

могут стоить около 30 тысяч рублей в месяц. Сервис поможет снизить эти затраты на 25-70%. Сервис «Моя бухгалтерия» – это неотъемлемая часть «Экосистемы» для предпринимателей.

– В Сбербанке можно и партнеров проверить?

– По данным издания Cossa.ru, в области digital-услуг с невыполнением обязательств партнеров по договору сталкиваются 73% заказчиков и 79% исполнителей. Иными словами, абсолютное большинство предпринимателей.

Сбербанк запустил сервис, с помощью которого можно проверить действующих и потенциальных партнеров. Сервис позволяет оценить ключевые бизнес-метрики, получить информацию по финансовым показателям и т.п. Данные формируются онлайн и предоставляются пользователю в удобном формате, что позволяет оценить «проблемные зоны» контрагента. Сервис использует данные только из открытых источников, никакой конфиденциальной информации по контрагентам он не предоставляет. В числе источников, из которых аккумулируется информация, – Федеральная налоговая служба, Федеральная служба статистики, Единый государственный реестр, картотека арбитражных дел, портал государственных закупок.

– На технологиях Сбербанк делает серьезный акцент...

– Наша задача – не только предоставлять финансовые услуги, но и, в том числе, менять привычки потребления финансовых сервисов. Доля банковских услуг, оформляемых через онлайн-каналы Сбербанка, достигает уже 40%. Через Интернет теперь можно открыть вклад или оформить заявку на потребительский кредит благодаря сервису «Сбербанк Онлайн». В 2018 году это сделали более 18 тысяч наших клиентов, потому что на рассмотрение заявки уходит максимум два дня, а участникам зарплатного проекта сотрудники Сбербанка перезвонят еще раньше.

– То есть современные банковские тренды таковы, что людям нужны не

столько банки как учреждения, сколько финансовые услуги?

– Сегодня, когда нам нужно что-то купить, мы пользуемся картой – дебетовой или кредитной. В начале 2016 года доля безналичных платежей в регионе составляла около 12%, в начале 2018 года – около 23%. Согласно «Рейтингу безналичных регионов», составленных Сбербанком, Курская область не в числе лидеров, однако она обладает существенным потенциалом для развития данного направления. В ряде регионов страны уже сегодня доля безналичных платежей составляет более 50%. Пластиковых карт Сбербанка в Курской области столько же, сколько жителей. Две трети курян получают зарплату «на пластик» Сбербанка. Одна треть платежей в регионе проходит через удаленные каналы обслуживания Сбербанка. 79% безналичных расчетов в магазинах Курской области производится именно благодаря эквайрингу банка. Мы активно участвуем в создании инновационной среды, продвижении цифровых технологий в регионе. Как раз сейчас в районах Курской области готовится к внедрению наш новый проект «Cash Out», который позволит клиенту в торговой точке через терминал Сбербанка не только оплатить покупку, но и снять наличные средства.

– Сбербанк в последнее время часто называют банком времени, почему?

– Потому что мы стараемся делать все возможное, а порой и невозможное, чтобы сберечь главный и невозполнимый ресурс наших клиентов – время. Например, в Сбербанке была внедрена интеллектуальная система управления (ИСУ) розничной сетью, основанная на анализе big data.

В модель управления мы заложили метрики, соблюдение которых позволяет качественно и в срок выполнять поставленные задачи. Ещё одно преимущество модели управления – это прозрачность действий на каждом уровне. Любые неэффективные управленческие действия

сотрудников местного уровня видны самому высокому руководителю. Внедрение ИСУ позволило высвободить 55% времени руководителей розничных офисов Банка. В результате 90% времени руководитель офиса занимается работой с клиентами и развитием персонала. Кстати, сегодня вопрос применения ИСУ, реализованной в Сбербанке, рассматривается для внедрения в государственной службе в ряде регионов.

– Сергей Николаевич, Сбербанк в курском регионе является одним из крупнейших налогоплательщиков. В 2017 году в бюджет области было перечислено почти 1 млрд. рублей. Более 60% работающего населения в Курской области получает заработную плату на банковские карты Сбербанка, а с начала года более четырех тысяч курских семей смогли приобрести жилье благодаря Сбербанку. Как вы оцениваете результаты работы курского отделения и каковы планы на будущее?

– По итогам 2018 года Курское отделение Сбербанка планирует увеличить свою прибыль на 25%, и мы не собираемся останавливаться на достигнутом. Но важнее то, как оценивают нашу работу клиенты. Когда действия команды приводят к тому, что люди не тратят свое время на рутинные процессы, могут быстро и в любой момент реализовать все свои устремления и мечты – это вызывает удовлетворение. В современном мире скорость решает все. Бизнесу нужны «быстрые» банки.

Следующий этап развития – дальнейшее улучшение клиентского опыта, новая технологическая платформа и развитие нашей команды, что позволит оставаться лучшим и надежным банком для населения и бизнеса региона. Горжусь, что жители и предприниматели Курской области, обратившись в Сбербанк однажды, в дальнейшем со всеми новыми проектами приходят к нам, понимая, что мы – надежный стратегический партнер. Будем делать все от нас зависящее, чтобы так было и в дальнейшем.

Роман АЛЕКСЕЕВ