



**«Открытие новых отделений - это тупиковый путь развития банковской системы. Онлайн-у**

**- Когда вы сказали, что за онлайн-услугами будущее, в вашем банке была всего тысяча кор**

**- Сейчас количество клиентов, которые используют интернет-банкинг, достигает порядка 4 тыс**

**- Почему клиенты не готовы к интернет-обслуживанию?**

**- Прежде всего они не готовы к кассовым операциям. Тенденция к росту объема таких услуг оче**

**- Сейчас вы активно открываете отделения. Сколько их у вас в Москве?**

**- 12, и еще три мы готовим к открытию. Каждый месяц стараемся открывать один-два новых доп**

**- А очереди? Вы их не боитесь? Или у вас пока не такая большая клиентская база?**

- Очереди бывают, действительно. Некоторые проблемы случаются, но мы стараемся это очень

Я думаю, что в принципе большинство банков к этому придут, уже наметилась эта тенденция, во

**- В том памятном интервью двухлетней давности вы заявили, что хотите войти в сотню круп**

- На самом деле тут несколько причин. Прежде всего мы поняли, что нужно не развиваться эксп

Мы поняли, что не нужно спешить, следует, наоборот, периодически анализировать эффективн

**- А сколько у вас сотрудников сегодня?**

- Сейчас около 200. Было больше - около 300. Как оказалось, повысив производительность труд

**- За счет чего вам удалось в конце прошлого года так активно привлекать депозиты частны**

- В 2008 году мы выработали системную стратегию привлечения клиентов на розничном рынке. Д

Отсюда - очень много дополнительных плюсов. Во-первых, мы экономим на инкассации. Во-втор

Кроме того, мы четко сегментировали все продукты. Часть кредитов и вкладов предназначена д

**- Это кто придумал? У вас маркетологи такие продвинутые?**

- Нет, мы сами. Собираемся правлением, устраиваем мозговые штурмы.

- **Сейчас в вашей депозитной линейке представлены вклады в фунтах стерлингов и швейцарских франках?**

- Востребованы они не очень сильно, а появились примерно в то же время, когда мы формирова

Депозит сейчас - самый надежный инструмент сбережения средств. Агентство по страхованию

- **Ставки у вас приличные...**

- Они приличные, да - но они падают. Мы уже в августе их понизили. Вообще, налицо очень серь

- **Тенденция будет сохраняться? К Новому году ставки могут упасть еще?**

- Я думаю, да.

- **И тем, кто не успел вложить деньги, надо торопиться?**

- Однозначно! Я думаю, что к Новому году мы увидим максимальные ставки на уровне 14-15%. По

- **В свое время вы прославились на рынке тем, что предлагали кредиты на покупку яхт и ве**

- Этот продукт остался, но открою вам маленький секрет, он же секрет Полишинеля. Многие нац

**- Почему у вас нет таких типичных банковских продуктов, как кредитные карты, кредиты и т.д.?**

- У нас есть эти продукты, но мы не поставили их на массовый поток потому, что законодательная база не позволяет.

**- А каких корпоративных клиентов вы сейчас кредитуете безбоязненно?**

- В основном тех, которые связаны с инфраструктурой и транспортом, а также с легкой и пищевой промышленностью.

**- Для VIP-клиентов у вас порог входа - 100 тысяч долларов. При этом для таких клиентов вы предоставляете специальные условия?**

- Мы это все поддерживаем и, более того, развиваем. Если клиент делает вклад более 100 тысяч долларов, мы предоставляем ему специальные условия.

**- Это непрофильные затраты. Они окупаются хорошим отношением клиентов?**

- Что касается VIP-клиентов, то они окупаются. И на самом деле, затраты при таком обслуживании окупаются.

**- Вы все распределяете «по своим»...**

- Да, по своим партнерам, по своим клиентам.