

УРАЛСИБ: большой бизнес – большая ответственность



УРАЛСИБ – один из лидеров российского банковского рынка. Шолпан Умуттыковна БАЙКАДАНОВА, управляющая отделением в г. Магнитогорске Челябинского филиала банка «УРАЛСИБ», утверждает, что быть среди лидеров непросто. Это не только постоянная конкурентная борьба, совершенствование продуктов банка и развитие персонала, но и большая ответственность перед всем обществом.

Шолпан Умуттыковна: Думаю, не ошибусь, если скажу, что абсолютное большинство россиян в своей жизни не раз сотрудничали с банками. Многие получают зарплату на пластиковую карту, делают переводы, не говоря уже о таких обыденных вещах, как платежи через банк за квартиру или оплата государственных пошлин для получения различных справок и документов. Еще пример – продажа или покупка квартиры. Большинство сделок сегодня проходят с помощью ипотечных кредитов. Или возьмем обучение детей. Получить престиж-

ное образование на бюджетной основе доступно очень немногим, потому что и таких мест в институтах немного, и отбор на них очень жесткий. Большинству приходится платить за образование детей. И здесь приходят на помощь наши кредиты.

Мы, то есть банки, плотно вошли в повседневную жизнь. И это многократно повышает ответственность нашего бизнеса.

– Но ведь это же естественно: вы берете у населения деньги и несете за них ответственность, за их сохранность, прежде всего, и своевременный возврат.

– Конечно, вы абсолютно правы. Но мы ответственны и перед теми, кому выдаем кредиты. Возьмем ту же ипотеку. Человек берет довольно большую сумму на 20–30 лет. И каждый месяц на протяжении этих лет будет платить по кредиту. Очень важно с нашей стороны адекватно оценить финансовые возможности заемщика. Прежде всего, для того, чтобы у него самого не было проблем. При том, что у нас огромные объемы выдачи (шестое место в стране по объему выдаваемых кредитов), иногда приходится отказывать в кредите, и это вызывает обиду у клиентов. Но

поверьте, в банке работают профессионалы, и они видят, что кредитная ноша клиенту не по плечу. Некоторые люди думают: сейчас нужны деньги, поэтому их любыми путями нужно достать, а как отдавать – потом разберемся. Это в корне неправильный подход. Свой финансовый план нужно расписывать на несколько лет вперед – только так можно достичь финансового благополучия и стабильности.

– То есть вы хотите сказать, что банк выступает другом, отказывая в кредите?

– Я бы сказала, что банк выступает бесплатным финансовым консультантом. Мы ведь не просто однозначно отвечаем клиенту. Мы вместе подыскиваем наиболее оптимальный вариант решения проблемы. Например, представитель малого бизнеса просит выдать ему кредит на один миллион рублей. Но наши специалисты видят, что для такой суммы не хватает залога и можно выдать не более 600 тысяч, но и этих денег хватает для решения проблемы предпринимателя. В большинстве случаев оптимальное решение находится, предприниматель получает у нас кредит и развивает свой бизнес.

– Кстати, к вопросу о малом бизнесе. Как вы считаете, кто виноват в том, что малый бизнес у нас в стране так трудно развивается: население, нежелающее становиться предпринимателями, чиновники или банки?

– Развитие малого бизнеса – это комплексная задача и государства, и банков, и каждого конкретного предпринимателя. Задача государства – принимать законы и процедуры, не мешающие развитию частной инициативы. Предпринимателям, в свою очередь, нужно понимать, что для повышения своей конкурентоспособности необходимо постоянное развитие, как интенсивное, на уровне технологий, так и экстенсивное – развитие сетей. Хотелось бы, чтобы становилось больше предпринимателей, которые на самом деле увеличивают стоимость своего бизнеса, делают долгосрочные инвестиции. Пока же, в основном, мы кредитруем представителей торговли. А ведь страна нуждается еще и в развитии небольших производств и сервисов: производстве полуфабрикатов, пекарнях, кафе, ремонтных мастерских, ателье и т. п. И наша задача – обеспечить таких предпринимателей доступными финансовыми ресурсами. Мы в УРАЛСИБЕ практикуем очень гибкий подход к требованиям по залого, графику возврата кредита. То есть, я могу утверждать, что наши кредиты доступны для большинства предпринимателей, у которых уже есть стабильный бизнес.

Статистика о банке

По итогам 2007 года УРАЛСИБ входит в десятку лидеров отечественного банковского сектора по основным финансовым показателям (по данным журнала «Профиль»).

- 6 место по размеру активов;
- 7 место по объему капитала;
- 7 место по объему вкладов населения;
- 6 место по объему кредитов населению;
- 10 место по объему привлеченных средств предприятий;
- 4 место по объему кредитования малого бизнеса.

– А как быть тем, кто только мечтает открыть свое дело?

– Финансирование стартовых проектов – это задача венчурных компаний. У нас тоже можно взять кредит на открытие своего дела, но только в качестве физического лица под залог своего имущества. Такой подход применяется на практике. Поработав полгода, эти же люди возвращаются к нам за кредитом, только уже в качестве предпринимателей.

– Давайте поговорим о вкладах. Недавно все банки, в том числе УРАЛСИБ, подняли процентные ставки. Сейчас на рынке очень много интересных предложений. Как во всем этом многообразии выбрать свой банк?

– Я думаю, что сначала нужно определиться со своими приоритетами. Что для вас важнее – высокие процентные ставки, близость банковского офиса, качество обслуживания, надежность банка. Хотя большинство банков вошли в Систему страхования вкладов, сумма, застрахованная государством, – до 400 тысяч рублей, да и в случае возникновения проблем у банка все равно придется потратить нервы и время. Если с первыми факторами все более-менее понятно, то последний – надежность – требует дополнительных исследований. Посмотрите, насколько информационно открыт банк (есть ли в открытых источниках информация об акционерах банка, его финансовых показателях), изучите его историю, узнайте, насколько ему доверяют партнеры, получает ли банк кредиты от серьезных финансовых институтов, какие у банка клиенты. У достойного банка, такого как УРАЛСИБ, и надежность высокая, и офисов много, и обслуживание отличное, и процентные ставки привлекательные.

– То есть надежность банка – понятие актуальное и сегодня?

– Надежность всегда была и будет первоочередным критерием выбора банка. Сегодня, в связи с актив-

ной вовлеченностью банков во все бизнес-процессы, становится важной их роль и как гаранта надежности организаций – партнеров, например, застройщиков жилья. Поясню. Перед тем как начать сотрудничать с какой либо фирмой, будь то застройщик, риэлтерская компания или автосалон, мы тщательно изучаем их бизнес и документацию. Случайных фирм-однодневок среди наших партнеров нет. Поэтому, например, стоящиеся квартиры, купленные в кредит от УРАЛСИБА, сдаются в срок. И я советую, перед тем как купить квартиру, посмотреть, аккредитована ли компания-продавец среди партнеров банка.

– Мы опять подошли к тому, с чего начали интервью, – к ответственности бизнеса. Вот сейчас много говорят о социальной ответственности. А как вы лично это понимаете?

– С одной стороны, социальная ответственность – дело компании в целом, заключающееся, в основном, в финансировании благотворительных и спонсорских проектов. С другой стороны, на мой взгляд, это и дело каждого сотрудника. Работа в банке – это работа с людьми, и если вы хотите добиться успеха, то нельзя закрываться, нужно всегда быть открытым для диалога. Я имею в виду и то, как сотрудник относится к работе, клиентам, коллегам, и его готовность помочь тем, кто оказался в трудной жизненной ситуации. У нас в банке это называется корпоративным волонтерством. Мы не только финансируем благотворительные проекты как одна из самых социально ответственных организаций в стране (наша социальная отчетность уже которой год признается лучшей в России). Наши сотрудники добровольно на свои личные деньги покупают подарки для детей в детских домах и социальных приютах. И это о многом говорит.

– Спасибо, Шолпан Умуттыковна, за интервью. Пусть ответственных бизнесменов в нашей стране будет больше.

БАНК «УРАЛСИБ».

Отделения в Магнитогорске: пр. Ленина, 85, ул. Труда, 21 б, тел.: 27-96-96.

26 полночь
апреля

ул. Набережная, 3.

МОРАЛЬНЫЙ КОДЕКС
Московская рок-группа

Предварительная продажа билетов и бронь столиков по тел. 288-399.

16 АПРЕЛЯ ДКМ ИМ. С. ОРДЖОНИКИДЗЕ

НОВЫЕ РУССКИЕ БАБКИ

СПРАВКИ ПО ТЕЛЕФОНУ: 23-52-01

Управление кадров ОАО «ММК» приглашает на работу по профессиям:

- машинист электровоза, тепловоза (с правами МЧМ),
- помощник машиниста электровоза, тепловоза,
- монтер пути,
- электромонтер по ремонту и обслуживанию электрооборудования,
- электромонтер контактной сети,
- электромонтер СЦБ,
- машинист бульдозера-тракторист,
- водитель погрузчика,
- токарь,
- электрогазосварщик,
- машинист крана (крановщик) на ж.-д. ходу.

З/п от 18 тыс. руб., график работы железнодорожный. Иногородним мужчинам предоставляется общежитие.

Обращаться: управление кадров ОАО «ММК», ул. Кирова, 84 а, каб. 104.

Часы работы: ежедневно с 10.00 до 16.00.