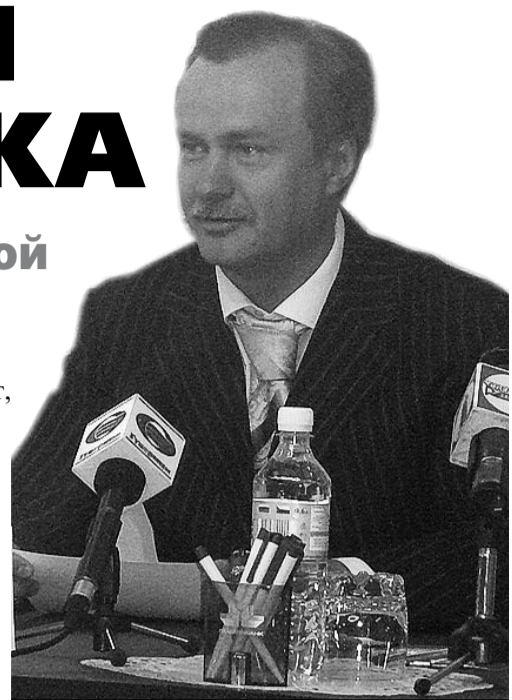


«ВЗРОСЛЫЕ» ЗАДАЧИ ДЛЯ «ВЗРОСЛОГО» БАНКА

К своему 18-летию «Далькомбанк» подошел с безупречной историей и прекрасными перспективами развития



Президент «Далькомбанка» А.З.Шляховой: «Стратегическая перспектива – универсальный банк для малого и среднего бизнеса».

Когда в конце бурных 80-х прошлого века сама идея коммерческого банка для дальневосточников казалась смелой фантазией, весь персонал «Далькомбанка» составлял... пять человек. Причем, в тесном кабинете не нашлось места председателю правления (и нынешнему президенту «Далькомбанка») А.З. Шляховому. Как теперь признается Андрей Захарович: «Если бы хотя бы отдаленно понимал, что такое банк, возможно бы и не решился начать этот бизнес». Сейчас из той «великолепной пятерки» в строю остались лишь двое – остальные пребывают на заслуженном отдыхе и молодым сотрудникам тяжело представить, что когда-то «Далькомбанк» не был, как теперь, синонимом надежности и уверенного развития, а делал первые робкие шаги под пристальным взглядом проверяющих органов, клиентов и собратьев по цеху. Однако время шло, банк не только успешно преодолел шторма и рифы рыночной экономики эпохи первоначального накопления капитала, но и сумел занять лидирующие позиции в своем секторе не только в Дальневосточном регионе, но и войти в элиту ведущих российских банков.

Банк – регионального значения

В настоящее время, региональная сеть ОАО «Далькомбанк» представлена 63 подразделениями в шести регионах России (Амурской, Иркутской и Еврейской Автономной областях, Хабаровском и Приморском краях, а также – в республике Саха (Якутия). Неудивительно, что по данным РИА «РосБизнесКонсалтинг», Далькомбанк занимает 32 место среди крупнейших региональных банков, входит в Топ-50 крупнейших региональных банков России по величине кредитного и депозитного портфелей, – объему кредитов населению. Масштабы деятельности банка позволяют ему выступать в роли надежного партнера при реализации крупных социально-экономических проектов регионального значения. Партнерами банка являются порядка 1500 предприятий от Иркутска до Владивостока.

Сфера деятельности банка давно переросла рамки только российского Дальнего Востока. В последние годы все заметнее участие организации в статусных мероприятиях международного значения (таких как Харбинская торгово-экономическая ярмарка, заседания межбанковской российско-китайской подкомиссии и т.д.) Интерес к сотрудничеству с банком проявляют даже представители бизнеса из Западной Европы. В чем секрет такой востребованности? Что позволило банку занять свое уникальное место?



Формула успеха

В первую очередь это, конечно же уровень квалификации персонала. Для работы в банке приглашаются самые компетентные специалисты, используются самые передовые технологии, что позволяет организации не только адекватно реагировать на изменение макро- и микроэкономических факторов, но и где-то даже «играть на опережение», как это было с применением ЧИПов в пластиковых картах. «Золотая корона» обошла в этом отношении большинство транснациональных «монстров» (таких как

«VISA» или «Master»), что в полной мере оценили клиенты как в плане удобства использования, так и в плане безопасности (завсю историю использования «Золотой короны» не зарегистрировано ни одного случая успешного мошенничества).

Одним из магистральных направлений деятельности банка является взаимодействие с малым и средним бизнесом (99% по количеству выданных кредитов и 90% по объему кредитных средств). Планомерная работа по расширению спектра и повышению качества услуг этой категории клиентов

заемщик не осознает, сколько в итоге ему придется платить за пользование деньгами, что порождает не только сложности в поиске средств на очередной взнос, но и не негативное отношение к кредитной организации. Условия кредитования «Далькомбанка» удовлетворяют даже строгим критериям ФАС. Как сказал начальник кредитно-финансового управления, вице-президент «Далькомбанка» Владимир Николаевич Февралев: «Мы стремимся вести честную игру с нашими партнерами». А это значит, что отношения планируются на долгосрочную перспективу и добросовестный заемщик получает дополнительные преференции (снижение процента по кредиту, льготы по кредитному обеспечению и т.д.) Лучшее всего эффективность такой политики иллюстрирует темп роста портфеля кредитов, который составил 180%.

Не менее привлекательным для партнеров является и накопление сбережений. Общий объем привлеченных средств клиентов оценивается в 11,5 млрд. рублей. Показательно, что только за 2006 год объем привлеченных вкладов физических лиц увеличился на 37%, что говорит о высоком доверии людей к банку и удобстве взаимодействия с организацией для простых граждан. Просчитанность каждого шага, взвешенность каждого предложения создают надежный фундамент для выполнения очень

сделала банк ведущим партнером для местного бизнеса.

Удобство пользования кредитными услугами банка в полной мере оценили и простые граждане. Политика банка в этой сфере заметно отличается от позиции некоторых организаций агрессивно внедряющихся на дальневосточный рынок. В «Далькомбанке» ориентируются не на расширение своей продуктовой линейки, а на выделение наиболее востребованных кредитных продуктов на рынке потребительского кредитования. По словам А.Шляхового перед банком не стоит задачи «раздать» как можно больше денег, а сделать так, что деньги своевременно вернулись. В первую очередь этому способствует открытость и честность в отношениях. Одна из главных проблем последнего времени – «скрытые проценты» по потребительскому кредитованию, когда

руководство банка не собираются оставлять ведущих позиций на рынке кредитования и сбережения. Банк готов к покорению новых рубежей и достижению новых целей, а для его клиентов и партнеров это означает дополнительное удобство в обслуживании и новые возможности для развития.

Для работы в банке приглашаются самые компетентные специалисты, используются самые передовые технологии, что позволяет организации не только адекватно реагировать на изменение макро- и микроэкономических факторов, но и где-то даже «играть на опережение».

руководство банка не собираются оставлять ведущих позиций на рынке кредитования и сбережения. Банк готов к покорению новых рубежей и достижению новых целей, а для его клиентов и партнеров это означает дополнительное удобство в обслуживании и новые возможности для развития.

Сергей ТЮЛЕНИН
На правах рекламы

серьезных, порою даже амбициозных задач.

«Экзамен на зрелость» сдан, что дальше?

Банк стремится стать лидером в отрасли банковских услуг на Дальнем Востоке России. Как сказал президент «Далькомбанка» А.З.Шляховой: «стратегическая перспектива – универсальный банк для малого и среднего бизнеса». А это значит – дальнейшее расширение филиальной сети. Интеграция в мировое банковское сообщество, расширение и развитие сотрудничества с зарубежными финансовыми институтами. В 2007 году банк войдет в систему международных рейтингов.

Параллельно запланировано поэтапное увеличение уставного фонда до 50 млн. долларов. Ведутся переговоры о выходе на рынок IPO. В стадии разработки ряд других перспективных проектов. Традиционно большое внимание будет уделяться внедрению и развитию новых технологий в банковской деятельности (таких например как «телебанкинг» и «интернетбанкинг»). Продолжится развитие филиальной

сети (только на 2007 год запланировано открытие четырех новых подразделений в Приморском крае и Еврейской автономной области). Ну и конечно, руководство банка не собираются оставлять ведущих позиций на рынке кредитования и сбережения.

Банк готов к покорению новых рубежей и достижению новых целей, а для его клиентов и партнеров это означает дополнительное удобство в обслуживании и новые возможности для развития.

Сергей ТЮЛЕНИН
На правах рекламы