



ПРЕДОСТАВЛЕНО РАЙФФАЙЗЕНБАНК

Определенно мы видим хорошие перспективы на рынке лизинга: у этих услуг пока еще очень низкий уровень проникновения в России по сравнению с другими странами Восточной Европы, и нам точно есть куда расти.

В целом для продуктов, не входящих в стандартную линейку — кредиты, депозиты, валютный контроль, — мы видим пространство для роста в сегменте среднего бизнеса, особенно в регионах. Регионы по-прежнему сильно недоохвачены с точки зрения таких услуг, и сюда стоит инвестировать.

— Почему вы видите необходимость инвестировать в диджитализацию корпоративных продуктов, которые традиционно были более консервативны, чем розница?

— В целом клиенты оценивают наши услуги как очень качественные. Однако надо признать, что часто это достигается за счет индивидуального подхода продуктовых специалистов и клиентских менеджеров. Безусловно, это очень ценно. Но клиенты будут нас ценить еще больше, если взаимодействие с нами станет более удобным и максимально простым.

Мы уверены, что корпоративный бизнес неизбежно придет к тому же уровню диджитализации, что и розничный. Но диджитализация — это не обязательно экосистемы, API и многие другие модные сейчас слова.

В нашем понимании этот процесс имеет две стороны. Первая — это то, что видит клиент: он может все необходимые операции совершать удаленно, без необходимости приезжать в банк. Очень часто банки называют диджитализацией реализацию именно этой одной части.

Но есть и вторая, неотъемлемая и даже более важная часть — это то, как банк и его операции меняются внутри, как трансформируется подход к развитию продуктов. Оно становится очень быстрым и непрерывным. Мы хотим, чтобы клиенты видели, что мы действительно постоянно улучшаем наши сервисы. ●

нансировании как для крупного, так и для среднего бизнеса, и эти продукты пользуются спросом у все большего числа компаний. Мы предлагаем не только классические продукты торгового финансирования, но и сложные и нестандартные решения с индивидуальным подходом к требованиям конкретного клиента. Как часть международной группы RBI, Райффайзенбанк имеет самое широкое на рынке географическое покрытие для сделок торгового финансирования и обладает компетенциями, которые не всегда есть у локальных банков.

Мы активно и с опережением конкурентов переводим документальный бизнес на digital. В прошлом году Райффайзенбанк один из первых на российском рынке начал выпускать электронные гарантии в пользу государственных органов. Новые технологии существенно экономят время клиентов и значительно упрощают им документооборот и процедуры.

То же справедливо и для других продуктов, где мы традиционно активны и где очевидна потребность во внедрении новых технологий и упрощении дис-

танционного общения с клиентом: в инструментах управления ликвидностью, платежах, валютном контроле и т. д. Обновление системы «банк-клиент», улучшение клиентского интерфейса и функционала систем являются одним из главных наших приоритетов на ближайшие годы.

— Остаются ли еще перспективные сегменты, где банк может развернуться с новыми продуктами?

— Мы недавно запустили факторинговый бизнес, который сделал огромный рывок в прошлом году. У него огромный потенциал. В первый же год работы направления факторинга Райффайзенбанк вошел в число крупнейших участников рынка по размеру портфеля.

Мы абсолютно точно нацелены на дальнейший рост этого направления как за счет запуска новых видов факторинга, так и за счет внедрения новых технологий. Уже сейчас нашим клиентам доступны не только классические факторинговые продукты с регрессом и без регресса, но и реверсивный факторинг и двухфакторный международный факторинг через международную сеть FCI.

ФОКУС НА КЛИЕНТА

Новый международный клиент

Райффайзенбанк выступает новым финансовым партнером оператора связи Virgin Connect, входящего в международный конгломерат компаний Virgin Group.

Банк предоставил Virgin Connect кредит на 800 млн руб.

для ее инвестиционных проектов и рефинансирования кредитного портфеля.

«Для нас очень ценно, что банк-партнер заинтересован в содействии реализации нашей стратегии развития и нацелен на постоянное расширение сотрудничества», — сказал Андраш Ковач, финансовый директор Virgin Connect.

Развитие среднего бизнеса

В рамках стратегии по развитию среднего бизнеса Райффайзенбанк начал сотрудничество с группой компаний Blesk InCare — ведущим оператором в сфере услуг по обработке и аренде текстильных изделий.

Между Райффайзенбанком и Blesk InCare было подписано несколько кредитных соглашений на общую сумму 800 млн руб. «Поскольку мы являемся быстрорастущим бизнесом, для нас наиболее ценными являются минимальные сроки прохождения кредитного процесса — от первоначального обращения до получения денег, широкий спектр предлагаемых банковских продуктов и умение банка эффективно решать возникающие нестандартные ситуации. Всем этим потребностям нашего бизнеса в полной мере отвечает Райффайзенбанк», — сказал финансовый директор группы Руслан Фельзинг.

Услуги с индивидуальным подходом

Райффайзенбанк расширил возможности продукта эквайринг за счет приема платежей по банковским картам в вендинговых аппаратах Safe+co — международной компании, специализирующейся на продаже и установке кофейных автоматов.

Банк видит расширение спектра услуг в ответ на нужды компании стратегически правильным для продолжения взаимовыгодного сотрудничества с ценным клиентом.

«Мы поддерживаем долгосрочные партнерские отношения с Райффайзенбанком и всегда довольны результатами совместной работы, качеством сервиса и гибкостью банка», — сказала Татьяна Бугаева, финансовый директор Cafe+Co Rus.

Крупнейшая в отрасли сделка

Raiffeisen Bank International AG и АО «Райффайзенбанк» выступили организаторами и координаторами синдицированного кредита для АО «Группа „Илим“», лидера на рынке целлюлозно-бумажной промышленности (ЦБП).

Сделка на сумму \$500 млн структурирована в виде четырехлетнего кредита, подписана в английском праве и синдицирована среди международных инвесторов.

Сделка стала крупнейшей на корпоративном долговом рынке в отрасли ЦБП в Восточной Европе, России и странах СНГ по версии Dealogic.

Долгосрочное партнерство

Райффайзенбанк выступил организатором и агентом синдицированного кредита для ПАО ЧТПЗ, ведущего производителя трубной продукции.

Соглашение сроком четыре года подписано в российском праве на сумму до €150 млн. Условиями сделки, структурированной в виде бивалютной кредитной линии, предусмотрена опция увеличения.

«Райффайзенбанк — один из лучших финансовых партнеров Группы ЧТПЗ. Соглашение на комфортных условиях позволило нам оптимизировать расходы на обслуживание долга и усилило наши позиции на международном рынке капитала», — прокомментировал директор по финансам и экономике ПАО ЧТПЗ Валерий Борисов.

Лучшие проекты

Райффайзенбанк предоставил финансирование для национального лидера фармацевтической отрасли — ООО «Герофарм» на сумму €11 млн.

Лизинговое соглашение сроком до 2021 года было заключено на поставку оборудования для оснащения завода компании в городе Пушкине.

Ввод нового производства позволит полностью обеспечить потребность жителей России в инсулине.