



Десять успешных лет на финансовом рынке

Региональный офис ПСБ в Курске появился в регионе десять лет назад. Эта юбилейная дата стала прекрасным поводом для встречи и интересного разговора с его региональным директором Алексеем СТИФЕЕВЫМ.

– Алексей Анатольевич, расскажите, с каким багажом банк подходит к своему юбилею? Какие ваши продукты наиболее востребованы сейчас?

– Как говорил известный британский предприниматель Ричард Брэнсон: «Если вы оказались способны решать возникшие проблемы лучше, чем клиенты могли ожидать, они будут преданы вам всю жизнь». Это точное высказывание успешного

бизнесмена мы и сделали девизом нашей работы. И следуем ему всегда.

Мы – универсальный банк, то есть банк для всех, хотя последние годы работаем в статусе опорного банка для оборонно-промышленного комплекса страны. И понимаем всю ответственность, которая на нас возложена. Сейчас среди разных компаний – больших, маленьких, государственных, коммерческих

Наша справка:

ПАО «Промсвязьбанк» (ПСБ) – универсальный банк, основанный в 1995 году. Входит в ТОП-10 крупнейших банков России и в список системно значимых кредитных организаций, утвержденный Центробанком, законодательно определен в качестве опорного банка для реализации государственного оборонного заказа и сопровождения крупных государственных контрактов. Региональная сеть банка насчитывает более трехсот офисов и около 8,6 тыс. банкоматов (включая банкоматы банков-партнеров) по России.

– востребованы различные финансовые кредитные инструменты.

Например, контрактное финансирование позволяет нашим клиентам привлекать заемные ресурсы без залога до 80% от суммы контракта. Другим инструментом является факторинг – комплекс финансовых услуг для производителей и поставщиков. Количество клиентов в любой сфере экономики, которым требуется отсрочка платежа, продолжает расти, и мы можем предложить им необходимое финансирование.

Добавлю, что ПСБ успешно работает и на рынке банковских гарантий, участвует во всех программах господдержки юридических и физических лиц, кредитует по льготным ставкам.

Среди розничных клиентов наиболее востребованы ипотека, потребительские кредиты и их рефинансирование, инвестиционные инструменты, накопительные счета.

– Вы работаете с сопровождением гособоронзаказа и госконтрактов, а в этой сфере много и небольших компаний. Предлагаете им какой-то специальный отдельный продукт?

– Да, у нас есть система услуг под названием «Банковское сопровождение контрактов» (БКС). Она идеально подходит для компаний, которые заинтересованы в контроле и анализе расходования бюджета по крупным проектам с большим количеством подрядчиков и субподрядчиков: при выполнении госзаказов, контрактов жизненного цикла и концессий, а также договоров по капитальному строительству.