

Делу – время



СБЕРБАНК

Всегда рядом

Банк накануне юбилея



– **Наталья Анатольевна, на многих предприятиях Ленинградской области прошли презентации услуг Сбербанка. Это что, новая форма общения с частными лицами?**

– На рынке финансовых услуг такая форма общения существует уже давно и называется активным каналом продаж. Ее преимущество в том, что клиенту в удобное для него время предлагается информация о базовых финансовых услугах банка и предоставляются необходимые консультации и помощь в сборе и оформлении документов. Мы стали развивать это направление с начала года. Поначалу такой формат общения понравился не всем: руководство организаций считало, что мы отвлекаем персонал от работы. Однако сейчас на ряде предприятий Ленинградской области у нас созданы выездные рабочие места, где сотрудники банка могут проконсультировать всех желающих и принять пакет документов на кредит. Теперь работодатели отмечают: вот это действительно без отрыва от производственного процесса! Ведь раньше сотрудник, желающий получить кредит, несколько раз отпрашивался для посещения банка.

– **Во всех офисах банка пенсионерам предлагают получить социальную карту. Что это за новый продукт и в чем его преимущество?**

– Банковская карта Maestro «Социальная» – это обычная банковская карта с широкими возможностями применения. Она предназначена для получения пенсий, пособий, дотаций. Карта выпускается бесплатно. Для чего она нужна? Прежде всего – для удобства пенсионеров. С картой не надо стоять в очередях в отделениях банка для получения пенсии, деньги можно снять в ближайшем банкомате. Сбербанк постоянно увеличивает количество точек самостоятельного обслуживания клиентов – банкоматов и пла-

Готовясь отметить нешуточный – 170-й! – день рождения, Сбербанк радует посетителей новенькими, с иголки, офисами, в которых предусмотрено все необходимое для удобства клиентов. Постоянно предлагает новые услуги и увеличивает линейку банковских продуктов, чтобы удовлетворить любые финансовые потребности. И с каждым днем все активнее работает со всеми категориями клиентов: от частных лиц до крупных предприятий. В преддверии знаменательной даты о современных принципах работы Сбербанка и актуальных предложениях рассказывает управляющая Всеволожским отделением Сбербанка России Наталья Полушкина.

тежных терминалов. «Электронные офисы» появляются в населенных пунктах, где нет стационарных офисов обслуживания, и карта облегчит нашим пенсионерам получение денежных средств. По карте можно быстро и удобно оплачивать коммунальные услуги, пополнять счет мобильного телефона, совершать денежные переводы через платежный терминал. Скоро карта станет универсальным идентификатором для всех операций в Сбербанке. Достаточно считать банковскую карту в специализированном электронном устройстве – и счет сберегательной книжки пенсионера будет доступен для проведения операций. Социальная карта будет неотъемлемым средством для общения наших пенсионеров с банком, поможет им сэкономить массу времени и сделает их жизнь более комфортной. Кстати, на остаток денег по карте начисляется 3,5% годовых.

– **А в области потребительского кредитования какие новости?**

– Нам есть чем порадовать клиентов. С 1 августа 2011 года ставки по потребительским кредитам снижены. Линейку розничных кредитов банк обновил еще в феврале. Сейчас клиенты разделены на три категории: получающие зарплату на счет банковской карты или вклада в Сбербанке; работники компаний, прошедших аккредитацию банка; остальные клиенты. Диапазоны процентных ставок для них различны. Для первой категории клиентов потребкредит с обеспечением предоставляется по ставке от 14,4 до 15,75% годовых, без обеспечения – от 15,3 до 16,65% годовых в рублях. Работники аккредитованных компаний могут взять кредит с обеспечением под 15,2-16,65%, без обеспечения придется платить по ставке от 16,15 до 17,6% в год. Для остальных клиентов ставка по кредиту с обеспечением составит от 15 до 19%, без обеспечения – от 16 до 20%. В качестве обеспечения банк рассматривает поручительство физических лиц. Максимальная сумма по потребительским кредитам с обеспечением, составляет 1,5 млн рублей, по потребительским кредитам без обеспечения – 750 тыс. рублей. Сумма кредита рассчитывается, исходя из оценки платежеспособности конкретного клиента. Как видите, в самом выгодном положении оказываются те, кто уже является нашим клиентом и получает заработную плату на банковскую карту или вклад Сбербанка.

– **Как сейчас обстоят дела с ипотечным кредитованием населения?**

– За последнее время в ипотечных программах Сбербанка не было кардинальных изменений. Это говорит о том, что банк взял правильный курс, наши ипотечные продукты востребованы, и нам надо их лишь немного корректировать исходя из насущных потребностей наших клиентов. Сейчас большим успехом пользуется программа «Возьми за 8%», которая стартовала в марте этого года. Ее условия просты и понятны: процентная ставка до и после регистрации ипотеки составляет 8%, срок кредитования – до 8 лет, срок принятия решения по кредиту – до 8 дней. Предложение распространяется на все категории заемщиков, действует на объекты недвижимости, строящиеся как с участием средств банка, так и без них. Для участия в программе первоначальный взнос должен

или жилищным кредитом. Сбербанк индивидуально и взвешенно подходит к расчету лимита доступных кредитных средств. Специалисты банка рассчитывают кредитный лимит с учетом дохода клиента, наличия иждивенцев и существующих обязательств. Кредитная карта – удобный способ «перехватить до зарплаты», причем открытым лимитом можно пользоваться неоднократно. При проведении безналичных операций по «кредитке» существует льготный период 50 дней, в течение которого кредитными средствами можно пользоваться без уплаты процентов. После окончания этого периода процентная ставка по кредиту составит 18 – 24 % годовых. Иных комиссий банк не взимает. Кстати, до конца года действует акция – первый год кредитная карта обслуживается бесплатно.



составлять не менее половины от стоимости жилья. В связи с большой востребованностью акции банк продлевает ее действие до 30 сентября этого года.

Также хочу напомнить, что до конца года действует предложение «В десятку!», которое предусматривает кредит на срок до 10 лет и ставку 10% годовых в рублях. Первоначальный взнос при этом составляет всего 10%. Это предложение касается покупки квартир в домах, которые строятся или уже построены с участием кредитных средств Сбербанка. Их перечень можно найти на нашем официальном сайте. Банк старается минимизировать риски клиентов, приобретающих жилье в строящихся домах, поэтому взаимодействует только с теми застройщиками, которые работают по закону 214-ФЗ.

– **Сегодня на рынке большой выбор кредитных карт, многие даже рассылают их клиентам по почте. Чем карты Сбербанка отличаются от аналогичных карт других банков?**

– Самое главное – мы всегда работаем только с теми клиентами, которым доверяем. Поэтому рассылкой карт по почте не занимаемся. Клиентам, которые у нас получают кредит, мы оформляем кредитную карту в качестве подарка. Каждый сотрудник предприятия, который получает заработную плату на банковскую карту Сбербанка, внесен в список потенциальных получателей кредитных карт. То есть можно обратиться в офис и оформить «кредитку» на специальных условиях. Это возможно и для тех, кто уже воспользовался другими кредитными продуктами банка: автокредитом, потребительским

– **Наталья Анатольевна, в ноябре Сбербанк отметит 170-летие. За последнее время банк сильно изменился, это видно невооруженным взглядом. Как Вы считаете, какие перемены оказались наиболее значимыми?**

– Прежде всего, радикально изменился подход к обслуживанию клиентов. Мы работаем на максимальное удовлетворение любых финансовых нужд всех категорий граждан, постоянно повышаем доступность наших продуктов и услуг, модернизируем и совершенствуем все процессы. С развитием технологии «кредитная фабрика», которая позволяет очень быстро рассматривать кредитные заявки, нашим клиентам стало намного проще получить денежную поддержку от банка. Широкий ассортимент банковских продуктов позволяет осуществить практически любые желания клиентов на комфортных условиях. Мы всегда готовы подставить клиенту надежное «финансовое плечо», взаимодействовать на условиях доверия и предоставления исчерпывающей информации о наших услугах. Мы стремимся – в полном соответствии с нашим слоганом – быть рядом в любой ситуации. Мне очень приятно, что наши старания не напрасны.

Татьяна ИШАНОВА

Дополнительную информацию о продуктах и услугах банка можно получить в офисах Северо-Западного банка по телефону справочной службы 8-800-555-55-50 (звонки по России бесплатно) либо на сайте банка www.sberbank.ru.

