



ДМИТРИЙ ПЕВЕДЕВ

на все остальные покупки. Либо это может быть карта с дополнительными преимуществами совместно с какими-либо крупными компаниями, которая позволяет вам накапливать мили, совершая ежемесячные траты. Поэтому здесь вопрос очень простой — исходить из собственных потребностей: кому-то нужно иметь дополнительный кошелек на непредвиденные нужды (карта с большим грасе-периодом), кто-то много путешествует или просто любит получать бонусы за траты.

— Сейчас очень многие банки реализуют программы рефинансирования, есть ли такие программы в Альфа-банке и насколько они востребованы?

— У нас есть и такая программа. Когда мы запускали рефинансирование кредитов других банков, в целом было опасение, что спрос на продукт будет ограниченным. Дело в том, что тренд серьезного снижения ставок на рынке вслед за ключевой ставкой ЦБ уже прошел, и все, кто хотел, уже успели рефинансировать свои обязательства. Но по факту эти опасения не оправдались, и

на самом деле потенциал рынка достаточно высок. Мы сами видим, что, улучшая процессы, для клиента мы делаем продукт проще, понятнее и удобнее — и это стимулирует рост продаж. Относительно конца прошлого года наши продажи по программе рефинансирования выросли на 80%, и в первую очередь это связано с простотой и удобством продукта. Например, мы заменили ряд справок, сбор которых является утомительным для клиента, в то время как мы сами получаем эти данные из внешних источников.

«Рынок в целом по итогам апреля вырос на 13%, в то время как мы показали рост в сегменте кредитных карт 48%, и это не предел»

— Сколько человек сейчас пользуется рефинансированием, по последним данным?

— Здесь очень хороший пример с точки зрения того, что вообще выбирают реально наши граждане с точки зрения получения кредита. Если в прошлом году на 100 клиентов, обратившихся за крупными кредитами, было порядка 15, кто выбирал рефинансирование, то сейчас это уже более 35 человек. То есть все больше людей понимают, в чем выгода этого предложения, и сейчас оформляют рефинансирова-

ние. И стоит отметить, что сейчас исторически низкая ключевая ставка и необходимо пользоваться моментом, пока доступны такие условия. Потому что надо не забывать, что уже доказано на примере нашей экономики, что кризисы цикличны — есть периоды роста, есть падения, — и сейчас хорошая ситуация, когда нужно пользоваться этим и рефинансировать свои кредиты. Не стоит откладывать это на завтра.

— Вы недавно запустили карту рассрочки — это конкурент традиционным кредитным картам?

— Перед запуском нового продукта мы очень детально анализируем рынок, общаемся с клиентами, оцениваем спрос и потребности. Наши исследования показали, что сейчас выход на рынок рассрочек оправдан. Каких-то сильных угроз со стороны этого продукта для кредитных карт мы не видим, так что это принципиально разные продукты. Рассрочка ориентирована на другой сегмент клиентов. У продукта большой потенциал для дальнейшего роста. И мы будем расширять наше присутствие в том числе и на этом рынке. ●