



Сергей МИШТА:

«Кредитование корпоративных клиентов – приоритет БРОКБИЗНЕСБАНКа»

АО «БРОКБИЗНЕСБАНК» был создан одновременно с рождением независимой Украины. 30 августа 2011 года он отметит свой 20-летний юбилей. Вполне закономерно, что этот мощный украинский банк стал лауреатом II Всеукраинского конкурса «Банк, которому доверяют – 2011» по версии журнала «Банкирь» в номинации «Банк – лидер по надежности депозитов для юридических лиц». О том, как завоевать и не утратить высокое доверие клиентов, «Банкиру» рассказал Председатель Правления АО «БРОКБИЗНЕСБАНК» Сергей МИШТА.

Б Сергей Петрович, как удалось БРОКБИЗНЕСБАНКу в нелегкое для отечественного банковского сектора время завоевать доверие клиентов и занять столь прочные позиции на рынке банковских услуг Украины? В чем секрет успеха?

– БРОКБИЗНЕСБАНК – один из первых банков, начавших свою деятельность в независимой Украине. Вот уже почти 20 лет банк успешно работает на отечественном финансовом рынке. С 1994 года он входит в группу крупнейших банков по классификации НБУ.

Благодаря классическому подходу к управлению, высокому профессионализму руководства, БРОКБИЗНЕСБАНК продолжает развиваться и расширяться, демонстрируя высокие показатели деятельности, ликвидности и платежеспособности. Банк относится к одним из немногих финансовых учреждений, которые в сложнейший период кризиса 2008–2009 гг. сохранили доверие клиентов. Так, 2009-й и 2010 год наш банк завершил с прибылью 17,860 млн. грн. и 52,815 млн. грн. соответственно.

В своей работе с клиентами, партнерами, инвесторами мы руководствуемся такими принципами, как честность, открытость, надежность.

Б Как в банке организована работа по привлечению корпоративных клиентов?

– На протяжении своей деятельности БРОКБИЗНЕСБАНК активно развивает региональную сеть, которая на сегодня включает 20 филиалов и около 400 отделений по всей Украине. Наш целевой сегмент – это крупные и средние украинские ком-

пании, системообразующие предприятия разных секторов экономики. Банк также заинтересован в сотрудничестве с представителями малого бизнеса.

Специалисты БРОКБИЗНЕСБАНКа с полной ответственностью подходят к обслуживанию корпоративных клиентов. С учетом потребностей конкретной компании разрабатываются индивидуальные комплексные и технологические решения, способствующие установлению долгосрочных отношений с клиентами.

Б Какие депозитные программы БРОКБИЗНЕСБАНКа популярны сегодня у корпоративных клиентов?

– Темпы роста денежных средств юридических лиц на счетах БРОКБИЗНЕСБАНКа за I квартал текущего года составили 12,78%, в то же время в целом по банковской системе – 10,81%.

Клиенты в последнее время отдают предпочтение более «длинным» срокам размещения вкладов. Наиболее популярны вклады сроком размещения на 3–6 месяцев и чуть больше года. Удельный вес вкладов на срочных счетах в общем объеме средств юридических лиц, по итогам I квартала 2011 г., составил 67,12% (за аналогичный период прошлого года – 60,02%).

На сегодня банк предлагает корпоративным клиентам такие срочные вклады, как «Стандарт» – с ежемесячной выплатой процентов, «Максимум» – с максимальной процентной ставкой и выплатой процентов в конце срока размещения вклада, «Мобильный» – с возможностью пополнения и досрочного снятия денежных средств. При этом мы проявляем

лояльность к вкладчикам, которые размещают денежные средства на более длительный срок.

Б Какие привлекательные банковские продукты предлагает номинальным и потенциальным клиентам Ваш банк?

– Приоритетным для нас является кредитование корпоративных клиентов. Удельный вес кредитов юридическим лицам в общем кредитном портфеле банка составляет более 70%. На сегодняшний день корпоративным клиентам предлагаются следующие кредитные продукты: кредит под депозит, овердрафт, кредит на покупку недвижимости, кредит на покупку автотранспорта, кредит на покупку оборудования.

Б Какие стратегические задачи на 2011–2013 годы определил для себя БРОКБИЗНЕСБАНК?

– В рамках стратегии развития и основных направлений деятельности на 2011–2013 гг. мы намерены укрепить позиции на банковском рынке за счет повышения качества предоставляемых услуг и обслуживания, привлечения новых клиентов. В работе с юридическими лицами основной акцент будет сделан на обеспечение максимально удобного сервиса за счет усовершенствования бизнес-процессов и банковских технологий.

Увеличение средств клиентов в сочетании с приростом уставного капитала позволит увеличить объемы активных операций, а опытная команда профессионалов обеспечит финансовую устойчивость и надежность банка.

Беседовала Людмила ВЕРБИЦКАЯ