

теперь это возможно сделать с помощью современных мобильных технологий, не выходя из дома.

На специальной странице start.vtb.ru предприниматель в простом и удобном интерфейсе формирует необходимый комплект документов и получает электронную подпись в приложение на своем смартфоне. После этого можно в один клик подписать их и отправить в ФНС России. Подтверждение об успешном завершении процедуры придет пользователю по электронной почте не позднее пяти рабочих дней.

– На какие продукты делаете акцент в розничном сегменте?

– За первый квартал банк ВТБ в Курской области выдал населению региона 2,1 млрд рублей заемных средств – на 62% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Более половины – 1,4 млрд рублей – составили выдачи кредитов наличными (+65%). Объем выдачи ипотеки по итогам первого квартала составил 535 млн рублей, увеличившись на 25%. То есть кредиты наличными и ипотека продолжают оставаться якорными продуктами. ВТБ в работе с розничными клиентами делает ставку на комплексный подход: с одной стороны, мы предлагаем инвестиционные услуги, с другой – активно развиваем универсальные продукты, например, «Мультикарту».

Управляющий ВТБ в Курской области Светлана Евгеньевна Похомова более тридцати лет работает в банковской отрасли. Прошла путь от кредитного инспектора до управляющего региональным подразделением банка.

Награждена памятным знаком администрации Курской области «За Труды и Отечество», Почетной грамотой комитета финансов Курской области, нагрудным знаком «Отличник ВТБ». Является победителем российского конкурса «Менеджер года-2013».

Член Общественного совета при комитете региональной безопасности администрации Курской области.

– Как складывается ситуация на ипотечном рынке региона? Что ВТБ может предложить клиентам, которые хотят приобрести недвижимость?

– Сейчас на рынке недвижимости сложилась благоприятная ситуация: цены на жильё стабильны, а ставки

по ипотеке весьма выгодны. У людей есть реальная возможность улучшить свои жилищные условия с помощью ипотечного кредита, и многие жители региона уже ею воспользовались.

У ВТБ есть несколько ипотечных программ, которые пользуются спросом у клиентов. В первую очередь это программа «Победа над формальностями»: ипотечный кредит можно оформить всего по двум документам (паспорт и СНИЛС) без справки о доходах. Если планируется покупка квартиры большого метража, то будет актуальна программа «Больше метров – ниже ставка». Кроме того, по итогам 2018 года ВТБ стал лидером на рынке рефинансирования в России. Многие жители нашего региона также перевели свои кредиты в ВТБ. Так, в рамках программы «Люди дела» рефинансирование доступно по ставке от 10,1%. Этим предложением могут воспользоваться работники сферы образования, здравоохранения, правоохранительных и налоговых органов, таможни, органов федерального и муниципального управления.

– Какова стратегия ВТБ в работе с состоятельными клиентами?

– В 2018 году ВТБ пересмотрел свою модель работы с состоятельными, или привилегированными, клиентами. Основная часть клиентов премиум-сегмента – собственники бизнеса и топ-менеджеры предприятий области. Для этого сегмента ключевым фактором является индивидуальный подход. За каждым из клиентов в рамках «Привилегии» закрепляется персональный менеджер. В премиальном обслуживании ВТБ делает ставку на формирование долгосрочных отношений с клиентом. Мы хорошо понимаем его нужды и потребности членов его семьи. Речь идет не только о банковских услугах. Это и страхование, и различные бонусные программы, и инвестиционная деятельность.

В рамках обновленного пакета «Привилегия» мы предложили новые, более выгодные инструменты инвестирования, «заточенные» под потребности клиентов и актуализированные в соответствии с последними рыночными тенденциями. Важным новшеством стало бесплатное обслуживание, которое возможно в рамках одного из трех случаев: когда клиент, например, размещает сред-

ства объемом от 2 млн рублей, ежемесячно совершает транзакции по картам или получает ежемесячные зачисления на счет в нашем банке на определенные суммы. Мы также расширили пакет бонусных опций в составе пакета «Привилегия». Теперь он увеличен по аналогии с рознич-

• ВТБ в Курске был основан в 2002 году. Сегодня в области успешно работают 18 операционных офисов. Среди клиентов Банка – предприятия машиностроения, металлургии, торговли и АПК. Более ста тысяч жителей региона являются потребителями розничных услуг ВТБ.

• Группа ВТБ является второй крупнейшей финансовой группой России по активам (14,76 трлн рублей) и средствам клиентов (10,403 трлн. рублей).

ным пакетом «Мультикарта», при этом опции стали более выгодными для данного сегмента.

За последний год стремительно рос интерес к инвестпродуктам на фоне снижения популярности депозитов. К примеру, спрос на ПИФы за прошлый год вырос более чем в десять раз. У клиентов появилась возможность самостоятельно управлять инвестиционным портфелем, используя инвестиционную платформу «Мои инвестиции».

– Каковы приоритеты ВТБ в Курской области на 2019 год?

– Наши ключевые цели на ближайшее время – повышение лояльности клиентов и дальнейшее улучшение качества сервиса. Одна из амбициозных задач – рост количества клиентов среднего и малого бизнеса. Фокус будет сделан на развитие цифровых каналов обслуживания и повышение скорости принятия решений по всем вопросам. В розничном направлении мы нацелены на увеличение выдач потребительских кредитов, в том числе ипотеки, а также приток привлеченных средств. Один из базовых принципов работы ВТБ – индивидуальный подход, нацеленность на решение задач конкретного клиента. Я уверена, что опыт, внимание к особенностям малого бизнеса, новые сервисы и продукты для физлиц позволят банку и дальше усиливать позиции в регионе по ключевым направлениям.

Ирина ОВСЯННИКОВА