Елена Новикова (Социум-Банк):

Планируем стать «финансовым социумом» для клиентов МСП



В интервью «Б.О» председатель правления Социум-Банка Елена Новикова рассказала Павлу Самиеву, генеральному директору АЦ «БизнесДром», о том, какие продуктовые решения сейчас актуальны для малого и среднего бизнеса, и о стратегии развития банка в сегменте МСП

— Елена, какие ключевые тенденции ваш банк видит в сегменте работы с МСП, на рынке обслуживания ВЭД и в сфере РКО?

— Развитие банков в работе с МСП можно описать несколькими словами — диверсификация партнеров и банковская специализация. Компании больше не держат весь бизнес в одном банке, распределяя потоки и пользуясь преимуществами разных банков, например, по валютам. Банки же фокусируются на определенных отраслях или продуктах, специализируясь на том, что у них лучше получается.

Мы планируем расти в сегменте МСП, становясь «финансовым социумом» для всех операций и продуктов клиента, предлагая широкий спектр транзакционных и ВЭД-решений. Наша цель — чтобы каждая компания становилась не просто клиентом, а долгосрочным партнером в финансовых вопросах при поддержке в социальной среде.

— Расскажите о ключевых преимуществах вашего банка в сфере ВЭД.

— Наше преимущество — то, что Социум-Банк является банком без санкций; это дает клиентам уверенность и стабильность в международных операциях. Мы предлагаем комплексные консультации по ВЭД, помогаем разобраться в нюансах сделок и подобрать оптимальные решения. У нас широкая сеть корреспондентских счетов по всему миру и тарифы ниже рыночных, что позволяет экономить и получать лучшие условия.

— Вы предоставляете услугу «тест-драйв». Что она собой представляет?

— Это возможность бесплатно и без риска опробовать ряд услуг. Например, подключить интернет-эквайринг (карты, СБП) можно без оплаты в течение трех месяцев — с бесплатным льготным периодом и без комиссий за платежи. Аналогичные акции есть по сейфовым ячейкам. Все остальное — оформление заявки и консультации — наши специалисты выполняют бесплатно.

— Чем отличается от других ваше предложение по интернет-эквайрингу? Как вы обеспечиваете индивидуальный подход?

— Тарифы разрабатываем под каждого клиента индивидуально исходя из масштаба бизнеса и сферы деятельности. Мы берем на себя все технические работы и подготовку документации для комфортного взаимодействия.

— Недавно агентство «Эксперт РА» повысило рейтинг Социум-Банка до ruBB. Какие позитивные изменения произошли за последний год?

— Это свидетельство укрепления позиций банка. За год мы развивали корпоративное кредитование и факторинг, расширяли клиентскую базу и внедряли дистанционные каналы продаж. Обновили IT-инфраструктуру: запустили мобильное приложение для физлиц, юрлиц и кредитных организаций, перевели деятельность на новую автоматизированную систему — это повысило стабильность работы.

— Какие планы у банка на ближайшее будущее?

— Планируем расширять продуктовую линейку и укреплять международные связи через развитие корреспондентских отношений по всему миру. Продолжаем работать с основными видами услуг: валютно-обменными операциями, драгоценными металлами и инвестиционными монетами. Цель — помочь бизнесу стать лучше, сэкономить ресурсы и открыть новые горизонты.

— Что делает Социум-Банк особенным среди других финансовых учреждений?

— Мы — универсальный банк с лицензией на широкий спектр услуг. Наши преимущества — стабильность, инновационные решения и индивидуальный подход к каждому клиенту. Мы не просто предоставляем услуги — мы становимся партнером для клиентов, помогая росту их бизнеса. Б.О

реклама