

Review Почта Банк

Лесная была

Через несколько лет проблема восстановления лесов в России будет решена. Сделать это удастся благодаря экопрограмме «Лето Банка», а в дальнейшем — «Почта Банка» по посадке деревьев. На сегодняшний день клиенты банка уже посадили около 500 тыс. деревьев. В банке надеются, что к концу текущего года цифра увеличится до 1 млн. Следить за обновлением счетчика можно на сайте банка <http://www.letobank.ru/posadiderevo>.

— **меценатство** —

Новый лес в три «клика»

«Понимая важность заботы об окружающем мире, люди зачастую не знают, как именно они могут помочь природе. „Лето Банк“ дал возможность каждому внести свой личный вклад в озеленение планеты, не меняя при этом привычный образ жизни», — заявил президент—председатель правления «Лето Банка» Дмитрий Руденко. — Это действительно инновационный подход. Мы предлагаем три способа, чтобы помочь экосистеме: посадить деревья можно через наш сайт, банкомат или используя карту Visa „Зеленый мир“.

Интересно заметить, что необычной для банка экологической программой уже успели заинтересоваться в Минприроды. Более того, на презентации проекта министр природных ресурсов и экологии России Сергей Донской сказал, что лесовосстановление в рамках экопроекта «Лето Банка» на территории национальных парков и заповедников станет одной из первых программ, которая войдет в национальную платформу «Бизнес и сохранение ландшафтного и биологического разнообразия». Создание такой платформы в России позволит сформировать механизм внедрения в корпоративную практику программ по сохранению биологического и ландшафтного разнообразия, обмена опытом, выбора приоритетных и актуальных проектов, координации с государственными органами и научным сообществом.

Восстанавливать леса дистанционно стало возможным благодаря интернет-сервису «Маракуйя». Проект стартовал в декабре 2014 года, с тех пор любой желающий буквально в три клика может поучаствовать в восстановлении погибших и поврежденных лесов.

«С „Лето Банком“ мы познакомились благодаря нашей известности, появившейся после того, как через наш сервис посадили лес президент Владимир Путин», — рассказывает основатель „Маракуйи“ Александр Платонов. — О нас тогда написали многие СМИ, и так меня нашел мой старый знакомый, который, как оказалось, работал в „Лето Банке“. Он сказал, что наш бренд может идеально подойти „Лето Банку“, который в своей работе традиционно ориентируется на всякие интересные проекты, связанные с новыми технологиями».

Действительно, «Маракуйя» на сегодняшний день является единственной в мире интернет-платформой, позволяющей в режиме онлайн заниматься лесопосадками. Фактически «Маракуйя» связывает между собой всех участников процесса: благотворителей, желающих помочь в восстановлении лесов, и непосредственно лесничих, работающих в национальных парках. На интерактивной карте «Маракуйи» обозначены проблемные лесные участки, нуждающиеся в вос-



Любой человек может дистанционно посадить дерево или даже целую рощу

становлении. «Мы придумали как наносить сетку на космические снимки, показывать лысую дыру в лесу, делить все это на лоты, чтобы люди могли выбирать, где они хотят посадить лес», — рассказывает Александр Платонов. — До нас этого никто не делал. Мы все пользуемся карточными сервисами, видим свои дороги и дома из космоса. Но никто никогда не видел, как выглядит погибший лес. Никто этого не проверял». По словам Александра Платонова, в итоге платформа получилась настолько удачной, что сегодня российским продуктом уже заинтересовались в Канаде — стране, являющейся одним из мировых лидеров в лесной индустрии.

Одним из очевидных достоинств данного сервиса для потребителя является простота его использования. Открыл карту, выбрал участок, внес оплату.

Впрочем, не исключено, что о «Маракуйе» широкая общественность так никогда бы и не узнала — мало ли появляются хорошие, интересные стартапы, если бы партнером сервиса не стал «Лето Банк». «С „Лето Банком“ количество клиентов на нашем сервисе выросло в два-три раза. Буквально за несколько месяцев мы посадили более 250 тыс. деревьев. А это уже глобальное лесовосстановление, которое заметно. Люди поняли, что благодаря нашему современному механизму посадить лес очень просто. Думаю, что в ближайшие пять-семь лет проблема лесовосстановления будет полностью решена», — констатирует Александр Платонов.

Деревья в подарок

Сегодня интерактивная карта «Маракуйя» интегрирована в официальный сайт «Лето Банка». Каждый желающий может выбрать участок на территории национальных парков России, нуждающийся в восстановлении, обозначить количество деревьев, которое он хочет купить, и оплатить свою покупку. Минимально возможная покупка — десять деревьев за 1 тыс. руб.

После оплаты владельцам леса на почту отправляют именнные сертификаты. В этом документе указываются и точные географические координаты посаженных деревьев, так что при желании в любой момент можно даже приехать и полюбоваться своим лесом.

В течение пяти лет со дня покупки владельца леса будут во всех подробностях информировать о росте саженцев. Пять лет — этот тот срок, за который маленькие саженцы вырастут во взрослые деревья и уже не будут нуждаться в специальном уходе.

Что интересно, вся информация о судьбе саженцев поступает непосредственно от лесничих, которые и ухаживают за лесом. Более того, на специальной интернет-странице лесничие (администрации особо охраняемых природных территорий, таких как национальные парки) выкладывают фотографии участков, таким образом оповещая людей, выступивших в качестве благотворителей, о самочувствии саженцев. Именно лесничие и определяют участки, подлежащие восстановлению, закупают саженцы и готовят почву.

Кстати, купить лес можно не только для себя. Лес, утверждают разработчики экопрограммы, — это еще и хороший подарок другу, родным или партнером по бизнесу. «Подари лес другу!» — именно под таким слоганом в «Лето Банке» продвигают свою экопрограмму. «Перед банком встала задача, как продвигать этот сервис, потому что на первый взгляд банк и деревья — вещи несомеслимые», — рассказывают в пресс-службе «Лето Банка».

Было решено, что посадка деревьев может стать отличным подарком на любой праздник: Новый год, День защитника Отечества, Международный женский день. Так родилась акция «Подари лес другу!».

Сегодня на платформе «Маракуйя» подключены уже 14 национальных парков. Среди них — «Мещера», «Смоленское поозерье», «Угра», «Хвалынский», «Бузулукский бор», «Куршская коса», «Орловское полесье», «Марий Чодра», «Таганай», Тункинский национальный парк и другие. «Этот проект является уникальным в своем

роде, ибо позволяет вовлекать в природоохранную деятельность людей всех возрастов и профессий», — отмечает директор национального парка «Угра» Виктор Гришенков.

В «Лето Банке» рассчитывают, что участниками экопрограммы станут все 40 российских национальных парков.

За все время существования проекта уже удалось восстановить лес в парках «Куршская коса» и «Мещера». Кстати, именно в «Мещере» более 6 тыс. деревьев через сервис «Маракуйя» посадил президент Владимир Путин.

Не только деньги

Акция «Подари лес другу!» имела такой успех, что вскоре в «Лето Банке» появилось продолжение этой программы. В сентябре прошлого года банк начал выпуск карт «Зеленый мир». Клиентам предоставляется право выбора: оформить обычную дебетовую карточку или карту с кредитным лимитом. А для студентов действует специальная цена за обслуживание — 100 руб. в год. При этом «Зеленый мир» — это карта премиум-сегмента, Visa Platinum, предоставляющая клиентам как стандартный набор услуг, так и возможности премиум-обслуживания.

Держателям карт «Зеленый мир» для участия в программе по восстановлению лесов делать вообще ничего не надо. Достаточно просто пользоваться картой в обычном режиме. За каждые потраченные с карты полные 3 тыс. руб. финансируется посадка одного дерева в национальном парке России. Причем клиенту, так же, как и в случае покупки леса через сайт, высылают специальный именной сертификат. «Наш основной посыл заключается в том, что клиент, не изменяя своих повседневных привычек, становится участником проекта по восстановлению национального лесного парка», — говорит руководитель дирекции по управлению продуктами «Лето Банка» Дмитрий Курганов. — Мы сделали этот продукт, рассчитывая привлечь новую категорию клиентов — тех, кому в целом интересна экологическая тематика, к тому же 2017 год объявлен годом особо охраняемых природных территорий».

Посадить лес можно и через банкоматы «Лето Банка», причем для этого вовсе не обязательно быть клиентом банка. Оплатить покупку саженцев можно по карте любого банка.

По словам создателей экопрограммы, люди с большой охотой откликаются на призывы восстановить леса. «Поначалу никто не верил, что программа может быть успешной. Но оказалось, что наши граждане очень ответственны и им важна природа», — говорит Александр Платонов. — Просто людям важно, чтобы они видели, куда конкретно идет их помощь, и чтобы они не просто на интернет-кошелек что-то куда-то перечисляли. Наш сервис как раз позволяет увидеть весь процесс».

Кира Деливориа

Перезагрузка потребкредитования

— **рыночная ситуация** —

Пляски вокруг ставки

Сегодня основная проблема рынка потребительского кредитования заключается в том, что банки не имеют возможности повышать ставки по кредитам адекватно росту рисков, поскольку ограничены размером максимальной полной стоимости кредита (ПСК), которую определяет Центробанк. ПСК рассчитывается как средневзвешенная ставка 100 крупнейших банков в различных сегментах потребительского кредитования, увеличенная на треть.

Участники рынка активно протестовали против объединения в одну группу кредитов для сотрудников корпоративных клиентов и клиентов «с улицы». Условия для них у банков, как правило, существенно отличаются в пользу «своих». Руководители 11 кредитных организаций (Альфа-банка, Ситибанка, ТКС-банка, «Ренессанс Кредита», Связного банка, «Хоум Кредита», «Открытия», «Русского стандарта», ОТП-банка, Совкомбанка, Кредит Европа Банка) даже написали в прошлом году письмо в ЦБ. «Проведя анализ, банки обнаружили значительное отклонение (в меньшую сторону) расчетной ПСК от той, которая реально применяется различными коммерческими банками», — говорилось в письме.

Однако Банк России был непреклонен и отказался вывести зарплатников в отдельную категорию. «Мы рассматриваем это письмо как попытку сохранения самого верхнего сегмента — высокорисковых продуктов. Многие аргументы, приведенные банками, не в полной мере соответствуют тем целям, ради которых принимался закон. Если реализовать предложения по выделению зарплатных проектов, то средняя стоимость многих продуктов повысится, а охлаждающее влияние на высокорисковые продукты снизится. Мы пока не планируем менять расчеты», — ответил тогда банкирам зампред ЦБ Михаил Сухов.

Однако сегодня Банк России готов пойти на определенные уступки. По данным прессы, Центробанк намерен обсудить с Минфином возможность внести поправки в закон «О потребительском кредите». Согласно этим поправкам, планируется ограничить долю Сбербанка в расчете среднерыночного значения полной стоимости кредита. Дело в том, что ставка, которую рассчитывает Центральный банк, учитывает долю каждого конкретного банка в определенном сегменте потребительского кредитования. И в ряде этих сегментов Сбербанк имеет доминирующее положение, при этом сохраняя относительно низкие ставки. Если соответствующее решение будет принято, то особенно заметно оно должно отразиться на коротких кредитах на небольшие суммы.

Такой шаг со стороны регулятора может означать изменение его отношения к рынку потребкредитования в целом. Ведь задача ЦБ, согласно тому, как ее декларировал надзорный орган, заключается в том, чтобы охладить рынок, а не уничтожить. Между тем, согласно данным рейтинга журнала «Деньги», с начала 2015 года было только три месяца, когда объем потребительских кредитов 200 крупнейших российских банков по сумме чистых активов не снижался. При этом самый большой рост составил менее 265 млрд руб., в то время как крупнейшее снижение за месяц равнялось 440 млрд руб. В результате совокупный портфель кредитов гражданам за 2015 год и первый месяц 2016 года уменьшился более чем на 900 млрд руб.

В результате, по наблюдениям Банка России, заметно ухудшаются потребительские настроения граждан и их отношение к покупкам в кредит. «Для тех, кто считает текущее время плохим для крупных покупок, превышающих долю тех, кто считает его хорошим, более чем в три раза. Это подтверждается статистическими данными, которые указывают на дальнейшее снижение оборота розничной торговли непродовольственными товарами, в том числе длительного пользования...» .С января 2015 года также значительно ухудшилось отношение населения к покупкам в кредит. В феврале 2016 года 68% опрошенных считали текущее время неподходящим для покупок в кредит (в среднем в 2014 году — примерно 40%), — говорится в опубликованном на сайте регулятора материале «Инфляционные ожидания и потребительские настроения населения за февраль 2016 года».

Пожоже результаты обнародовал и ВЦИОМ. Согласно данным его февральского опроса, 87% россиян считают, что сегодня плохое время для получения кредитов. При этом уже второй месяц подряд индекс кредит-

ного доверия (показатель, который отражает, считают ли россияне нынешнее время подходящим для кредитования) находится на рекордно низком уровне — 18 пунктов по шкале от 10 до 90. А по данным опроса портала Superjob, 62% ответивших считают, что кредит — прямой путь к разорению.

Маленькие и короткие солируют

В таких условиях можно предположить, что Банк России посчитал охлаждение достаточным и постепенно начинает поворачиваться лицом к рынку потребительского кредитования. В последнее время из всех его сегментов поддержку от государства получали только ипотека и автокредиты. Да и то не потому, что они считаются наименее рискованными или наиболее важными для банковской системы, а потому, что правительство требовалось поддержать строительную отрасль и автопром.

Это подтверждает и министр экономического развития Алексей Улюкаев, по словам которого в строительстве производство локализовано на 100%, а значит, его поддержка поможет стимулировать экономикую наилучшим образом. Именно поэтому мы ввели программу льготной ипотеки в самый сложный период для экономики в прошлом году, и обратите внимание, что объем ввода жилья не упал в прошлом году: 84 млн кв. м было введено в 2015 году», — рассказал он. По этим же соображениям программу господдержки ипотечного кредитования, которая должна была закончиться 1 марта, правительство продлило до конца 2016 года.

При этом нельзя сказать, что в ипотеке все безоблачно. Скандалы вокруг валютных ипотечных заемщиков не только создают общее негативное отношение к ипотечному кредитованию, но и заставляют власти действовать. И действия эти, как правило, приводят к новым ограничениям для банков. Заставить банкиров пересчитать валютную ипотеку по нерыночному курсу пока не удалось, но штрафовать неплательщиков им скоро станет сложнее. Так, в середине марта депутаты Госдумы приняли в первом чтении законопроект, ограничивающий размер штрафов и пеней для ипотечных заемщиков, просрочивших платежи.

Что касается автокредитов, то на их поддержание в текущем году правительство выделило почти втрое больше средств, чем в прошлом. Благодаря программе льготного автокредитования с января по начало марта, согласно данным Минпромторга, было продано 33 тыс. автомобилей, произведенных в стране. Но в этом сегменте основные проблемы те же, что и в ипотеке, — большая сумма кредита и длительные сроки.

На этом фоне неудивительно, что, согласно исследованию Standard & Poor's, самым проблемными сегментами потребительского кредитования стали кредиты наличными и кредитные карты. Ведь сегодня обычные потребительские кредиты по суммам, да и срокам, вполне сопоставимы с автокредитами, только более рискованные, поскольку не защищены залогом.

Кредитные же карты в условиях кризиса еще опаснее для банков, поскольку представляют собой возобновляемую кредитную линию. При этом если клиент потерял платежеспособность, он все равно может продолжать пользоваться кредитными средствами, а сроки действия карты часто не ограничиваются одним годом.

Растет на сегодняшний день только кредитование в торговых сетях. Объясняется это не только психологией: когда видишь вещь, которая срочно нужна, гораздо проще решиться влезть в долги. Дело еще и в том, что, как правило, POS-кредиты выдаются на небольшой срок и на относительно небольшие суммы. Соответственно, начинают пользоваться популярностью и аналогичные кредиты наличными — на небольшие суммы и короткие сроки. По ним небольшие суммы ежемесячного платежа, и действуют они на том временном горизонте, который как банки, так и потенциальные заемщики считают для себя безопасными. При этом максимальные ставки, установленные Банком России для POS-кредитов, достаточно высоки: от 36,7% до 48,2%. Они позволяют банкам выдавать кредиты широкому кругу клиентов с более или менее адекватным реальным уровнем риска. Так что на сегодняшний день, похоже, опять, как и в начале 2000-х, драйвером потребительского кредитования становятся кредиты в магазинах и займы до года в пределах одной-двух зарплат.

Иван Петров

От Москвы до самых до окраин

— **регионы** —

Почта Банк — федеральная кредитная организация, охватывающая всю Россию. Мы поговорили с руководителями региональных подразделений банка о том, в чем специфика работы именно в их регионах.

Алексей Демьяненко, управляющий областным центром «Почта Банка», Москва:

— Московские клиенты более требовательны к качеству предоставляемых услуг, и, соответственно, при открытии банка мы будем уделять максимальное внимание качеству обслуживания. Хотя, я уверен, такой подход будет у всех моих коллег, ведь не бывает второго шанса произвести первое впечатление.

Москва — это самый насыщенный отделениями связи и густонаселенный регион. Это диктует определенные требования к взаимодействию с местными властями и к развешиванию сети.

С апреля мы планируем дополнительно открывать по одному отделению, и к кон-

цу года в столичном регионе будет работать около 150 точек обслуживания «Почта Банка», в 90% из них будет работать по два банковских окна, что поможет избежать очередей.

Что касается продуктового предложения, мы рассчитываем, что в Москве — городе с доходами населения выше среднего — большим спросом будет пользоваться наша депозитная линейка, так как условия у нас будут выгоднее, чем у конкурентов.

Марина Тохчукова, управляющий областным центром «Почта Банка», Волгоград:

— Специфика региона характеризуется двумя факторами: во-первых, Волгоград — самый длинный город России и мало банковских учреждений, которые бы стремились обеспечить свое присутствие на всей его протяженности. Во-вторых, в Волгоградской области большое количество мелких населенных пунктов, в которых большинство банков или кредитных учреждений никогда не от-

кроют офис либо закрывают ранее открытые по причине низкой рентабельности бизнеса. Как следствие, в данных локациях слабо представлены финансовые услуги. Есть места, где люди не могут воспользоваться элементарными и необходимыми услугами, например снять зарплату с карты, и им приходится ездить в соседний населенный пункт.

Наша основная задача — обеспечить качественные финансовые услуги в шаговой доступности каждому жителю Волгограда и Волгоградской области. Продукты, которые мы предлагаем для клиентов, максимально просты в понимании и удобны в ежедневном использовании. Базовым продуктом будет берегательный счет, который позволяет хранить, копить и управлять денежными средствами. А с помощью интернет-версии или мобильного приложения вы сможете видеть все свои операции в нашем банке, оплачивать коммунальные платежи, делать покупки в интернете, переводы и управлять кредит-

ными продуктами. Отдельно отмечу, что для пенсионеров, получающих пенсию в «Почта Банке», будут предложены специальные условия как по кредитам, так и по депозитам.

До конца 2016 года мы планируем открыть в регионе порядка 39 отделений. Представительство банка в крупных городах позволит оценить простоту и доступность продуктов, а в отдаленных населенных пунктах по всей области обеспечить возможность воспользоваться минимально необходимым набором базовых финансовых услуг жителям региона, которые были лишены такой возможности ранее.

Константин Каховский, управляющий областным центром «Почта Банка», Санкт-Петербург:

— С точки зрения технологий отличий в разных регионах нет: банк предлагает стандартизированный набор услуг в любой точке присутствия. Отличия нашего региона — размер сети: до конца года мы планируем открыть до 150 клиент-

ских центров. Наши клиенты полностью готовы к продуктам, которые мы предлагаем. Большинство из них, включая пенсионеров, активно пользуются финансовыми сервисами — клиентом, у которого нет того или иного банковского продукта, трудно найти. Они приехали к банковской инфраструктуре, банкоматом.

В нашем регионе офис «Почта Банка» будет представлен сотрудником и банкоматом, с помощью которого клиент сможет получить доступ к полному спектру наших услуг.

Что касается продуктов, то для экономически активной аудитории, часто совершающей покупки в интернете, мы предложим кредитные карты и кредиты наличными, для пенсионеров — очень удобный и выгодный берегательный счет. Основная задача для нас — сделать так, чтобы почта ассоциировалась с удобными финансовыми сервисами, а не только с получением и отправлением корреспонденции.

Беседовала Елена Пашутинская