

21 → КОРПОРАТИВНЫЙ РАСКЛАД

По итогам первых шести месяцев 2016 года объем выдачи кредитов крупному и среднему бизнесу в Северо-Западном банке вырос почти на 50% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года. Также устойчивый спрос на заемные средства продемонстрировал малый и крупнейший бизнес. В итоге кредитный портфель юридическим лицам достиг 500 млрд рублей, из которых на предприятия Петербурга приходится 362 млрд рублей. По итогам года портфель может вырасти до 550 млрд рублей.

По словам господина Курдюкова, локомотивами корпоративного кредитования стали пищевая промышленность, строительство, транспортная отрасль, торговля и недвижимость. «Но больше всего в нашем портфеле приросли агропромышленные предприятия: им было выдано около 17,48 млрд рублей, что больше почти в восемь раз, чем годом ранее. Объемы кредитования транспортной отрасли увеличились в 2,5 раза, до 3,814 млрд рублей, пищевой индустрии — также в два раза, до 5,065 млрд рублей, строительства — до 8,696 млрд рублей, то есть рост составил 64%», — рассказал господин Курдюков.

Он также отметил, что объем финансирования металлургической промышленности за полгода сократился на 20% и составил 537 млн рублей.

Сбербанк участвует во многих инвестиционных проектах, развивающих Петербург. Допустим, банк рассматривает региональные инвестиционные проекты, связанные с переработкой твердых коммунальных отходов. Компания-оператор по обращению с такими отходами «Автотопарк № 1 „Спецтранс“» стала первым партнером филиала Сбербанка по схеме государственно-частного партнерства. Если говорить в целом, то в структуре кредитного портфеля банка на такие инвестиционные кредиты приходится 60%, на кредитование для пополнения оборотных средств — 40%.

РАСКИНУТЬ СЕТИ Одним из важных показателей развития кредитной организации является усовершенствование и оптимизация офисной сети, то, сколько усилий банк прикладывает к тому, чтобы повысить доступность своих услуг для клиентов. На данный момент филиальная сеть Северо-Западного банка насчитывает более тысячи внутренних структурных подразделений (ВСП), а если точнее, то 1044 офиса по обслуживанию клиентов — более 50% всей сети приходится на Санкт-Петербург и Ленинградскую область.

Для обслуживания клиентов в труднодоступных населенных пунктах банк использует передвижные пункты кассовых операций. Шесть машин осуществляют деятельность на территории Ленинградской и Калининградской областей. Кроме того, в удаленных регионах банк реализует проект «Электронная деревня», с помощью которого жители поселков и деревень могут совершать типовые банковские услуги.

«С начала года банк ведет целенаправленную работу по оптимизации и улучшению качества обслуживания клиентов, для чего производится укрупнение офисов и стартовал проект ребрендинга ВСП, тем самым запуская вторую волну процесса реформатирования офисов Сбербанка. Офисы банка станут еще более доступными, открытыми и удобными для клиентов.



КОРПОРАТИВНЫЕ КЛИЕНТЫ ДЕМОНИСТРИРУЮТ УДВОЕННЫЙ ИНТЕРЕС К ПРОДУКТАМ СБЕРБАНКА: ЗА ПОЛГОДА 2016 ГОДА ВЫДАЧА ФИЛИАЛОМ КРЕДИТОВ КРУПНОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 50%

В целом с начала года филиальная сеть сократилась на 58 офисов в разных областях региона. Также сейчас в банке идет процесс интеграции функций филиальной сети корпоративного и розничного бизнеса. Девятнадцать ВСП преобразованы в формат „Универсальный“, и в них клиенты смогут получить услуги по направлению как физических, так и юридических лиц. При этом за последние пять лет мы активно развиваем нашу филиальную сеть, которая не утрачивает своей роли», — подчеркнул господин Курдюков.

Всего же уже более 600 филиалов Сбербанка работает в новом формате.

Меняется территориальное расположение офисов с точки зрения их транспортной доступности и эффективности работы. При открытии офисов банк применяет принципы геомаркетинга, которые позволяют не только подобрать

оптимальное помещение и место расположения филиала, но и одновременно оценить необходимое число рабочих мест, количество обслуживаемых клиентов и сам формат обслуживания. Новые форматы офисов Сбербанка направлены на создание максимально открытого пространства, их отличает четкое функциональное зонирование помещений, простая и понятная навигация, современный дизайн и новые стандарты работы. Все новые форматы не только удобны и комфортны, но и имеют зоны работы 24 часа, что позволяет круглосуточно предлагать клиентам широкую линейку банковских продуктов.

Для малого бизнеса работает полноценная специализированная сеть Центров развития бизнеса (ЦРБ). Сегодня на территории присутствия Северо-Западного банка каждый из ЦРБ обслуживает в

среднем до 2 тыс. субъектов малого предпринимательства.

«Мы воплотили идею нового качества сервиса, где у каждого клиента есть свой личный менеджер и все вопросы, связанные с бизнесом, можно решить на одной площадке. Помимо этого, в каждом центре регулярно проводятся бесплатные семинары и тренинги для предпринимателей. Только в прошлом году мы провели более 900 лекций, в том числе в режиме видеоконференции с участием ведущих бизнес-тренеров России и Европы. Ипотеку мы выделили в Центры ипотечного кредитования, для состоятельных людей развиваем сеть офисов „Сбербанк Первый“, кстати, самый высотный банковский офис в России также открыт Сбербанком в Санкт-Петербурге — на 37-м этаже бизнес-центра „Лидер Тауэр“ на площади Конституции», — делится Дмитрий Курдюков. ■

ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО РЕГИОНА

	ФАКТ, МЛН РУБЛЕЙ			ПРОГНОЗ, МЛН РУБЛЕЙ		ТЕМПЫ РОСТА, %
	1.01.2016	1.04.2016	1.07.2016	1.10.2016	1.01.2017	
ИТОГО	887631	889116	896202	916440	936706	5,5
ИПОТЕКА	350721	366508	376992	389980	404044	15,2
ПОТРЕБКРЕДИТОВАНИЕ	536910	522608	519210	526460	532662	-0,8

ДИНАМИКА РЫНКА И СБЕРБАНКА НА РЫНКЕ ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

ПЕРИОД	РЫНОК, МЛРД РУБЛЕЙ	СБЕРБАНК, МЛРД РУБЛЕЙ	ДОЛЯ НА РЫНКЕ, %
1.01.2015	306	120,5	39,4
9.01.2015	330,3	141,1	42,7
1.01.2016	350,7	147,6	42,1
9.01.2016	385,4	164,7	42,7

ПЕРИОД	РЫНОК, %	СБЕРБАНК, %	ДОЛЯ НА РЫНКЕ, %
ПРИРОСТ ЗА ВОСЕМЬ МЕСЯЦЕВ 2015 ГОДА	8	17	3,3
ПРИРОСТ ЗА 2015 ГОД	15	22	2,7
ПРИРОСТ ЗА ВОСЕМЬ МЕСЯЦЕВ 2016 ГОДА	10	12	0,7