

PRO`КУБАНЬ КРЕДИТ

Банк, в котором вас ждут!

Ключевые показатели
Банка за 11 месяцев
2024 года

► 8

Вклады
для частных клиентов

► 14

*Осчастья и успехов
в Новом году!*

Регистрация бизнеса

бесплатное оформление в офисе банка

3 месяца бесплатного обслуживания
по премиальной бизнес-карте в подарок



Расчётный счёт для бизнеса

бесплатное открытие

высокие проценты на остаток средств
на счёте ежемесячно



В НОМЕРЕ:

4
**ПОЗДРАВЛЕНИЕ
ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ
БАНКА**



5
ВЫГОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
Время чудес, подарков
и выгодных покупок

6
НОВОСТИ

8
ИТОГИ
Ключевые показатели Банка
за 11 месяцев 2024 года

10
КАРЬЕРА В БАНКЕ
Наталья Горяйнова:
«Нужно любить свою работу и делать
ее максимально хорошо»



12
СЕРВИС
Качество — это дело
каждого?



14
В ИНТЕРЕСАХ КЛИЕНТОВ
Вклады для частных клиентов

16
АКТУАЛЬНО
Ксения Соболева:
«Мы воспринимаем изменения
на рынке ипотеки спокойно»

17
**КОРПОРАТИВНАЯ
СОЦИАЛЬНАЯ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ**
Социальный проект
Банка — лучший в России

18
**КОРПОРАТИВНАЯ
КУЛЬТУРА**
Корпоративные ценности

20
НАША ГОРДОСТЬ
Мастера своего дела:
победители профконкурсов

22
У НАШИХ КЛИЕНТОВ
Агропарк «Красочное»:
курс на импортозамещение



24
НОВОЕ В БАНКЕ
Геймификация
как новый подход
к мотивации

26
ДИРЕКЦИЯ
Белореченская
дирекция:
командная работа
на благо клиента

27
**КОРПОРАТИВНЫЙ
СПОРТ**
Спартакиада
трудящихся
Краснодара — 2024



РЕДАКЦИЯ ЖУРНАЛА:

Руководитель проекта: Юлия Борисова
Начальник Управления кадровой политики: Михаил Димитров
Начальник отдела корпоративных коммуникаций:
Павел Агулов
Главный специалист отдела корпоративных коммуникаций:
Валентина Жукова

Ген. лиц. 2518 Банка России. КБ «Кубань Кредит» ООО. Подписано в печать 16.12.2024. Тираж 999 экз.

офис:
350000, Россия, г. Краснодар,
ул. им. Орджоникидзе, 46 /
Красноармейская, 32
Телефон редакции журнала:
(861) 274-93-14





Уважаемые коллеги, партнеры, клиенты!

Совсем скоро мы будем провожать 2024 год. Это момент, когда хочется подвести итоги и обозначить новые задачи.

Уходящий год запомнится нам как непростое, но интересное время, полное вызовов и перспектив. Повышение ключевой ставки Банка России, пересмотр государственных льготных ипотечных продуктов — все это, безусловно, отразилось на нашей работе. Однако Банку «Кубань Кредит» удалось не только удержать, но и укрепить позиции в качестве одной из крупнейших региональных финансовых организаций в стране.

Показатели выросли практически по всем направлениям. Капитал Банка увеличился на 18,1%, до 22,2 млрд руб. Чистая прибыль по итогам 11 месяцев 2024 года составила 3,92 млрд руб. Агентство «Национальные кредитные рейтинги» в сентябре подтвердило рейтинг Банка на уровне BBB (RU), изменив прогноз со «стабильного» на «позитивный».

Продолжила укрепляться коммерческая сеть, развитие которой мы считаем одним из ключевых направлений. Открылись новые офисы в Ставропольском крае: в Ставрополе и Светлограде.

Новый год — это семейный праздник. А «Кубань Кредит» — это одна большая семья. Мы все вместе преодолеваем возникающие трудности и добиваемся успеха. И за достижения, о которых я говорил выше, в первую очередь хочется поблагодарить сотрудников Банка — людей, с которыми мы на протяжении многих лет вместе определяем вектор развития. Благодаря вашим усилиям мы ежегодно добиваемся достойных результатов. Вы — залог стабильности работы Банка и высокого доверия со стороны наших клиентов. Конечно, в 2025 году будут новые вызовы и возможности. И я убежден, что вместе мы сможем достичь новых высот. В новый год мы вступаем с утвержденными ценностями Банка и будем активно их транслировать.

Уважаемые коллеги, партнеры и клиенты! Поздравляю вас с наступающим Новым годом! Уверен, что он станет временем новых достижений и развития. Пусть ваши планы и намерения исполнятся. Желаю вам здоровья, семейного благополучия и воплощения в жизнь всех ваших желаний.

Александр Калинин

С наступающим 2025 годом!

ВРЕМЯ ЧУДЕС, ПОДАРКОВ И ВЫГОДНЫХ ПОКУПОК

МЫ ЗНАЕМ, КАК ПРЕВРАТИТЬ ВАШИ ПРАЗДНИЧНЫЕ ПОКУПКИ В ДВОЙНОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ!

СЕЙЧАС ИДЕАЛЬНОЕ ВРЕМЯ ОФОРМИТЬ КРЕДИТНУЮ КАРТУ С ОСОБЫМИ УСЛОВИЯМИ ОТ БАНКА «КУБАНЬ КРЕДИТ».

БЛАГОДАРЯ АКЦИИ С ДВОЙНЫМ КЕШБЭКОМ ВЫ СМОЖЕТЕ ПОРАДОВАТЬ СВОИХ БЛИЗКИХ ОТ ЛИЧНЫМИ ПОДАРКАМИ И ПРИ ЭТОМ ПОЛУЧИТЬ МАКСИМАЛЬНУЮ ВЫГОДУ.

УСЛОВИЯ ПРОСТЫ:

В период с 01 ноября 2024 года по 31 января 2025 года оформите и получите кредитную карту Банка «Кубань Кредит», и мы удвоим сумму начисленного кешбэка на все категории — в первый месяц выдачи карты и в следующем.

А также вас ждет повышенный кешбэк за покупки в категории «Дом»:

- ✓ **бытовая техника** — электрокамин согреет в долгие зимние вечера;
- ✓ **электроника** — пусть под елкой найдется заветный смартфон или планшет;
- ✓ **мебель** — сделайте дом уютнее с новыми интерьерными решениями;
- ✓ **товары для сада** — приготовьте ужин всей семьей на новом барбекю;
- ✓ **строительство, ремонт** — начните новый год с реализации ваших долгожданных проектов.

Главное условие для участников акции — траты в магазинах от 20 000 рублей в месяц.

Оформите карту с бесплатным обслуживанием за 0 рублей и льготным периодом до 110 дней в любом офисе Банка или на сайте. Пусть эта зима станет особенной!

Период проведения акции:
с 01 ноября 2024 года по 28 февраля 2025 года.
Подробнее на сайте kk.bank.

НА БИЗНЕС-ПРЕМИИ «ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ»

Начальник Управления продаж Сергей Колбуненко принял участие в церемонии награждения победителей номинации «Лучший туристический проект» ежегодной региональной бизнес-премии «Твердые знаки», учрежденной деловым изданием «Коммерсантъ-Кубань».

В 2024 году председатель Правления Банка Александр Калинич впервые вошел в экспертный совет премии. Все 11 проектов, представленных в номинации, были достойными, и выбрать лучших оказалось непросто.

Анализ заявок показал тенденцию: проекты из сегмента HoReCa (Хорека) оказались среди лидеров. Первое место занял проект ресторана-музея «Станъ», который давно стал символом Краснодарара.

Всего на участие в бизнес-премии было подано 94 заявки в 10 номинациях. Среди компаний, претендовавших на победу, — представители таких сфер деятельности, как медицина, строительство и недвижимость, образование, общественное питание, сельское хозяйство, юриспруденция, транспорт и другие.



БЛАГОДАРСТВЕННОЕ ПИСЬМО ОТ АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Благодарственное письмо «За вклад в социально-экономическое развитие Краснодарского края» было вручено помощнику заместителя председателя Правления Банка «Кубань Кредит» Роману Гребенникову на конференции «Современные подходы к повышению финансовой грамотности и формированию финансовой культуры», организованной Южным главным управлением Банка России и министерством экономики Краснодарского края.

В ходе мероприятия представители Министерства финансов, регулятора и эксперты бизнес-сообщества обсудили опыт реализации Стратегии повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации.

Мероприятия по развитию финансовой грамотности жителей юга России имеют особое значение для КБ «Кубань Кредит». В 2024 году проект «Ярмарка финансовой грамотности» стал победителем конкурса, организованного Министерством финансов РФ.



ЕЛЕНА МАРУЩАК НА ДНЕ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Руководитель Департамента кредитования юридических лиц Елена Марущак посетила мероприятие «День женского предпринимательства».

Оно состоялось в Историческом парке «Россия — Моя история» и было организовано Краснодарским региональным отделением «Союз женщин России» в честь Международного дня женского предпринимательства.

На встрече обсуждались актуальные вопросы, связанные с развитием женского бизнеса на Кубани. В ней приняли участие депутаты Законодательного собрания Краснодарского края и Городской думы города Краснодара, представители министерства экономики и министерства труда и социального развития Краснодарского края, а также собственники бизнеса.

В ходе мероприятия было подписано соглашение о сотрудничестве между Банком «Кубань Кредит» и КРО «Союз женщин России», а также обсуждались планы работы с партнерами на следующий год.

ДЕБЕТОВАЯ КАРТА «ОПТИМУМ» ЗАНЯЛА 8-Е МЕСТО В РЕЙТИНГЕ «ЛУЧШИЕ ДЕБЕТОВЫЕ КАРТЫ С НАЧИСЛЕНИЕМ ПРОЦЕНТОВ»

ОТКРЫТИЕ ОФИСА «СВЕТЛОГРАДСКИЙ»

«Кубань Кредит» торжественно открыл пятый офис в Ставропольском крае, в городе Светлограде — географическом центре региона. На церемонию были приглашены представители органов исполнительной власти Ставропольского края, местной администрации и предприниматели.

Жителям Петровского муниципального округа и соседних районов — Ипатовского, Туркменского и Апанасенковского — теперь доступен весь спектр услуг Банка. Корпоративные клиенты могут воспользоваться льготным кредитованием в рамках программ с государственной поддержкой и собственных программ Банка, депозитными и зарплатными проектами, расчетно-кассовым и эквайринговым обслуживанием. Частным клиентам доступны ипотечные и потребительские кредиты, вклады, оплата различных платежей, быстрые денежные переводы, валютно-обменные операции и другие банковские сервисы.



«КУБАНЬ КРЕДИТ» — СПОНСОР КОНКУРСА «БРЕНД СТАВРОПОЛЬЯ»

Руководитель Ставропольской региональной дирекции Дмитрий Лисицын принял участие в торжественной церемонии награждения победителей и лауреатов XII ежегодного регионального конкурса «Бренд Ставрополья». Он вручил диплом победителя и почетный знак лауреата конкурса генеральному директору УК «Ипатово Инвест» Александру Кологривому: Ипатовский пивзавод одержал победу в номинации «Лучший бренд

в сфере производства напитков». За 12 лет существования конкурс, организованный Союзом «Торгово-промышленная палата Ставропольского края», отметил более 350 компаний и индивидуальных предпринимателей. Они получили почетный статус и право использовать логотип конкурса для продвижения своих товаров. В этом году Банк «Кубань Кредит» впервые выступил спонсором мероприятия.



КАРТА БАНКА — ОДНА ИЗ ЛУЧШИХ В РОССИИ

Выберу

Дебетовая карта «Оптимум» Банка «Кубань Кредит» заняла 8-е место в рейтинге «Лучшие дебетовые карты с начислением процентов» за ноябрь 2024 года, по версии финансового маркетплейса «Выберу.ру».

В ходе исследования эксперты оценили дебетовые карты с доходом и выделили наиболее выгодные варианты для держателей. При составлении рейтинга учитывались ставки на остаток счета и ряд других факторов: правила начисления процентов (ежедневное, на средний или минимальный остаток), размер кешбэка в программе лояльности банка и у партнеров, а также значимость банка на финансовом рынке.

ЛАУРЕАТ ПРЕМИИ «ЛИДЕР КОНКУРЕНТНЫХ ЗАКУПОК»

«Кубань Кредит» стал победителем в специальной номинации «За построение стабильной и прозрачной системы закупок» в конкурсе «Лидер конкурентных закупок».

В 2024 году на конкурс было подано 183 заявки от крупнейших российских компаний из разных отраслей экономики. Оценку проектов и выбор лучших закупщиков проводил Общественный совет, состоящий из 190 независимых экспертов.

Премия «Лидер конкурентных закупок» — это профессиональный конкурс среди компаний и специалистов, которые достигли значительных успехов в закупочной деятельности в течение года. Конкурс был учрежден в 2012 году компанией B2B-Center.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ БАНКА ЗА 11 МЕСЯЦЕВ 2024 ГОДА

2024 ГОД СТАЛ ДЛЯ БАНКОВСКОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ НЕПРОСТЫМ И ПЕРЕЛОМНЫМ В ЧАСТИ БОРЬБЫ С ИНФЛЯЦИЕЙ. ПОВЫШЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ, ОГРАНИЧЕНИЕ ИЛИ ИЗМЕНЕНИЕ ПРОГРАММ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ — ВСЕ ЭТО, БЕЗУСЛОВНО, СКАЗАЛОСЬ НА ПОДХОДАХ БАНКОВ В ТЕЧЕНИЕ ГОДА.

ОДНАКО, НЕСМОТРИ НА ЭТИ ФАКТОРЫ, ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ КБ «КУБАНЬ КРЕДИТ» НЕИЗМЕННО ОСТАВАЛОСЬ УСТОЙЧИВЫМ. И ПО ИТОГАМ 11 МЕСЯЦЕВ 2024 ГОДА ОН ОСТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ НАИБОЛЕЕ АКТИВНЫХ И ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩИХСЯ БАНКОВ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИМ ШИРОКИЙ СПЕКТР УСЛУГ КАК ФИЗИЧЕСКИМ, ТАК И ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦАМ.

ПРОГНОЗ «ПОЗИТИВНЫЙ»

По состоянию на 1 декабря 2024 года отмечен рост по всем ключевым направлениям. Так, активы-нетто с начала года увеличились на 7,3% (на 13 млрд руб.), достигнув показателя 190,3 млрд. Срочный кредитный портфель клиентов возрос на 14,3%, до 120,7 млрд руб. При этом объем кредитов для юридических лиц увеличился на 12,4% (до 80,5 млрд руб.), а для физических — на 18,3% (40,2 млрд).

Объем кредитов, выданных юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, за 11 месяцев 2024 года составил 78,3 млрд руб., без учета овердрафтов. В то же время кредитование частных клиентов оказалось несколько ниже показателя января-ноября 2023 г. (12 млрд руб.).

В новых реалиях Банк «Кубань Кредит» подтвердил свой статус одной из ключевых ипотечных организаций страны, заняв 18-ю позицию в рейтинге «Топ-20 ипотечных банков» в России по итогам октября 2024 года, составленном аналитической и консалтинговой компанией Frank RG. В общей сложности за 11 месяцев он выдал 2239 ипотечных кредитов и 3548 потребительских.

На фоне планомерно повышавшейся ключевой ставки Банка России рос спрос на размещение денежных средств. «Кубань Кредит» привлек 157,2 млрд руб., что на 10,6 млрд, или 7,3%, больше, чем за тот же период 2023 года. В частности, объем средств на вкладах физических лиц достиг 104,9 млрд руб., с приростом 9,5% (9,1 млрд). Размещенные финансы юридических лиц составили 45,4 млрд руб., что примерно соответствует уровню начала 2024 года.

В целом капитал Банка достиг 22,2 млрд руб., показав рост 18,1% (3,4 млрд руб.). Чистая прибыль КБ «Кубань Кредит» по итогам 11 месяцев составила 3,92 млрд руб. Объем вложений в ценные бумаги — 38,6 млрд.

Такая высокая динамика развития Банка была отмечена экспертными организациями. В марте 2024 года «Аналитическое рейтинговое кредитное агентство» («АКРА») повысило кредитный рейтинг «Кубань Кредит» до уровня BBB (RU), изменив прогноз на «стабильный». А агентство «Национальные кредитные рейтинги» в сентябре подтвердило его на уровне BBB (RU), скорректировав прогноз со «стабильного» на «позитивный».

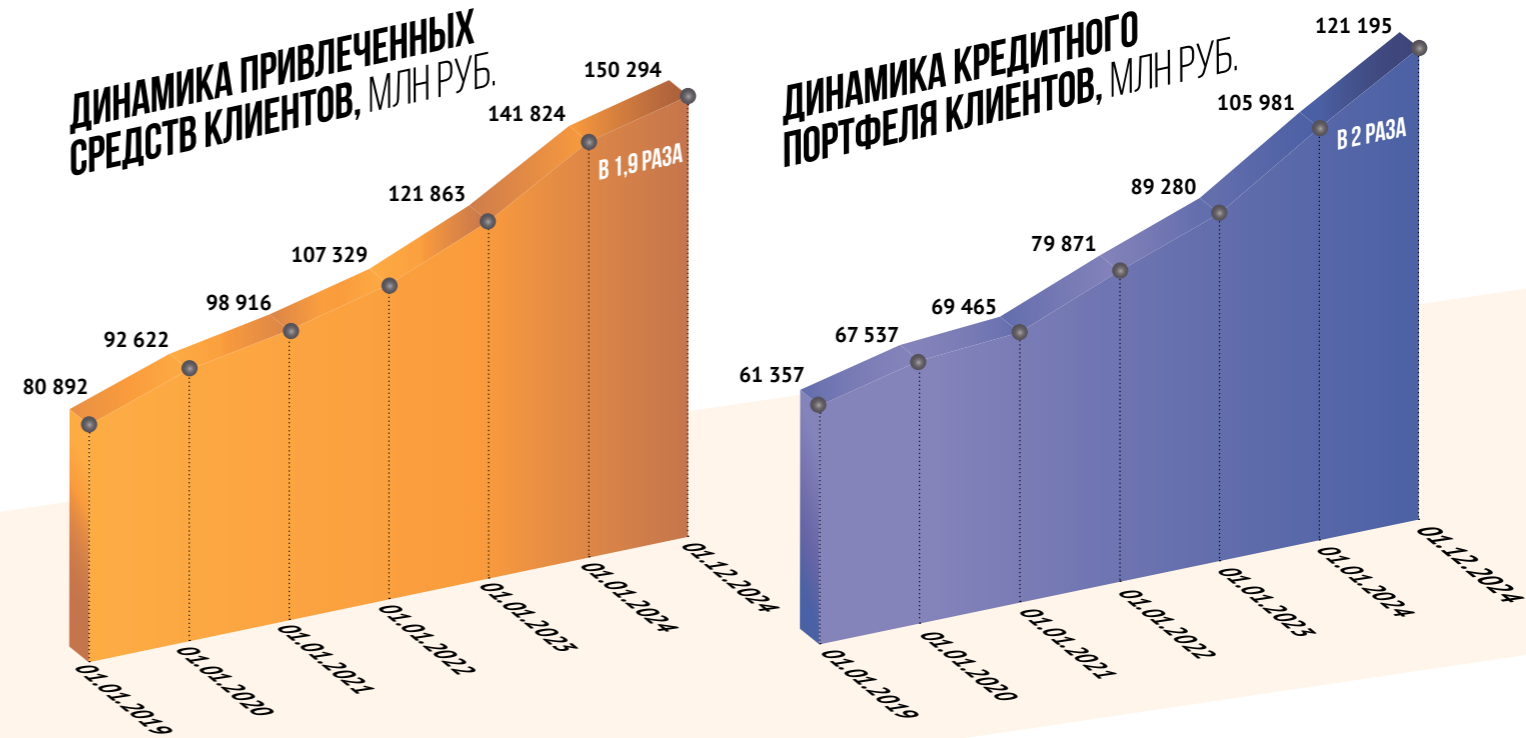


78,3
МЛРД РУБЛЕЙ
СОСТАВИЛ ОБЪЕМ
КРЕДИТОВ, ВЫДАННЫХ
ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦАМ
И ИНДИВИДУАЛЬНЫМ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ.

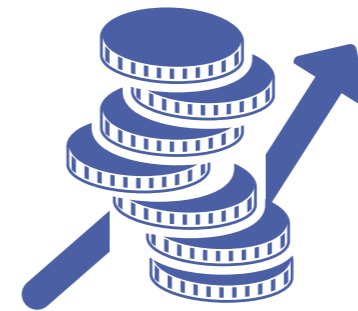
2239
ИПОТЕЧНЫХ И
3548
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ
КРЕДИТОВ ВЫДАНО
ЗА 11 МЕСЯЦЕВ.



В МАРТЕ 2024 ГОДА «АНАЛИТИЧЕСКОЕ РЕЙТИНГОВОЕ КРЕДИТНОЕ АГЕНТСТВО» («АКРА») ПОВЫСИЛО КРЕДИТНЫЙ РЕЙТИНГ КБ «КУБАНЬ КРЕДИТ» ДО УРОВНЯ BBB (RU), ИЗМЕНИВ ПРОГНОЗ НА «СТАБИЛЬНЫЙ».



157,2
МЛРД РУБЛЕЙ
ПРИВЛЕК БАНК
НА РАЗМЕЩЕНИЕ
ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ,
ЧТО НА 10,6 МЛРД,
ИЛИ 7,3%, БОЛЬШЕ,
ЧЕМ ЗА ТОТ ЖЕ ПЕРИОД
2023 ГОДА.



22,2
МЛРД РУБЛЕЙ
ДОСТИГ КАПИТАЛ
БАНКА, ПОКАЗАВ
РОСТ 18,1%
(3,4 МЛРД РУБ.).

ОСТАВАЯСЬ ОДНИМ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ, «КУБАНЬ КРЕДИТ» УКРЕПЛЯЕТ СВОИ ПОЗИЦИИ НА ЮГЕ РОССИИ И СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ ЗНАЧИМОЙ СТРУКТУРОЙ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ СТРАНЫ.

В ПЛАНАХ — ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ИТ

Важной составляющей работы Банка по-прежнему было расширение географии присутствия и работа офлайн-офисов. В данный момент «Кубань Кредит» осуществляет свою деятельность в Краснодарском и Ставропольском краях, а также Ростовской области, Республике Адыгея и Москве. В 2024 году велось планомерное развитие коммерческой сети — открылись офисы в Ставрополе и Светлограде (Ставропольский край). В 2025 году КБ «Кубань Кредит» ставит перед собой не менее амбициозные задачи, определенные в Стратегии развития. В частности, это продолжение масштабирования и развития коммерческой сети, а также повышение

уровня ИТ-составляющей при взаимодействии с клиентами Банка и дальнейшее развитие цифровых каналов продаж. Рост капитала в 2025 году ожидается на уровне не менее 12%, а активов — 10%. Придерживаясь основных принципов утвержденной Стратегии, Банк готов как к любым изменениям внешнеэкономической ситуации, так и новым реалиям на российском финансовом рынке. Оставаясь одним из ключевых региональных банков, «Кубань Кредит» укрепляет свои позиции на юге России и становится все более значимой структурой в банковской системе страны. Все это является следствием взвешенного подхода к развитию, в основе которого лежит собственная система оценки потенциальных рисков и возможностей.

РУКОВОДИТЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ
АНДЕРРАЙТИНГА И МОНИТОРИНГА
КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КБ «КУБАНЬ
КРЕДИТ» РАССКАЗАЛА О СВОЕМ КАРЬЕРНОМ
ПУТИ В БАНКЕ, ЧЕМ ЗАНИМАЕТСЯ
ВВЕРЕННОЕ ЕЙ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ, А ТАКЖЕ
ПОДЕЛИЛАСЬ ПЛАНАМИ НА 2025 ГОД.

— Наталья, с чего началась ваша карьера в Банке «Кубань Кредит»?
— Я устроилась на работу в Банк в феврале 2012 года, когда кредитование юридических лиц здесь только начинало развиваться. На тот момент кредитный портфель составлял около 18 млрд руб., а сегодня его объем превышает 80 млрд руб.

Спустя два месяца работы в секторе по развитию банковских продуктов и региональной сети мне предложили возглавить интересное и перспективное подразделение — отдел андеррайтинга Департамента кредитования юридических лиц. С этого момента моя жизнь сильно изменилась. Быть начальником такого отдела — очень большая ответственность. Я понимала, что не могу подвести своих руководителей, которые доверили мне столь важный участок работы.

По своей сути отдел андеррайтинга занимается не только оценкой и минимизацией кредитного риска, он фактически агрегирует в себе сведения в отношении кредитных сделок от всех ответственных подразделений. Затем анализирует их, формирует общее заключение с учетом имеющейся информации и защищает вопрос на кредитном комитете. Если сравнить процесс кредитования с человеческим организмом, то отдел андеррайтинга — это глаза и уши, которые собирают всю информацию и направляют ее для принятия верного решения.

За время работы в Банке я прошла путь от рядового сотрудника до начальника Управления. И я рада, что 12 лет назад попала в эту банковскую семью.

— Год назад произошло объединение двух отделов с целью создания нового подразделения — Управления андеррайтинга и мониторинга кредитных операций. Зачем это было сделано?

— Управление объединило отделы андеррайтинга и мониторинга, чтобы сформировать единое ин-

формационное пространство для хранения и передачи данных, которые поступают от клиентов при выдаче и обслуживании кредитов.

Также год назад стартовал пилотный проект, в рамках которого Управление осуществляет полный мониторинг финансового состояния определенной категории заемщиков из региональной сети. Контроль проводится ежеквартально и включает сбор информации, анализ данных из внешних источников, выявление негативных факторов, подготовку профессионального заключения и многое другое.

Совместная работа отделов внутри Управления позволяет проводить всесторонний комплексный анализ финансового положения заемщиков и оперативно предоставлять информацию руководству, сотрудникам Банка России и другим контролирующим инстанциям.

— Какие итоги можно подвести за год работы пилотного проекта?

— Изначально в пилотный проект по осуществлению мониторинга входило всего 2 региональные дирекции. Спустя год мы осуществляем мониторинг финансового положения 148 заемщиков из 14 дирекций. Это составляет 55% кредитного портфеля, подлежащего полному мониторингу, и охватывает сумму в 44 млрд руб.

Уже за год существования пилотного проекта можно сделать вывод, что его инициирование пошло на пользу всем заинтере-

сованным сторонам — как региональным дирекциям, высвободив их ресурсы для оперативной реализации новых кредитных проектов, так и всем работникам Головного офиса, принимающим участие в процессе кредитования юридических лиц.

— По итогам работы в 2017 году вы получили звание «Человек года» — за вас проголосовало максимальное число сотрудников региональной сети Банка. В чем секрет успеха?

— Честно говоря, не ожидала, что меня выберут «Человеком года», но мне было очень приятно получить такую награду. В целом здесь нет никакого секрета. Нужно любить свою работу и делать ее максимально хорошо. Мне кажется, у меня получается находить баланс между руководителем, который стремится создать качественный кредитный портфель, и человеком, способным слышать и понимать сотрудников региональной сети, быть неравнодушной к их трудностям. Я стараюсь не только применять эти принципы в своей работе, но и внедрять их в Управлении.

— Чем запомнился 2024 год — какие факторы повлияли на вашу работу?

— Это был первый год работы нашего Управления. Всегда волнительно и увлекательно наблюдать, как формируется команда и объединяются подразделения, пусть и смежные, но очень разные. Мы ориенти-

вались на ценности Банка и уважали мнение и опыт каждого специалиста. В итоге поняли, как оптимизировать и автоматизировать кредитный процесс, чтобы создать удобную и понятную систему анализа и поддержки клиентов.

ПОДВОДЯ ИТОГИ ГОДА, МОГУ СКАЗАТЬ, ЧТО МЫ УСПЕШНО ВЫПОЛНИЛИ ПОСТАВЛЕННЫЕ ЗАДАЧИ И СФОРМИРОВАЛИ СИЛЬНУЮ КОМАНДУ ПРОФЕССИОНАЛОВ.

Наша специализация — оценка кредитоспособности клиентов. Поэтому на работу Управления сильно влияют внешние факторы: изменения в законодательстве, экономические показатели, события в мире, логистические процессы, научные достижения и поведение потребителей.

Подводя итоги года, могу сказать, что мы успешно выполнили поставленные задачи и сформировали сильную команду профессионалов. Об этом свидетельствует уровень просроченной задолженности по кредитам юридических лиц, который составляет менее 1%. Это результат работы всего ДКЮЛ и других подразделений, участвующих в кредитном процессе.

— Чем занимаетесь в свободное от работы время, как проводите выходные?

— Свободное время я использую по максимуму. Выходные обычно распланированы заранее, стараюсь успеть все: уделять внимание родным, сделать домашние дела, побаловать себя покупками, встретиться с друзьями. Я мама двух замечательных сыновей и бабушка маленькой принцессы. С гордостью могу сказать, что моя семья очень дружная. Особенно

ценю моменты, когда получается выбраться на природу: в лес, на рыбалку или просто побродить по Чистяковской роще. К сожалению, не могу похвастаться тем, что умею рисовать или вышивать крестиком, но любимое занятие есть — это спорт. Часовые тренировки в тренажерном зале или дома отлично помогают переключиться, «расправляют плечи» и придают уверенности.

И, конечно, все знают мою любовь к тимбилдингам, которые проводит наш Банк. Я получаю колоссальное удовольствие как от подготовки, так и от кульминации наших мини-спектаклей.

Порой мы не знаем, какие таланты в нас скрыты, и каждый сотрудник, который хоть раз побывал со мной в команде, оставил на память частичку «другого» себя.

— Какие основные задачи стоят перед вашим подразделением в 2025 году?

— Я по натуре энергичный человек, мне важно быть в движении и достигать целей. Поэтому я уже наметила ряд задач на следующий год. Главная из них — взять в функционал Управления проведение мониторинга по всем корпоративным клиентам Банка с задолженностью более 100 миллионов рублей. Мы уже сделали первый шаг, и как только штат подразделения будет укомплектован, цель будет выполнена. Вторая задача — автоматизировать бизнес-процессы мониторинга ссуд и гарантий, условий договоров и реестра результатов мониторинга с помощью программного комплекса GreenData.

Кроме этого, необходимо пересмотреть все этапы процесса кредитования — от сбора документов до последующего сопровождения, чтобы устранить все, что замедляет принятие решений и снижает лояльность клиентов. При этом нужно сохранить качество кредитного портфеля и не допустить увеличения рисков для Банка.

Уверена, Управление справится с поставленными задачами и внесет свой вклад в развитие Банка.

НАТАЛЬЯ ГОРЯЙНОВА:

НУЖНО ЛЮБИТЬ СВОЮ РАБОТУ И ДЕЛАТЬ ЕЕ МАКСИМАЛЬНО ХОРОШО



КАЧЕСТВО — ЭТО ДЕЛО КАЖДОГО?

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ, КОГДА РЫНОК ПЕРЕПОЛНЕН ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ СХОЖЕГО КАЧЕСТВА, ЦЕНА ПЕРЕСТАЕТ БЫТЬ РЕШАЮЩИМ ФАКТОРОМ В БОРЬБЕ ЗА КЛИЕНТА. НА ПЕРВЫЙ ПЛАН ВЫХОДИТ УРОВЕНЬ КЛИЕНТСКОГО СЕРВИСА, КОТОРЫЙ НАПРЯМУЮ ВЛИЯЕТ НА УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ И ЛОЯЛЬНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. КАКИМ ОБРАЗОМ ВЫСТРОЕНА СИСТЕМА КЛИЕНТСКОГО СЕРВИСА В БАНКЕ «КУБАНЬ КРЕДИТ», МЫ РАССКАЖЕМ В ЭТОМ МАТЕРИАЛЕ.

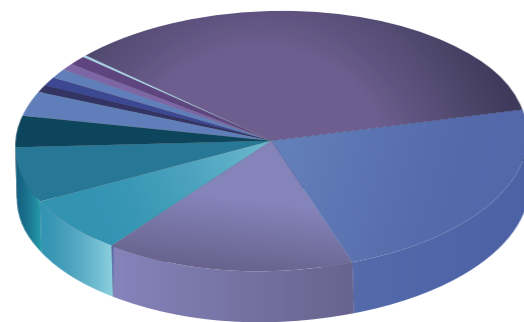
Чтобы обеспечивать неизменно высокое качество обслуживания, нужно регулярно следить за уровнем сервиса. Невозможно с помощью только одного показателя оценить все необходимое для эффективного управления лояльностью, удовлетворенностью и качеством услуг. Поэтому в Банке используется комплексная система оценки качества. Деятельность дополнительных офисов оценивается на основе пяти показателей. Управление контроля качества обслуживания клиентов регулярно контролирует удовлетворенность клиентов с помощью специальных опросов. Для этого используются корпоративные стандарты, технологии Net Promoter Score или CSI. Есть Customer Satisfaction Plan, но этого недостаточно. Чтобы бизнес расширялся, нужно, чтобы клиенты рекомендовали Банк своим знакомым. А это возможно только в случае их эмоциональной лояльности и удовлетворенно-

сти. Поэтому важно постоянно держать руку на пульсе. Одна из главных оценочных процедур — «Голос клиента» (Voice of Customer, или VOC). Она представляет собой исследование впечатлений и мнений людей после посещения дополнительных офисов и обслуживания в них. Замеры осуществляются практически в реальном времени и включают оценку не только качества коммуникаций, но и продуктов и процессов Банка. С начала 2024 года было обработано более 11 тысяч отзывов частных клиентов и свыше 3 тысяч отзывов корпоративных клиентов. Каждый из них содержит историю взаимодействия клиента с Банком. Особое внимание уделяется негативным отзывам, поскольку они указывают на недовольство потребителя, и важно понять его причину, чтобы предотвратить повторение ситуации в будущем. VOC помогает оперативно отслеживать направления, требующие улучшений, собирать информацию

о результатах для быстрого информирования бизнес-подразделений и внедрения конкретных изменений. Стоит отметить, что в 2024 году клиенты стали чаще ставить высокие оценки. Средняя доля положительных оценок VOC составляет 95%.

«Жалоба — это подарок!» Работа с обращениями клиентов — важная часть системы клиентского сервиса. Иногда клиенты жалуются на продукты или услуги обоснованно, иногда — нет. Получать критику неприятно. Но если научиться видеть в жалобах потребности

СТРУКТУРА ОБОСНОВАННЫХ ОБРАЩЕНИЙ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ



■ 35% Кредитование ФЛ	■ 1% РКО ЮЛ
■ 0% ДБО ЮЛ	■ 3% Персональные данные ФЛ
■ 1% Неторговые/Валютные операции ФЛ	■ 4% ДБО ФЛ
■ 1% Банковские карты ЮЛ	■ 7% Депозиты/Вклады ФЛ
■ 1% Стандарты сервиса ЮЛ	■ 7% Расчетные операции ФЛ
■ 1% Неторговые/Валютные операции ЮЛ	■ 16% Банковские карты ФЛ
	■ 23% Стандарты сервиса ФЛ

клиентов, это поможет улучшить качество обслуживания и усовершенствовать продукты и услуги.

За 9 месяцев текущего года было получено 257 обоснованных обращений. Из них 245 были связаны с розничным направлением деятельности Банка, а 12 — с корпоративным. Больше всего обращений — 90, или 35% от общего количества, — касались кредитования физических лиц.

Работая с обращениями клиентов, Банк анализирует их опыт и на основе этого анализа вносит изменения в свои процессы, чтобы сделать взаимодействие с клиентами более удобным. С начала года было реализовано около 17 таких инициатив.

За 9 месяцев 2024 года основной показатель, оценивающий уровень сервиса в Банке, вырос на 0,83 п.п. и составил 98,57% (нормальным считается показатель от 85 до 96%). За этот период изменилась структура обращений в Банк. Сотрудники получили 631 благодарность в «Книге отзывов и предложений», что в 1,2 раза больше, чем за весь 2023 год. При этом количество обоснованных жалоб сократилось в 1,5 раза.

Один из важных инструментов улучшения качества обслуживания клиентов — это электронная система управления очередью (ЭСУО). Она обладает рядом преимуществ:

- Сокращение времени ожидания. Благодаря системе можно избежать долгого стояния в очередях и с комфортом дождаться своей очереди.
- Повышение эффективности работы сотрудников. Руководители разных уровней могут оперативно принимать решения по улучшению бизнес-процессов на основе полученных данных. Менеджеры не отвлекаются на организацию очереди, что делает их работу более сосредоточенной и продуктивной.
- Оптимизация рабочих процессов. Система позволяет гибко распределять задачи

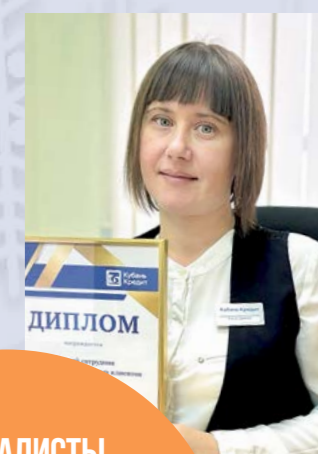


В 2024 году лучшими в обслуживании клиентов стали:

В категории «Лучший дополнительный офис в обслуживании клиентов» — ДО «Новопокровский» под руководством операционного директора Ирины Тульской (Тихорецкая региональная дирекция).

В категории «Лучший сотрудник в обслуживании корпоративных клиентов» — **Марина Мнацаканян**, главный клиентский менеджер ДО «Курганинский» (Лабинская региональная дирекция).

В категории «Лучший сотрудник в обслуживании частных клиентов» — **Екатерина Дитрих**, ведущий специалист по работе с частными клиентами ДО «Темрюкский» (Темрюкская региональная дирекция).



СПЕЦИАЛИСТЫ, КОТОРЫЕ ПОКАЗЫВАЮТ ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ КЛИЕНТСКОГО СЕРВИСА, ПОЛУЧАЮТ ЦЕННЫЕ ПРИЗЫ И ЗНАКИ ОТЛИЧИЯ.

между менеджерами, обеспечивая равномерную нагрузку на персонал.

Электронная система управления очередью доказала свою эффективность на практике. На сегодняшний день все 47 основных офисов Банка оборудованы этой системой. КБ «Кубань Кредит» планирует дальнейшее развитие своей сети с учетом использования ЭСУО. Чтобы мотивировать сотрудников лучше обслуживать клиентов, в Банке регулярно проводится конкурс профессионального мастерства «Знак качества». Специалисты, которые показывают высокий уровень клиентского сервиса, получают ценные призы и знаки отличия.

Каждый год во второй четверт ноября ведущие международ-

ные организации проводят Всемирный день качества. В этом году в нашей стране мероприятия прошли под девизом «Россия — страна со Знаком качества». По уже сложившейся традиции КБ «Кубань Кредит» присоединился к празднованию. В этот день свои награды получили сотрудники, достигшие отличных результатов в клиентском сервисе.

Сегодня взаимодействие с клиентами уже не ограничивается только посещениями офисов продаж. Общение происходит и онлайн: в мессенджерах, социальных сетях и других кана-

лах

обратной

связи.

Поэтому

Банк

планирует

исследовать

впечатления

клиентов

от дистанционного

обслуживания.

Еще одна цель — внедрить

речевую аналитику для

глубокого анализа

голосовых и текстовых каналов коммуникации. Такой подход позволит улучшить качество обслуживания и собрать важную информацию о потребностях клиентов. Также с помощью этого инструмента можно будет мониторить соблюдение стандартов общения менеджеров с клиентами.

ВКЛАДЫ ДЛЯ ЧАСТНЫХ КЛИЕНТОВ

БАНКОВСКИЕ ДЕПОЗИТЫ ЯВЛЯЮТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ГРАЖДАН, ЖЕЛАЮЩИХ СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ СВОИ СБЕРЕЖЕНИЯ. БАНК «КУБАНЬ КРЕДИТ», ОРИЕНТИРУЯСЬ НА ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТОВ, ПОСТОЯННО УЛУЧШАЕТ ЛИНЕЙКУ ВКЛАДОВ И ПРЕДЛАГАЕТ САМЫЕ ИНТЕРЕСНЫЕ И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ.

СЕЗОННЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

24%

Вклад с максимально высокой ставкой на срок 366 дней. Выплата процентов в конце срока, без возможности пополнения и частичного снятия. Вклад открывается как в офисе Банка, так и с использованием сервиса «Кубань Кредит Онлайн».

МИНИМАЛЬНЫЙ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС: **5 000 РУБЛЕЙ**
СРОК ВКЛАДА: 366 ДНЕЙ
ВАЛЮТА: РУБЛИ РФ



22,22%

Лучшая ставка в Банке при открытии вклада на 6 месяцев. Вклад открывается как в офисе Банка, так и с использованием сервиса «Кубань Кредит Онлайн». Получение информации об операциях по счету вклада в виде СМС-сообщения — бесплатно.

МИНИМАЛЬНЫЙ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС: **5 000 РУБЛЕЙ**
СРОК ВКЛАДА: 181 ДЕНЬ
ВАЛЮТА: РУБЛИ РФ



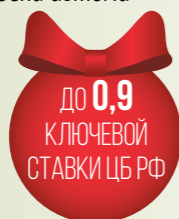
СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ



ДЕТСКИЙ

Поможет накопить деньги к совершеннолетию вашего ребенка, чтобы позаботиться о его финансовом благополучии в будущем. Пополнять счет вклада можно на протяжении всего срока до 18-летия ребенка. Предусмотрена автоматическая пролонгация.

МИНИМАЛЬНЫЙ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС: **10 000 РУБЛЕЙ**
СРОК ВКЛАДА: 365 ДНЕЙ
ВАЛЮТА: РУБЛИ РФ



ДОХОД В ЮАНЯХ

Вклад в китайских юанях — это надежный способ хранения и приумножения ваших сбережений в валюте. Проценты уплачиваются в конце срока, причисляются к основной сумме вклада. Вклад открывается с помощью сервиса «Кубань Кредит Онлайн».

МИНИМАЛЬНЫЙ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС: **500 ЮАНЕЙ**
СРОК ВКЛАДА: 91/181/367 ДНЕЙ
ВАЛЮТА: КИТАЙСКИЕ ЮАНИ

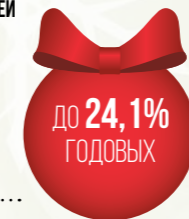


КЛАССИЧЕСКИЕ ВКЛАДЫ

СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ

Оптимальный вариант, если вы не планируете пополнять счет или снимать с него деньги. Более высокая процентная ставка поможет приумножить накопления. Предусмотрена автоматическая пролонгация. Вклад можно открыть с помощью сервиса «Кубань Кредит Онлайн». Для клиентов, получающих пенсию через Банк, при открытии вклада в офисе ставка увеличивается на 0,1%.

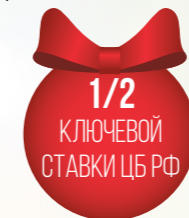
МИНИМАЛЬНЫЙ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС: ОТ 91 ДО 180 ДНЕЙ — **1 000 000 РУБЛЕЙ / 1 000 ДОЛЛАРОВ США**
ОТ 181 ДО 366 ДНЕЙ — **5 000 РУБЛЕЙ / 1 000 ДОЛЛАРОВ США**
ОТ 367 ДО 545 ДНЕЙ — **5 000 РУБЛЕЙ**
СРОК ВКЛАДА: 91—545 ДНЕЙ
ВАЛЮТА: РУБЛИ РФ / ДОЛЛАРЫ США



УПРАВЛЯЕМЫЙ

Позволяет в течение всего срока пополнять и снимать денежные средства без потери процентов. Вклад можно открыть с помощью сервиса «Кубань Кредит Онлайн». Предусмотрена автоматическая пролонгация.

МИНИМАЛЬНЫЙ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС: **10 РУБЛЕЙ**
СРОК ВКЛАДА: 1100 ДНЕЙ
ВАЛЮТА: РУБЛИ РФ

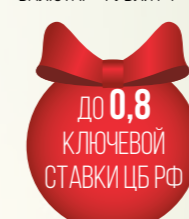


ДЛЯ ПЕНСИОНЕРОВ

ПЕНСИОННЫЙ СПЕЦИАЛЬНЫЙ / ПЕНСИОННЫЙ СПЕЦИАЛЬНЫЙ ONLINE

Разработан специально для пенсионеров и позволяет получать пенсию на счет вклада. Можно снимать деньги или пополнять счет, а каждые три месяца на сумму вклада будут начисляться проценты. Предусмотрена автоматическая пролонгация. Получение информации об операциях по счету вклада в виде СМС-сообщения — бесплатно.

МИНИМАЛЬНЫЙ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС: **10 РУБЛЕЙ**
СРОК ВКЛАДА: ПЕНСИОННЫЙ СПЕЦИАЛЬНЫЙ — 37 МЕСЯЦЕВ
ПЕНСИОННЫЙ СПЕЦИАЛЬНЫЙ ONLINE — 1100 ДНЕЙ
ВАЛЮТА: РУБЛИ РФ



ПОПОЛНЯЕМЫЙ

Вклад с возможностью пополнения счета можно открыть на удобный срок, в том числе с помощью сервиса «Кубань Кредит Онлайн». В течение всего срока допускается пополнение счета, чтобы увеличить свой доход. Предусмотрена автоматическая пролонгация. Для клиентов, получающих пенсию через Банк, при открытии вклада в офисе ставка увеличивается на 0,1%.

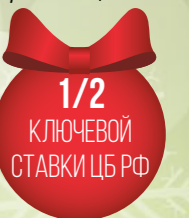
МИНИМАЛЬНЫЙ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС: ОТ 91 ДО 366 ДНЕЙ — **1 000 РУБЛЕЙ / 1 000 ДОЛЛАРОВ США**
ОТ 367 ДО 545 ДНЕЙ — **1 000 РУБЛЕЙ**
СРОК ВКЛАДА: 91—545 ДНЕЙ
ВАЛЮТА: РУБЛИ РФ / ДОЛЛАРЫ США



НАКОПИТЕЛЬНЫЙ

Вклад для улучшения жилищных условий в рамках программы «Накопительная ипотека». Сформируйте бюджет для покупки или строительства жилья, получая социальные выплаты от государства. Предусмотрена автоматическая пролонгация.

МИНИМАЛЬНЫЙ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС: **3 000 РУБЛЕЙ**
СРОК ВКЛАДА: 1645 ДНЕЙ
ВАЛЮТА: РУБЛИ РФ



В 2024 ГОДУ РЫНОК ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В НАШЕЙ СТРАНЕ ПЕРЕЖИВАЛ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ. НЕКОТОРЫЕ ЛЬГОТНЫЕ ПРОГРАММЫ БЫЛИ ЗАВЕРШЕНЫ, А УСЛОВИЯ ДРУГИХ ПРОГРАММ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПО ИПОТЕКЕ БЫЛИ ПЕРЕСМОТРЕНЫ. **КСЕНИЯ СОБОЛЕВА**, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПО ИПОТЕКЕ КБ «КУБАНЬ КРЕДИТ», РАССКАЗАЛА О ТОМ, КАК БАНК АДАПТИРОВАЛСЯ К НОВЫМ РЕАЛИЯМ И КАКИХ ИЗМЕНЕНИЙ МОЖНО ОЖИДАТЬ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ.



КСЕНИЯ СОБОЛЕВА:

МЫ ВОСПРИНИМАЕМ ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ ИПОТЕКИ СПОКОЙНО

— Главным изменением ипотечного рынка 2024 года стала отмена льготной ипотеки с 1 июля. Ксения, расскажите, что сегодня происходит на рынке ипотечного кредитования.

— Безусловно, в 2024 году произошли значительные изменения на рынке ипотечного кредитования и в строительной отрасли. Отмена льготной ипотеки и реформирование программы «Ипотека по-семейному» привели к снижению объемов сделок. Повышение процентных ставок сделало жилье менее доступным для многих людей. Сегодня банки и строительные компании корректируют свои предложения, чтобы привлечь клиентов на изменившемся рынке и удовлетворить спрос на жилье. Который, кстати, в регионах присутствия КБ «Кубань Кредит» по-прежнему высок.

— Многие стали задумываться, стоит ли оформлять ипотеку в текущих реалиях. Что посоветуете: брать или все-таки отложить?

— Мой ответ всегда однозначен: если нашли жилье своей мечты, то нужно брать его здесь и сейчас. Особенно это касается семей, которые подходят под условия программы «Ипотека по-семейному» со ставкой 6% на весь срок кредитования. Также это актуально для тех, у кого есть неиспользованный материнский капитал, так как проблема с первоначальным взносом уже решена. Хочу напомнить, что рынок цикличен и нынешние ставки изменятся. После снижения ключевой ставки Банка России появится возможность рефинансировать кредит. Однако универсального решения нет — это выбор, кото-

рый человек должен сделать в зависимости от своих обстоятельств.

— Как ситуация на ипотечном рынке повлияла на работу КБ «Кубань Кредит»?

— Мы воспринимаем изменения по субсидируемым госпрограммам спокойно, как естественный процесс. За 31 год работы КБ «Кубань Кредит» научился оперативно адаптироваться к колебаниям на финансовом рынке. Наш Банк для клиентов и про клиентов — мы продолжаем совершенствовать условия ипотечных программ и делать приобретение жилья в ипотеку более доступным.

— Какие ипотечные программы предлагает Банк?

— «Кубань Кредит» по-прежнему предлагает ипотечные кредиты с государственной поддержкой: «IT Ипотека», «Сельская ипотека» и «Ипо-

тека по-семейному». Также доступны другие банковские продукты, например, программа «Новостройка», которая позволяет приобрести жилье на отличных условиях — под 14% на весь срок кредитования с возможностью последующего рефинансирования. Это одно из самых привлекательных предложений на рынке с точки зрения процентной ставки.

— Ваш прогноз по ипотеке на 2025 год?

— В открытых источниках можно найти много информации об ипотечном рынке в 2025 году. Согласно прогнозам аналитиков, в следующем году рынок ипотеки продолжит адаптироваться к новым условиям, застройщики будут активно предлагать программы рассрочки, а также большое внимание будет уделяться маркетинговым стратегиям.

СОЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ БАНКА — ЛУЧШИЙ В РОССИИ

ЯРМАРКА ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ КБ «КУБАНЬ КРЕДИТ» ПРИЗНАНА ЛУЧШЕЙ ПРАКТИКОЙ ПО ФИНАНСОВОМУ ПРОСВЕЩЕНИЮ ЛЮДЕЙ СЕРЕБРЯНОГО ВОЗРАСТА В РОССИИ ПО ИТОГАМ ФЕДЕРАЛЬНОГО КОНКУРСА МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ В 2024 ГОДУ. О ВАЖНОСТИ ПРОЕКТА И ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ РАССКАЗАЛ ПОМОЩНИК ЗАМЕСТИТЕЛЯ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ **РОМАН ГРЕБЕННИКОВ**.



По итогам всероссийского голосования в конкурсе Министерства финансов РФ, целью которого является продвижение лучших инициатив по финансовой грамотности, практика «Кубань Кредит» получила максимальное число голосов. Особую гордость вызывает, что диплом банка-победителя вручен заместителем министра финансов России Павлом Кадочниковым министру экономики Кубани Алексею Юртаеву на Московском финансовом форуме.

Мы проводим ярмарки финансовой грамотности с 2022 года в районах, где работает Банк. Это масштабные образовательные мероприятия, которые проходят в домах культуры и собирают от 80 до 150 участников. Успех и эффективность встреч обеспечивается благодаря слаженной работе и высокой степени вовлеченности районных ветеранских организаций, с которыми сотрудничают руководители офисов и дирекций Банка. Хочу отметить, что для проведения мероприятий привлекаются только лучшие подразделения Банка.

МЫ ПРОВДИМ ЯРМАРКИ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ С 2022 ГОДА. ЭТО МАСШТАБНЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ, КОТОРЫЕ ПРОХОДЯТ В ДОМАХ КУЛЬТУРЫ И СОБИРАЮТ ОТ 80 ДО 150 УЧАСТНИКОВ.

В качестве партнеров ярмарки КБ «Кубань Кредит» поддерживают такие краевые и федеральные ведомства как Социальный фонд России, Министерство труда и социального развития, Управление Федеральной налоговой службы, Главное управление Министерства внутренних дел.

Участие в ярмарках экспертов КБ «Кубань Кредит» вместе с представителями различных учреждений позволяет слушателям охватить широкий круг финансовых тем и получить ответы на все интересующие вопросы. Например, представители СФР помогают разобраться в процедуре назначения и перерасчета пенсий. Сотрудники УСЗН и КЦСОН подробно осещают все виды помощи, доступные людям старшего поколения. Специалисты УФНС рассказывают о налоговых вычетах и льготах. Работники Центра занятости предлагают варианты трудоустройства, а сотрудники полиции проводят мастер-классы по противодействию мошенничеству.

На ярмарках выступают детские творческие коллективы, что создает теплую и дружественную атмосферу. После мероприятий участники собираются за чашкой чая, чтобы обсудить полученные сведения. Пенсионеры могут получить личные консультации от всех приглашенных экспертов и поделиться своими впечатлениями.

Содействие людям серебряного возраста в финансовом просвещении является важной частью корпоративной социальной ответственности КБ «Кубань Кредит», реализуемой в рамках программы «С заботой о старшем поколении!», которая в 2024 году отметила 10-летний юбилей.





КОРПОРАТИВНЫЕ ЦЕННОСТИ

ПРАКТИЧЕСКИ КАЖДАЯ УСПЕШНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ИМЕЕТ СИЛЬНЫЕ КОРПОРАТИВНЫЕ ЦЕННОСТИ, КОТОРЫЕ РАЗДЕЛЯЕТ БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ КОМАНДЫ. В 2024 ГОДУ В БАНКЕ «КУБАНЬ КРЕДИТ» УПРАВЛЕНИЕМ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ БЫЛА ПРОВЕДЕНА ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ РАБОТА ПО ФОРМИРОВАНИЮ ЦЕННОСТЕЙ.

КОРПОРАТИВНЫЕ ЦЕННОСТИ — ЭТО ПРИНЦИПЫ, КОТОРЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯ РУКОВОДСТВУЕТСЯ ВО ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ КОММУНИКАЦИИ. ОНИ ЯВЛЯЮТСЯ СВОЕГО РОДА ЧАСТЬЮ ДНК КОМПАНИИ.

ЗАЧЕМ НУЖНА СИСТЕМА ЦЕННОСТЕЙ?

Во-первых, чтобы всей командой осознанно и с энтузиазмом двигаться к общей цели и достигать максимальных результатов. Во-вторых, чтобы улучшать взаимопонимание в коллективе. В-третьих, повышать вовлеченность сотрудников в повседневную работу, поддерживать драйв, азарт и радость от труда. В-четвертых, продвигать ценности Банка, наполнять команды единомышленниками. И, в-пятых, сформулированные ценности позволяют выделять бренд среди других компаний этой же отрасли, придают ему индивидуальность и уникальность.

КАК ФОРМИРОВАЛИСЬ ЦЕННОСТИ БАНКА?

В 2024 году было проведено четыре сессии с руководителями Головного офиса и сети (более 100 участников). Их целью было обсуждение ключевых принципов и ориентиров, которые позволяют КБ «Кубань Кредит» быть не просто банком, а действительно сильной командой, способной решать сложные задачи, находить лучшие решения для клиентов и быть в тренде. Также было проведено множество дискуссий, мероприятий, опросов. По итогам голосования определены 6 ценностей Банка «Кубань Кредит».



★ ДЕЙСТВУЕМ КАК ПРОФЕССИОНАЛЫ

Мы ценим профессионализм, поэтому выполняем задачи качественно и в срок, оптимально используя рабочее время и выделенные ресурсы. Мы добиваемся высоких результатов, поскольку осознаем ответственность за свои действия и бездействие. Делаем все возможное, чтобы выполнить взятые на себя обязательства перед коллегами и клиентами. Мы внедряем лучшие практики и обмениваемся опытом, так как понимаем, что это помогает нам быть первыми в своем деле.

♥ ЦЕНИМ КЛИЕНТА

Мы ориентируемся на потребности клиентов, поэтому всегда на связи и готовы ответить на возникающие вопросы, не ставя личный результат выше их интересов. Мы предоставляем качественный сервис, потому что не считаем задачу выполненной, пока не убедимся в том, что клиенты получили желаемый результат. Понимая важность доверительных и долгосрочных отношений с клиентами, мы стремимся к их построению. Это улучшает качество общения и

ускоряет процесс принятия решений.

🌀 РАБОТАЕМ В КОМАНДЕ

Наша общая цель — трудиться на благо Банка, поэтому мы поддерживаем друг друга, стремимся к взаимовыручке и помогаем в достижении результатов. Вместе мы создаем и внедряем новые технологии, процессы и решения. Мы всегда выполняем данные коллегам и клиентам обещания, потому что заботимся о своей команде и окружающих нас людях. Понимая, что только совместными усилиями мы сможем достичь поставленных целей и выполнить задачи, мы эффективно взаимодействуем с коллегами из других подразделений.

📖 ВЗАИМОДЕЙСТВУЕМ ЧЕСТНО И ОТКРЫТО

Нам важна честность с собой, коллегами и клиентами. Поэтому мы обмениваемся информацией друг с другом, задаем вопросы и проясняем недопонимания. Мы за прозрачность в отношениях, взаимное уважение, доверие и конструктивное решение

конфликтов, поскольку знаем, что это идет на пользу коллегам, клиентам и Банку. Мы вносим вклад в работу своего подразделения, обучая других тому, что знаем сами, ведь это гарантирует точность, безопасность и надежность нашей работы.

понимая, что это приближает нас к новым перспективам.

💎 НЕПРЕРЫВНО РАЗВИВАЕМСЯ

Мы ставим перед собой амбициозные цели. Чтобы их реализовать, непрерывно меняемся, находим новые идеи для совершенствования продуктов, процессов и методов работы. Мы обмениваемся обратной связью с коллегами и клиентами, понимая, что это помогает нам осознать свою ценность как специалистов и стимулирует к профессиональному росту. Утвержденные ценности — это своего рода фундамент в работе, а порой и ориентиры, к которым необходимо стремиться. Они задают нормы поведения и взаимодействия сотрудников друг с другом, с руководителем, клиентами и партнерами. Ценности помогают Банку выделиться на фоне конкурентов, демонстрируя свое ключевое преимущество. Управлением кадровой политики разрабатывается календарь мероприятий, направленных на продвижение ценностей внутри компании. В 2025 году в каждом офисе и подразделении Банка на эту тему пройдут интересные и значимые события.

В 2024 ГОДУ БЫЛО ПРОВЕДЕНО ЧЕТЫРЕ СЕССИИ С РУКОВОДИТЕЛЯМИ ГОЛОВНОГО ОФИСА И СЕТИ (БОЛЕЕ 100 УЧАСТНИКОВ).

🌸 ЦЕНИМ РАВНОПРАВИЕ ИДЕЙ И МНЕНИЙ

Мы считаем, что каждый способен предложить ценную идею и внести свой вклад в развитие Банка. Поэтому мы учитываем интересы и мнения коллег и клиентов. Мы создаем условия, в которых можно безопасно обсуждать идеи, ведь именно в споре может родиться истина. Мы выдвигаем предложения, экспериментируем и не боимся совершать ошибки,

МАСТЕРА СВОЕГО ДЕЛА: ПОБЕДИТЕЛИ ПРОФКОНКУРСОВ

КОНКУРС «ЗНАК КАЧЕСТВА»

По итогам третьего квартала 2024 г. победителем стала **Ленинградская региональная дирекция (руководитель Олег Остроух)**. Сотрудники подразделения продемонстрировали впечатляющие результаты, выполнив показатель «Эффективность качества обслуживания» на 106,79%! Стоит отметить, что в первом квартале дирекция занимала третью позицию по уровню сервиса.

Цель конкурса — мотивировать сотрудников повышать качество обслуживания клиентов и следовать стандартам сервиса. Чтобы определить, какое подразделение предоставляет лучший сервис, оценивается ряд критериев: результаты исследований «Тайный покупатель»; итоги внутренних проверок специалистами Головного офиса; индекс удовлетворенности клиентов; коэффициент удержания клиентов; количество благодарностей и обоснованных жалоб на работу офиса.



КЛУБ КЛИЕНТСКИХ МЕНЕДЖЕРОВ

Целью деятельности Клуба является повышение уровня профессионализма сотрудников, улучшение качества сервиса и увеличение продаж корпоративных продуктов. Лучший результат в июле-сентябре 2024 г. среди главных клиентских менеджеров сети Банка продемонстрировала **Марина Мнацаканян** (ДО «Курганский»). Вторую строчку рейтинга заняла **Оксана Агаджанова** (ДО «Славянский»), которая подтвердила успех предыдущего квартала. На третьем месте **Виктория Шульга** (ДО «Тихорецкий»).

Баллы начислялись специалистам, непосредственно работающим с юрлицами и ИП по таким показателям, как открытые расчетные счета, работающие счета, совершенные кредитные сделки и проведенная регистрация представителей бизнеса с открытием расчетного счета в текущем квартале.



КОНКУРС «ЗНАК ЛИДЕРА»

По результатам конкурса в третьем квартале 2024 года лучшей снова была признана команда **ДО «Московский»**. Подразделение, победившее во втором квартале, вновь продемонстрировало лучшие результаты в работе, достигнув суммарного показателя по уровню сервиса и продаж в 734 балла. В конкурсе участвовали сотрудники сети и операционного управления, работающие с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями.



В БАНКЕ «КУБАНЬ КРЕДИТ» РЕГУЛЯРНО ПРОХОДЯТ КОНКУРСЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МАСТЕРСТВА СРЕДИ СОТРУДНИКОВ РОЗНИЧНОГО И КОРПОРАТИВНОГО НАПРАВЛЕНИЙ. ПРЕДСТАВЛЯЕМ СИЛЬНЕЙШИХ СПЕЦИАЛИСТОВ, ПОКАЗАВШИХ ЛУЧШИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2024 ГОДА.

КОНКУРС «ПОКОРИТЕЛИ КОСМОСА 2.0»

Задача конкурса — мотивировать сотрудников фронт-офисов, работающих с частными клиентами, развиваться в профессии. Участие в соревновании помогает работникам повышать квалификацию и осваивать умения, необходимые для продажи розничных банковских продуктов и партнерских услуг.

Победителей выбирают по результатам продаж на разных позициях: среди кредитных специалистов, специалистов по работе с частными клиентами и менеджеров по продажам.

В третьем квартале 2024 г. самыми результативными сотрудниками стали:

Марина Луганская
(ведущий специалист по работе с частными клиентами ДО «Усть-Лабинский»);

Елена Чачух
(главный кредитный специалист ДО «Адлерский»);

Галина Зораян
(менеджер по продажам ДО «Старокубанский»).



КОНКУРС «ЛИДЕР ПРОДАЖ»

Эффективность менеджеров-универсалов оценивалась по показателям: количество открытых расчетных счетов, число активных счетов, объем продаж корпоративных продуктов и услуг, количество зарегистрированных юрлиц и ИП с открытием расчетного счета.

Первое место уверенно заняла **Кристина Однорал** (ДО «Анапский»). За июль-сентябрь она открыла 10 расчетных счетов новым клиентам, подключила 32 POS-терминала по услуге «Эквайринг» и продала 28 корпоративных продуктов. Второе место у **Ильи Асадова** (ДО «На Солнечной»), третье — у **Полины Барсуковой** (ДО «Архипо-Осиповский»).

Сотрудники стабильно подтверждают свою личную эффективность. В этом году Кристина и Полина уже были призерами конкурса.



КОНКУРС «ГУРУ ПРОДАЖ»

В соревновании участвовали заместители директоров и старшие специалисты по операционной работе коммерческой сети. Первое место заняла **Ирина Нерадова**, заместитель директора по операционной работе ДО «Архипо-Осиповский». За отчетный период она открыла восемь расчетных счетов новым клиентам, два из них — с регистрацией бизнеса.



Второе место у **Марии Полукаровой**, заместителя директора по операционной работе ДО «Екатерининский».



Тройку лидеров замкнула начальник отдела операционного обслуживания юрлиц **Ольга Зайвий**.



АГРОПАРК «КРАСОЧНОЕ»: КУРС НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ



АГРОПАРК «КРАСОЧНОЕ» В ИПАТОВСКОМ РАЙОНЕ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ БЛАГОДАРЯ ПОДДЕРЖКЕ БАНКА «КУБАНЬ КРЕДИТ» УСПЕШНО РАЗВИВАЕТ СВОЕ ДЕЛО И ПЛАНИРУЕТ ОБЕСПЕЧИТЬ ПЛОДОВО-ЯГОДНОЙ ПРОДУКЦИЕЙ ЖИТЕЛЕЙ ЮГА СТРАНЫ. ГЛАВНЫЙ АГРОНОМ И ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР **ПАВЕЛ АДОЛЬФ** РАССКАЗАЛ, ЧЕМ СЕГОДНЯ ЖИВЕТ ПРЕДПРИЯТИЕ И КАКИЕ ПЛАНЫ СТРОИТ НА БУДУЩЕЕ.

— Расскажите, с чего все начиналось.
— ООО «НПО Агропарк «Красочное» было создано в октябре 2017 года с целью реализации амбициозного проекта по созданию интенсивных садов на территории Ставропольского края. Активное развитие и финансово-хозяйственная деятельность начались в 2018 году.

Проект предполагает создание эффективных интенсивных садов на площади 516 га. Он направлен на импортозамещение популярных сортов яблок и создание новых рабочих мест. Это имеет важное значение для развития агропромышленного комплекса Ставропольского края и всего Северо-Кавказского федерального округа. Наша главная цель — создать

современное производство свежих яблок, сделать его максимально эффективным и обеспечить стабильные объемы сбыта в своем и соседних регионах СКФО и ЮФО.

— Выращиванием каких культур и деревьев сегодня занимается предприятие? Расскажите подробнее об оборудовании, которое используется.

— Мы выращиваем семечковые и косточковые культуры, пшеницу, ячмень, рожь, кукурузу и многое другое. На территории в 70 га находятся плодовые насаждения яблони и черешни. Из них 20 га занимает черешневый сад интенсивного типа с сортом «Кавказская». На остальной площади расположен яблоневый сад с такими сортами как Гренни Смит, Гала, Фуджи. Для ухода за плодовыми деревьями и проведения уборочной кампании Агропарк располагает пятью единицами техники, а также прицепным и навесным оборудованием российского и импортного производства. Например, для работ в междурядье применяем итальянскую косилку

ORSI. Она позволяет скосить

траву и измельчить небольшие ветки, что особенно полезно после зимней и летней обрезки деревьев.

Для опрыскивания сада используем итальянские опрыскиватели BOREI. Они обеспечивают качественное распыление, что позволяет эффективно обрабатывать плодовые деревья. А для обработки приствольной полосы применяем гербицидные опрыскиватели российского производства.

Из-за сложной экономической ситуации в стране и мире наше предприятие столкнулось с проблемой нехватки запасных частей для импортной техники. Поэтому сегодня мы отдаем предпочтение отечественному оборудованию.

— Большой ли у вас коллектив?

— Всего численность работников НПО «Красочное» составляет 50 человек. Чтобы максимально сократить сроки уборочной кампании, мы с июня по ноябрь дополнительно нанимаем работников.

— С чего началось сотрудничество с Банком «Кубань Кредит»? Почему выбрали

его в качестве финансового партнера?

— Мы обратились в Ставропольскую дирекцию КБ «Кубань Кредит» с вопросом рефинансирования действующего льготного кредита, полученного нашим предприятием в другом банке. «Кубань Кредит» предложил нам очень выгодные условия и в части эффективной ставки кредитования, и в части финансовых и поведенческих ковенантов. Конечно, после недолгих раздумий мы в марте 2024 года в кратчайшие сроки осуществили рефинансирование. На этом не остановились и меньше чем через месяц взяли кредит на пополнение оборотных средств. Приятно отметить, что условия действующих кредитных сделок строго соответствуют тем, которые нам были озвучены на переговорах. Никаких скрытых комиссий и дополнительных условий, все очень оперативно и комфортно. Это действительно взаимовыгодное партнерство. Приятно работать с банком, которому можно доверять. С лета 2024 года мы и зарплатный проект реализовали с КБ «Кубань Кредит»,

а при наличии свободных денежных средств размещаем в Банке депозиты. Как видите, наше сотрудничество оказалось очень плодотворным и, уверен, долгосрочным.

— В каком направлении планируете развиваться в ближайшее время?

— Сегодня мы ведем работу над масштабным инвестиционным проектом по строительству плодохранилища в селе Старомарьевка Грачевского района Ставропольского края. Благодаря реализации этого проекта мы сможем продавать яблоки и черешню не только во время сезона, но и после его завершения. Это позволит увеличить стоимость урожая и получить максимальную прибыль. Предприятие сможет нарастить доход и сформировать экономическую основу для возврата заемных средств, вложенных в проект.

Строительство плодохранилища принесет пользу и обществу: появятся новые рабочие места, увеличатся налоговые поступления в бюджеты Ставропольского края, вырастет уровень заработной платы, повысится занятость местного населения. И, конечно, мы рассчитываем на поддержку Банка «Кубань Кредит» и уже подали соответствующую кредитную заявку.

«КУБАНЬ КРЕДИТ» ПРЕДЛОЖИЛ НАМ ОЧЕНЬ ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ И В ЧАСТИ ЭФФЕКТИВНОЙ СТАВКИ КРЕДИТОВАНИЯ, И В ЧАСТИ ФИНАНСОВЫХ И ПОВЕДЕНЧЕСКИХ КОВЕНАНТОВ.



ГЕЙМИФИКАЦИЯ КАК НОВЫЙ ПОДХОД К МОТИВАЦИИ

В ИЮЛЕ 2024 ГОДА В БАНКЕ «КУБАНЬ КРЕДИТ» СТАРТОВАЛ ПИЛОТНЫЙ ПРОЕКТ «ГЕЙМИФИКАЦИЯ». ОН РАЗРАБОТАН КОМАНДОЙ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ КОРПОРАТИВНОГО БЛОКА — ГЛАВНЫХ КЛИЕНТСКИХ МЕНЕДЖЕРОВ И КЛИЕНТСКИХ МЕНЕДЖЕРОВ-УНИВЕРСАЛОВ.

На сегодняшний день для достижения необходимых результатов геймификация является одной из наиболее эффективных форм вовлечения сотрудников в процессы, связанные с продажами, обучением и в целом с взаимодействием с клиентом.

Геймификация — это механизм внедрения игровых механик в бизнес-сервисы и приложения для вовлечения сотрудников, удержания пользователей и многого другого.

У игроков — участников геймификации — есть четкая цель, которая выступает стимулом продолжать играть, а не бросить миссию на полпути. В проекте такую роль исполняет система достижений и оперативных наград.

Суть в том, что ежеквартально сотруднику присваивается серебряный, золотой или платиновый статус в зависимости от результатов его работы. А для достижения каждого из них необходимо выполнение определенного набора показателей, равных этому статусу.

Отследить свои достижения или похвастаться ими можно на корпоративном портале «Кубинфо» в профиле сотрудника в специальном дашборде, где отображаются выполненные показатели.

Сотрудники, достигшие золотого и платинового статуса, квалифицируются как наиболее успешные, в связи с чем им выплачивается финансовый бонус за полученную квалификацию.

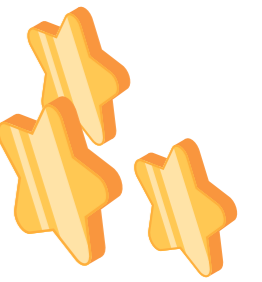
ПРОЕКТ ПОЗВОЛЯЕТ:

- ✓ прозрачно и объективно оценивать эффективность сотрудников «внутри должности» методом градации по уровням (серебро, золото, платина);
- ✓ предоставлять сотрудникам возможность управлять своим результатом;
- ✓ простимулировать сотрудников к дополнительной активности;
- ✓ увеличить объем продаж банковских продуктов;
- ✓ обогатить рабочий процесс интересным содержанием.

Управлением продаж уже подведены первые итоги по пилотному проекту. Из показателей, которыми хочется гордиться: 16 сотрудников получили платиновый статус и 8 — золотой. Уже с текущего квартала эти сотрудники получают свою заслуженную награду в виде доплаты за квалификацию.

Также игроки могут быть поощрены уникальным подарком — мерчем под брендом «Звезды Кубань Кредит», разработанным специально для пилотного проекта «Геймификация».

Важно отметить, что данный проект был высоко оценен сотрудниками коммерческой сети Банка и собрал много положительных отзывов по результатам опроса, проведенного по итогам первого пилотного квартала.



ПЛАТИНОВЫЙ СТАТУС:

*Кристина Однорал
Дарья Ильченко
Татьяна Чеботарева
Елена Сулимова
Лариса Карпенко
Наталья Дудукалова
Марина Кравцова
Виктория Иванова
Татьяна Гостюхина
Жанна Зубкова
Анна Смыкалова
Виктория Шульга
Оксана Агаджанова
Ольга Толокольниковна
Марина Мнацаканян
Ирина Марченко*

ЗОЛОТОЙ СТАТУС:

*Полина Барсукова
Валерия Тимофеева
Елена Гурьева
Надежда Янкина
Юлия Лобченко
Елена Омельченко
Дарья Белопольская
Юлия Лагуткина*



БЕЛОРЕЧЕНСКАЯ ДИРЕКЦИЯ: КОМАНДНАЯ РАБОТА НА БЛАГО КЛИЕНТА

О СВОЕМ НАЗНАЧЕНИИ НА НОВУЮ ДОЛЖНОСТЬ, ПРИНЦИПАХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ И СПЕЦИФИКЕ РАБОТЫ БЕЛОРЕЧЕНСКОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ДИРЕКЦИИ РАССКАЗАЛ ЕЕ РУКОВОДИТЕЛЬ **СЕРГЕЙ КРИВОУС**.

— **Расскажите, как складывалась ваша деятельность в КБ «Кубань Кредит».**

— В феврале 2012 года я начал работать в должности директора дополнительного офиса «Приморско-Ахтарский» Банка «Кубань Кредит». В январе 2018 года, после создания Тимашевской региональной дирекции, мне предложили стать заместителем директора по корпоративному бизнесу. А с сентября этого года я руковожу Белореченской региональной дирекцией. В новой должности мне предстоит решать более сложные задачи, координировать работу большого коллектива и развивать бизнес Банка в регионе.

— **Вы стали руководителем дирекции по результатам зачисления в кадровый резерв. Почему решили стать участником проекта?**

— В первую очередь мне хотелось попробовать свои силы в новой среде. Незнакомая территория — это новые вызовы и вопросы, требующие серьезных решений. Также это возможность посмотреть на проблемы под другим углом

и передать опыт коллегам. Я считаю, что перемены всегда могут стать стимулом для личного роста и профессионального развития.

— **Что представляет собой Белореченская региональная дирекция?**

— В состав дирекции входят три дополнительных офиса: «Белореченский», «Апшеронский» и «Горячключевской». Офисы «Апшеронский» и «Белореченский» — одни из самых старейших в филиальной сети Банка. «Горячключевской» был открыт относительно недавно, в 2019 году. Территориальная близость к Республике Адыгея вносит свою специфику в нашу работу, поэтому мы тесно сотрудничаем с Предгорной региональной дирекцией.

— **Какие первые впечатления о новой для вас территории?**

— В каждом районе, где представлен наш Банк, есть свои особенности. В Тимашевском районе многие клиенты так или иначе связаны с выращиванием и переработкой сельскохозяйственной продукции.



Белореченская дирекция охватывает в основном предгорную зону, где работают организации курортно-гостиничного бизнеса. Так, Апшеронский район известен Гуамским ущельем — одним из самых посещаемых туристических мест Краснодарского края. Горячий Ключ — популярный город-курорт нашей страны, где расположены санатории с многолетней историей. Ну а Белореченский район славится своими клубничными плантациями.

— **Из каких слагаемых, на ваш взгляд, складывается положительный имидж Банка в регионе?**

— Основной принцип нашей работы — клиентоориентированность. Мы помогаем клиентам в различных вопросах, иногда даже не связанных напрямую с банковской деятельностью. Это позволяет нам устанавливать с ними долгосрочные и надежные отношения.

Кроме того, мы активно участвуем в форумах и мероприятиях, которые проводятся на нашей территории обслужи-

вания. Благодаря этому мы можем рассказать большому количеству людей о Банке, его продуктах и услугах.

Также важно отметить, что у нас налажены хорошие отношения с местными органами власти.

— **Какие принципы как руководитель будете выстраивать в коллективе?**

— На первом месте стоит командная работа. Важно, чтобы члены коллектива всегда были готовы прийти на помощь своему коллеге. Не должно быть разделения внутри руководства на корпоративный и розничный блок или партнерский бизнес. Все сотрудники должны стремиться к выполнению поставленных задач.

— **Какие цели стоят перед дирекцией в следующем году?**

— Главная цель — развивать офисы Белореченской региональной дирекции, повышать лояльность имеющейся клиентской базы и привлекать новых клиентов. Для этого мы сейчас создаем команду профессионалов, с которой будем вместе работать над достижением всех намеченных целей.



СПАРТАКИАДА ТРУДЯЩИХСЯ КРАСНОДАРА – 2024





**Кубань
Кредит**

офис:

350000, Россия, г. Краснодар,
ул. им. Орджоникидзе, 46 / Красноармейская, 32

Контакт-центр

8 800 555-25-18

(звонок бесплатный)



kk.bank

Ген. лиц. 2518 Банка России. КБ «Кубань Кредит» ООО