

## Кристина Михайлова: «Для меня важно быть причастной к жизни университета, продвигать и расширять его возможности»



Интервью управляющего директора в управлении розничных продаж ВТБ в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, Амбассадора СПбПУ Кристины Михайловой.

**Сегодня банковская сфера считается одной из наиболее динамичных отраслей российской экономики. И, что важно, меняются требования к компетенциям сотрудников. Портрет идеального кандидата включает не только набор профессиональных качеств, соответствующих той или иной позиции, но и целый список личностных характеристик. Развитое мышление, социальный и эмоциональный интеллект, умение слушать и договариваться, работать в команде в условиях неопределенности и на результат, гибкость, ответственность, проактивность — значимость soft-skills с каждым годом растет. Эти качества становятся определяющим фактором востребованности — их можно и нужно развивать, считает героиня сегодняшнего выпуска рубрики «Персона» Кристина Михайлова.**

В 2008 году с отличием окончила в Политехе факультет экономики и менеджмента. Поработав в российских и зарубежных банках, сейчас Кристина Михайлова занимает

позицию управляющего директора в управлении розничных продаж ВТБ в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. А еще она — амбассадор Политеха. В интервью Кристина Михайлова рассказала, почему поступила в Политех и как уже в 24 года стала руководителем, на чем сейчас сосредоточены банки в своей работе и дала советы по личной продуктивности. И конечно, пояснила, зачем ей быть послом университета.

**- Кристина, почему вы выбрали экономическое направление и решили учиться профессии именно в Политехе?**

- Еще в школе я решила, что буду учиться на экономическом направлении. Меня интересовала банковская сфера и я искала, соответственно, университет, где этому учат. Политех находился относительно недалеко от места, где я жила. Я ходила на подготовительные курсы и активно участвовала в олимпиадах. Поступила по результатам олимпиад, и уже в начале лета была зачислена на специализацию финансы и кредит — как и хотела.

**- Сложно было учиться?**

- Такие профильные дисциплины, как математика, финансовый анализ были довольно сложными. Учиться было не то чтобы легко, но интересно, я с этим справлялась, и окончила Политехнический университет с красным дипломом.

**- За что вы благодарны вузу и своим преподавателям?**

- Политехническому университету я благодарна за знания, за круг знакомств, за сокурсников, с которыми общаюсь по сей день. У меня друзья не только в Санкт-Петербурге, но и других регионах и странах, потому что со мной учились иногородние студенты и студенты ИМОПа, которые сейчас живут за рубежом.

**- Как строился ваш карьерный путь в банковской сфере?**

- Конечно, я начинала со стартовых позиций, но в последние 10-15 лет занимаю руководящие должности. После третьего курса на преддипломной практике появилась возможность пройти практику в одном из банков. Начала работать с физическими лицами, и дальше моя карьера развивалась именно по этому направлению.

**- Почему вы выбрали банк ВТБ?**

- До того, как прийти в ВТБ, я поработала в нескольких российских и зарубежных банках, получила опыт и понимание специфики работы. Более того, это были разные бизнес-линии, разные направления деятельности. Когда переходила в команду ВТБ, в первую очередь я руководствовалась отличным продуктовым предложением банка. Так как моя специальность связана с управлением продажами, очень важен тот конечный продукт, который мы предлагаем клиентам. Банк ВТБ по праву считается

одним из лидеров рынка. Мне импонируют инновационный подход, в котором мы работаем, технологические успехи банка за последнее время. Кроме того, для меня важно быть причастной к системообразующему российскому банку.



**- Какие изменения произошли за эти годы в банковской сфере?**

- Сейчас одно из основных направлений деятельности банков — это цифровизация. Понимание банка только как расчетно-кассового центра устарело. Это уже целая экосистема, предлагающая клиентам полный комплекс финансовых и нефинансовых услуг. Мы упрощаем людям повседневные операции, будь то денежный перевод, оплата парковки, заказ продуктов питания, получение какой-то доставки, инвестиционные решения, кредит за две минуты и так далее. И все это — онлайн. Клиенты всегда могут обратиться и в офисы банка, которые становятся лучше и технологичнее, поэтому качество сервиса остается очень важным. Я глубоко убеждена, что люди приходят и будут приходить в офисы нашего банка только ради людей, и наши сотрудники должны быть на 100% компетентными и доброжелательными.

**- Какими своими достижениями и успехами вы гордитесь?**

- Вообще-то отличникам тяжело себя хвалить, потому что, как правило, они больше видят, что исправить и улучшить, чем то, что сделано хорошо. Тем не менее я попробую. Наверное, оглядываясь назад, скажу, что ключевое достижение для меня в

том, что в 24 года стала руководителем. То есть практически через пару лет после окончания университета я уже возглавляла коллектив из 15 человек, работала с руководителями офисов и филиала одного из крупнейших зарубежных банков. Это было круто. Такой стремительный рост, конечно, мотивировал меня к еще большей отдаче, дал заряд энтузиазма и энергии для развития.



- Давайте поговорим о том, что вас сегодня связывает с альма-матер. В прошлом году Политех решил создать сообщество неравнодушных к вузу выпускников — амбассадоров, или как привычнее звучит, послов университета. Предложение нашло большой отклик, и уже весной 2022 года вуз объединил **более 300 активных выпускников**, преподавателей, сотрудников и партнеров. Даже **Forbes** написал о сообществе наших амбассадоров! Вы — в их числе.

- Это современная тенденция — действительно, в последние годы появились амбассадоры различных брендов. Для меня амбассадор — это не просто человек, лояльный к организации. Он должен понимать и разделять ее ценности, поддерживать их не только словом, но и делом.

Очень важная особенность, на мой взгляд, когда авторитет и достижения конкретного человека начинают ассоциироваться с брендом, амбассадором которого он является. То есть, например, когда я говорю о своих успехах и карьере, они отождествляются с тем вузом, где я училась.



**- Что для вас означает быть амбассадором Политеха? Какой смысл вы в это вкладываете?**

- Я по-настоящему горжусь своим вузом, до сих пор чувствую сильную с ним эмоциональную связь, разделяю его миссию и ценности. Лично для меня в амбассадорской деятельности важно не просто упоминать о Политехе, но интегрировать свой опыт и компетенции в жизнь вуза, продвигать и расширять его возможности, находить новые точки взаимодействия.

**- А какие, по вашему мнению, глобальные цели у сообщества амбассадоров Политеха?**

- Безусловно, это создание положительного имиджа Политеха. А за этим должны стоять конкретные мероприятия, которые реализует каждый из амбассадоров — будь то заключение соглашений, организация практики студентов или приток финансирования для университета. То есть задача амбассадоров — на своих карьерных позициях организовать и выстроить взаимодействие с вузом, чтобы достичь взаимовыгодного сотрудничества.

**- Как сейчас выстраивается сотрудничество Политехнического университета, и в частности Института промышленного менеджмента, экономики и торговли (ИПМЭИТ) — преемника факультета, который вы окончили, и банка ВТБ?**

- Начало этого сотрудничества для меня стало ярким событием с точки зрения

клиентской работы. Мы провели большое количество встреч с сотрудниками ИПМЭиТ — преподавателями, ассистентами и директором института. Мне было приятно и интересно принять участие в организации лекций для студентов и преподавателей, которые провели сотрудники нашего банка по различным направлениям — от программ развития и карьерных маршрутов для студентов до тенденций развития банковской сферы. Также очень интересной инициативой стали экскурсии для студентов в офис нашего банка — один из флагманских по Санкт-Петербургу. На сегодняшний день мы приняли шесть групп студентов ИПМЭиТ, рассказали ребятам о том, как работает банк в нынешних условиях, об устройствах самообслуживания, новых тенденциях и подходах, которые мы применяем. Безусловно, вести такую активную работу помогает заключенное недавно [соглашение о стратегическом партнерстве между Банком ВТБ и Политехом](#). Оно дает возможность развивать множество инициатив и идей, начиная от практики студентов до формирования и пополнения эндаумент-фонда университета.



**- Кристина, какие навыки должны быть у молодого специалиста, чтобы он мог попасть в команду ВТБ?**

- В основном на работу с клиентами, особенно с физическими лицами, мы берем людей, которые способны выстраивать коммуникации на высоком уровне, любят общение и благодаря этому оставляют у клиентов только приятное впечатление от работы с банком.



**- Что бы вы хотели сказать ребятам, которые сейчас пишут диплом, и совсем скоро станут выпускниками Политеха?**

- В первую очередь — определиться со своими целями. Это значит четко сформулировать, что тебе нравится, где ты хочешь быть завтра или условно через год-два, кем себя видишь. Чем более конкретно выпускник за пять лет своей учебы определит интересующую его сферу, тем быстрее он найдет работу, а не будет тратить годы, иногда — я знаю таких людей, и десятилетия на «поиски себя» и работу в тех компаниях, которые его не устраивают. Поэтому ставьте цели, визуализируйте свои мечты, и будьте активны в их достижении.

*Материал подготовлен Центром фандрайзинга и работы с выпускниками и  
Управлением по связям с общественностью СПбПУ*

*Источник: [https://media.spbstu.ru/news/polytech\\_person/434/](https://media.spbstu.ru/news/polytech_person/434/)*