

Лидия Симонова («Центр-инвест»):

Честность — лучший актив

О принципах женского лидерства, о том, почему честность — лучший актив для банка, и о том, как ответственное ведение бизнеса помогает сохранять устойчивую динамику роста в любых кризисных ситуациях, рассказала председатель правления банка «Центр-инвест» Лидия Симонова

Текст
ЮЛИЯ ФИАЛКОВСКАЯ,
РУКОВОДИТЕЛЬ ПРЕСС-СЛУЖБЫ БАНКА «ЦЕНТР-ИНВЕСТ», СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ **«Б.О»**


Фото: «Центр-инвест»

— Лидия, этот год, несмотря на волатильность, был очень удачным для банковской отрасли. Как вы считаете, удастся ли сохранить позитивную динамику в этом году?

— Согласно данным Банка России, прибыль российских банков в 2023 году выросла в 2 раза. В первую очередь этот результат отражает восстановительный рост после серьезного спада в предыдущем году.

Мы гордимся тем, что устойчивые финансовые показатели «Центр-инвеста» не подвержены волатильности — банк демонстрирует устойчивый рост и перевыполнение бизнес-плана по всем показателям, а его прибыль за последние три года органично выросла в 3,5 раза. При этом наша система управления рисками находит отражение в показателях качества кредитного портфеля: доля просроченной задолженности в банке «Центр-инвесте» существенно ниже, чем в среднем по России.

Мы достигаем этих результатов, работая с реальным сектором экономики и населением на принципах информационного паритета. Наши условия рекламируют сами себя нашим клиентам, которые знают, что «скрытые комиссии», навязывание дополнительных услуг, красивые маркетинговые ставки и прочие ухищрения — не наш метод. Такой подход подтверждает эффективность бизнес-модели банка, основанной на ESG-принципах, конкурентной, устойчивой к рискам и трансформациям.

Банк был пионером в переходе и адаптации к принципам устойчивого развития. Взяв на себя эту ответственность, мы на собственном опыте уже много лет доказываем, что ESG-банкинг расширяет круг и горизонт учитываемых рисков, помогает сохранять устойчивую динамику роста в любых кризисных ситуациях и обеспечивает суверенитет страны через глобальную конкурентоспособность своих клиентов. Поэтому мы с уверенностью смотрим в будущее, готовы расти и развиваться вместе с нашими клиентами, всегда «в тренде, авангарде и полной боевой готовности», как говорит председатель совета директоров банка **Василий Высоков.**

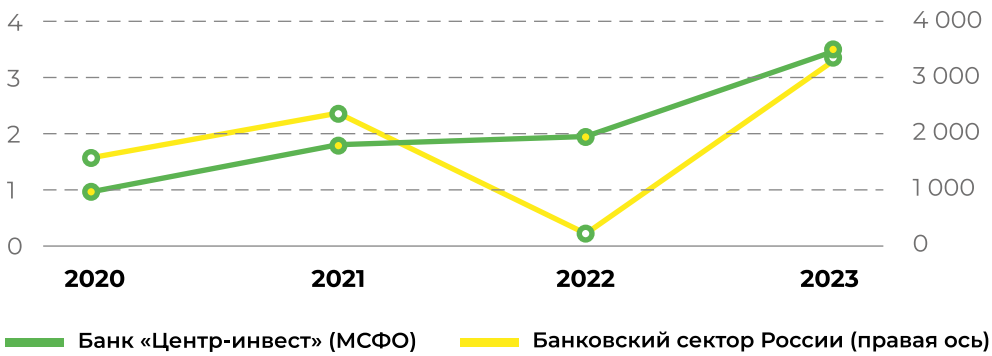
— Как вы помогаете вашим клиентам пережить тяжелые времена и адаптироваться к новым изменяющимся условиям?

— Любой кризисный или волатильный период интересен нам и с точки зрения стресс-теста нашей бизнес-модели. Преимущества подходов к формированию долгосрочной, а не сиюминутной прибыли являются основным индикатором жизнеспособности модели устойчивого бизнеса, основанного на «китах» ESG, и ярче всего эти маркеры проявляются в кризис, поскольку демонстрируют нехарактерный для нашей отрасли принцип работы с клиентами. В условиях кризиса всегда есть соблазн на фоне стремительно растущих рисков переложить их на клиента, в первую очередь увеличить ставку по кредитам. Это не дает бизнесу шансов справиться с проблемой, стимулирует войти в более рискованные проекты, что в итоге повышает риски дефолта и приводит к убыткам не только клиентов, но и банков.

Наши подходы к бизнесу предполагают не только покупку и продажу рисков, но и взвешенное, консервативное управление ими, заложенное как во внутренних регламентах, так и в менталитете каждого сотрудника.

Эта система передается уже 30 лет от старших сотрудников — новичкам, которых мы учим со студенческой скамьи после серьезного отбора из лучших вузов юга страны. Последние два года наши молодые коллеги прошли невероятный мастер-класс, когда вместе с опытными наставниками находили креативные решения и с каждым из наших

Динамика прибыли (2020-2023), млрд рублей



клиентов совместно разрабатывали и реализовывали программы мер по нивелированию рисков, поиску новых логистических цепочек, трансформации текущих моделей в более инновационные, отвечающие современным вызовам. Проводя бизнес-завтраки с клиентками банка в рамках программы «Женский бизнес», мы каждый год убеждаемся, что наши ценности — стабильность и долговременное сотрудничество — разделяют с нами наши клиенты. Это win-win-стратегия: выигрывают и клиент, и банк.

Настоящее время наряду с трудностями дает уникальные возможности предпринимателям. В чем-то ситуация напоминает 90-е годы — открылись новые ниши, ушедшие игроки оставили возможность другим занять их долю рынка. При этом сложно опираться только на свои силы, и наш банк готов оказывать предпринимателям всестороннее содействие — не только кредитование, но и акселерацию, наставничество, экспертную помощь.

Наше интервью проходит в преддверии 8 Марта, поэтому не могу не сказать о том, что банк всегда трепетно относился к поддержке женщин — более десяти лет он предоставляет «женскому бизнесу» льготные кредиты. Благодаря этой программе банк профинансировал более 2 тыс. «женских проектов» на общую сумму более 5 млрд рублей. Исторически женщины России очень активны, очень ответственно относятся к своему делу, независимо от его масштабов (маленькая ли это пекарня или масштабное сельскохозяйственное предприятие), поэтому за более чем 10 лет существования программы не было допущено ни одного случая дефолта. Регулярные встречи с клиентками банка наглядно демонстрируют, как женщины успешно совмещают функции руководителя, лидера, мамы, становятся ролевыми моделями.

— Эксперты ожидают дальнейшего сокращения государственных мер поддержки рынка ипотеки, а также ужесточения требований Банка России к выдаваемым банками кредитам, например необходимость указывать диапазон полной стоимости кредита. Как новые условия отразятся на вашей работе?

— Мы с уважением относимся к инициативам Банка России, направленным на стимулирование добросовестного поведения участников финансового рынка и повышение доверия населения к банковским услугам. В целом, мы рассчитываем на то, что у участников финансового рынка будет меньше возможностей «замаскировать» реальную ставку по кредитам, что повысит информативность и прозрачность работы банков и будет формировать доверие к банковской системе.

В этом году исполняется 10 лет нашим центрам финансовой грамотности, где мы активно обучаем людей не попадаться на уловки недобросовестных игроков финансового рынка, уметь читать и понимать кредитный и депозитный договоры и здраво оценивать свои финансовые возможности перед оформлением кредита. Несколько лет назад мы расширили данный проект: теперь он доступен и на языке жестов для глухонемых людей, которые еще более уязвимы в современном мире.



Современный клиент достаточно грамотен и еще на этапе подбора нужного ему продукта старается понять, каким образом было сформировано конкретное предложение, обращает внимание на условия, в том числе со «звездочками», сроки и прочие нюансы. Если говорить о кредитах, то простой пример — когда диапазон полной стоимости кредита отличается от процентной ставки по озвученной банковским менеджером на 2-3 процентных пункта или более, а это уже — повод задать себе вопрос: все ли я знаю про предлагаемый мне кредитный продукт? Благодаря новым требованиям Закона о рекламе каждый клиент имеет возможность изучить все параметры предлагаемых продуктов, начиная от кредитов и заканчивая депозитами, оценить все преимущества простых и понятных продуктов банка «Центр-инвест».

Именно честность — наш лучший и главный актив. Мы работаем так, чтобы к нам хотелось вернуться и чтобы клиенты могли посоветовать нас партнерам, близким, знакомым, коллегам. Благодаря годами накопленному и заработанному доверию банк имеет весомые показатели среди российских банков: 9-е место по величине ипотечного портфеля и 7-е место по объему кредитов субъектам МСБ, согласно оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА». Мы гордимся тем, что нам удается поддерживать индивидуальный подход и высокое качество обслуживания клиентов не только в офисах банка, но и в онлайне. Достижения банка в области клиентского сервиса подтверждает его 5-е место в клиентском рейтинге Сравни.ру на основе количества и качества отзывов.

— Лидерство в новой реальности. Какие принципы вы используете и что вам помогает справляться с задачами?

— Справляться с трудностями и вызовами помогает в первую очередь мотивация. Надо самому себе ответить на главный вопрос: для чего ты это делаешь? Когда-то сооснователь банка член совета директоров и мой главный наставник **Татьяна Высокова** отметила, что главный секрет успеха в жизни и бизнесе — это любовь. Моя жизнь и мой опыт работы руководителем подтвердили этот тезис. Ведь именно любовь к своему делу, региону, стремление к развитию и объединению людей общими идеями заряжают на работу и позволяют добиваться целей не любым способом, а этично, основываясь на реальных жизненных ценностях. За каждым кредитом, каждой услугой, которые мы предоставляем, стоят люди, и в наших



Фото: «Центр-инвест»

Когда-то сооснователь банка член совета директоров и мой главный наставник Татьяна Высокова отметила, что главный секрет успеха в жизни и бизнесе — это любовь

силах сделать их счастливее. Устойчивая бизнес-модель и хорошая доходность позволяют банку выполнять взятые на себя добровольно обязательства по реализации социальных и образовательных проектов и вносить весомый вклад в развитие экономики региона.

Банк участвует в социальных проектах для ветеранов, школьников, студентов. Более 20 лет он реализует комплексную культурную программу совместно с ведущими музеями юга России: более 500 тыс. детей посетили бесплатно выставки, банк проводит конкурс «Умная стипендия» (35 тыс. студентов из 22 ведущих вуза приняли в нем участие за более чем 20 лет существования конкурса). Банк финансирует благотворительную образовательную программу для подопечных фонда «Старость в радость» из более 40 социальных учреждений со всей России, а также частных лиц, находящихся под опекой фонда.

Свой опыт и жизненные ценности я стремлюсь доносить до своих детей. Вместе с дочерями мы посещаем детские спектакли в Ростовском музыкальном театре. Театральные абонементы на эти представления банк ежегодно дарит подопечным благотворительных фондов и общественных организаций в рамках социального проекта банка «Добрый театр». Каждый раз, когда мы приходим на спектакль, я общаюсь с родителями подопечных и кураторами фонда, и мои дети видят, что работа мамы — не только «про большие деньги», но и про «созидание и добро», что можно быть успешным: думать не только о себе, но и об обществе, в котором ты живешь.

Здесь работает тот же принцип — честность с собой, своими детьми и близкими, с коллегами, партнерами, честность по отношению к клиентам. Это всегда обеспечивает долгосрочность, устойчивость и надежность. Б.О