявка соответствует требованиям партнеров, будет предоставлено поручительство в размере до 50% от суммы кредита.

– Что скажете насчет надежности и уверенности в завтрашнем дне?

– Вы правы. Банку есть что предложить в плане сервиса, но, пожалуй, главное, что мы даем каждому клиенту, это чувство защищенности и надежности – для личных финансов, для сделок, для расчетов.

Неслучайно наш любимый слоган: «Надежность, обеспеченная золотом». Нашими ключевыми партнерами являются ведущие золотодобывающие и перерабатывающие предприятия России, а сам Ланта-Банк входит в пятерку ведущих операторов рынка драгоценных металлов в стране. Как известно, золото всегда в цене, а в эпоху перемен становится едва ли не единственным надежным вложением. Банк опирается на эту стабильность и дает своим клиентам возможность с уверенностью смотреть в будущее.

Сергей ИВАНОВ