

Альфа-Банк	Райффайзенбанк	Банк Уралсиб
бесплатно	бесплатно в пакете услуг	Бесплатно в пакетах услуг для бизнеса
до 3-х месяцев	До 3 месяцев бесплатного обслуживания, за каждую рекомендацию нового клиента	Предусмотрен в рамках: пакета услуг «Начни с нуля» — действующей акции для новых клиентов на территории Краснодара «Лето с УРАЛСИБом» (обслуживание в рамках пакета «Стартап»/«Бизнес-старт»/«Кассовый» без взимания платы за обслуживание в течение 3 (трех) месяцев с момента открытия счета)
от 590	от 593 до 6 500 — пакетные предложения	От 480 руб/мес в рамках пакетов услуг
от 590	от 593 до 6 500 — пакетные предложения	Представлены пакеты услуг для бизнеса: «Стартап», «Бизнес-старт», «Кассовый», «Платёжный», «Максимум», «Базовый», «Классический», «Премиум». Стоимость обслуживания — от 480 до 48 800
бесплатно	В пакете услуг включено в стоимость обслуживания	Подключение — бесплатно. Обслуживание — бесплатно. Выпуск и регистрация сертификата ключа — 500
да	есть	нет
бесплатно	В пакете услуг выпуск карты включен в стоимость обслуживания.	Бесплатно для всех клиентов — в рамках в пакетов услуг — дополнительно месяц бесплатного обслуживания по бизнес-карте
нет	Взнос наличных возможен через карту через банкоматы Райффайзенбанка	нет
да	После полных трех месяцев обслуживания	да
внутрибанковские платежи 24/7, платежи в другие банки с 01:00 до 19:50	с 04:00 до 22:00	с 9:00 до 17:00
есть (круглосуточно)	есть Пн. — Пт. с 7:00 до 20:00 (МСК)	есть (с 5:00 до 18:00)

→ **БИЗНЕСУ ВАЖНЫ НЮАНСЫ** Руководитель корпоративного бизнеса банка ВТБ в Краснодарском крае Андрей Мусияченко рассказал, что РКО в последние годы очень сильно унифицировалось, и сейчас существенных различий в самих продуктах у разных банков не так много. По сути, РКО превратилось в некое обязательное предложение, которое должно соответствовать рыночным реалиям. Если РКО слишком дорогое и неудобное, то велика вероятность того, что предприниматель вообще не будет работать с банком, а уйдет в другой. Поэтому, несмотря на то, что расчетно-кассовое обслуживание является стандартным продуктом, его качество нередко имеет определяющее значение. При этом, если ИП стараются работать с банками, которые предлагают им самые лояльные условия, в том числе различные бесплатные опции, то для ООО цена уже не так важна. По словам Андрея Мусияченко, для таких клиентов имеет значение надежность финансовой структуры и ее устойчивость к кризисным явлениям. Чем крупнее предприятие, и чем больше средств у него хранится в банке, тем более осторожно оно его выбирает.

Начальник управления транзакционных продуктов КБ «Кубань Кредит» ООО Ирина Филь сообщила, что открытие счетов в основном происходит за счет сегмента ИП. Также одна из тенденций — переход на безналичные платежи. «Они имеют ряд преимуществ по сравнению с наличными, в частности не требуют подтверждающих документов. Однако, несмотря на востребованность услуги, конкуренция в сегменте расчетно-кассового обслуживания очень высока. И, если банк хочет привлечь большое количество клиентов, он должен предоставлять бизнесу льготные условия, более привлекательные, чем у конкурентов», — подчеркнула Ирина Филь.

ЦЕНА УЖЕ НЕ РЕШАЕТ «Открытие расчетного счета — это один из первых шагов бизнесмена. Далее по мере развития бизнеса клиента и появления новых потребностей ему предлагают и подключают новые продукты, такие как кредитование, предостав-

ление банковских гарантий, валютное сопровождение, зарплатный проект ряд других сервисов. Если клиент уже ведет свою деятельность и пользуется набором продуктов, то при переходе в банк ему, как правило, предлагается весь комплекс услуг», — пояснила Елена Бакуменко.

На первый план выходят такие базовые вещи, как длительность рабочего дня, скорость совершения операций, наличие персонального менеджера, а также отсутствие необходимости часто посещать банк. По данным экспертов, сейчас доля дистанционных операций по счету у разных клиентов может варьироваться в пределах 60–90 % и имеет тенденцию к увеличению. При этом значение для клиентов уже имеет не столько стоимость расчетно-кассового обслуживания (она постепенно снижается), сколько наличие дополнительных бонусов. Что касается тарифов, то они также пришли к единому знаменателю, и в разных банках строятся по одним и тем же принципам — есть продукты для начинающих предпринимателей и для уже состоявшегося бизнеса. Первым стараются предлагать максимум бесплатных услуг (по крайней мере, в течение льготного периода), а вторым — привлекательные цены именно на те операции, которые являются для них ключевыми в силу специфики их деятельности.

Как сообщается в прогнозе «Эксперта РА», конкуренция в направлении открытия счетов и РКО в ближайшее время будет сохраняться, так как для нормальной работы банкам понадобится качественная клиентская база. И если крупные федеральные банки будут решать эту проблему, прежде всего, за счет своей репутации надежного финансового партнера, то небольшим банкам придется конкурировать преимущественно рублем. При этом, как сказано в исследовании «Эксперт РА», банки будут все больше универсализироваться и превращаться в многофункциональное «казначейство» для клиента. Поскольку кредитование юридических лиц в условиях текущей экономической ситуации все еще остается рискованным, банки будут стараться увеличивать долю комиссионных доходов. ■

«ПРЕИМУЩЕСТВО У БАНКА, КОТОРЫЙ ДУМАЕТ О СВОИХ КЛИЕНТАХ»

Руководитель учетно-операционного направления управления юридических лиц банка «Первомайский» (ПАО) Наталия Проскура рассказала о том, почему бизнес начал активно открывать счета



— **Некоторые услуги по обслуживанию счета в банке «Первомайский» сейчас можно получать бесплатно. С чем связано такое решение?**
— Все просто: задача банка — привлечь новых клиентов. Как это сделать? Только дав бизнесу то, в чем он нуждается. Мы проанализировали, какие услуги наиболее востребованы предпринимателями, и пошли навстречу бизнесу. Теперь в течение двух первых месяцев работы с банком платить за обслуживание счета не нужно, открытие счета также бесплатно. То же касается таких популярных у предпринимателей услуг, как перечисление денег на счета физических лиц и снятие наличных. Мы выдаем клиентам определенный лимит, до достижения которого они могут осуществлять эти операции совершенно бесплатно.

— **Если говорить в целом, растет ли сейчас спрос на расчетно-кассовые услуги?**
— В 2018 году количество открываемых в банке счетов увеличилось, причем в основном за счет индивидуальных предпринимателей, которые составляют 80 % от всей нашей клиентской базы. Думаю, это связано как с повышением предпринимательской активности в Краснодарском крае, так и с ужесточением политики налоговой службы, которая ведет борьбу с незаконным предпринимательством. Бизнес обязали переходить на безналичные денежные переводы — рассчитываясь с поставщиками, выплачивая сотрудникам заработную плату и т. д. Сегодня ИП понимают, что разумнее открыть расчетный счет и выполнять требования закона. Кстати, специально для зарегистрировавшихся ИП предпринимателей мы предлагаем год бесплатного обслуживания расчетного счета. Это очень выгодно для клиентов, которые только открыли ИП, но еще не планируют получать доходы.

— **Потребности бизнеса зависят от многих вещей: от вида деятельности, финансовых оборотов. Учитывали ли вы это, когда создавали пакеты РКО?**
— Разумеется. К примеру, индивидуальным предпринимателям важно наличие бесплатных услуг и персональная поддержка, а юридические лица смотрят не столько на стоимость, сколько на качество сервиса и надежность банка. И содержание пакетов РКО для этих категорий клиентов будет отличаться. Если малому бизнесу мы предлагаем обслуживание по максимально низким тарифам — от 490 руб. , что ниже среднерыночной стоимости, то специально для юридических лиц мы создали пакет «Все включено». Название говорит само за себя — в него войдут все необходимые юридическим лицам услуги. Мы презентуем его уже в сентябре, и, таким образом, к выбору будет доступно четыре пакета РКО. Один предназначен для

предпринимателей с небольшими оборотами, второй — для тех, у кого много безналичных переводов, третий — комплексный и четвертый — ориентированный на юридических лиц.

Любой из этих пакетов лишь начало совместной работы с клиентом, за которым следует индивидуальное сопровождение и постоянная работа на предложением еще более комфортных условий. У каждого нашего клиента есть свой персональный менеджер, который всегда выслушает и поможет.

— **В последнее время региональные банки очень сильно потеснили на рынке федеральные, особенно в части обслуживания малого и среднего бизнеса. Как вы думаете, с чем это связано?**
— Конкуренция на рынке РКО очень жесткая, как и в банковском секторе в целом. Однако отмечу, что 80 % предпринимателей, открывающих у нас счета — это люди, которые только начали свой бизнес. Поэтому у нас нет необходимости уводить клиентов у других банков, в том числе федеральных. Предприниматели выбирают нас потому, что им нравятся наши продукты. Разумеется, у местного банка есть большое преимущество — мы прекрасно знаем весь краевой бизнес. Банк очень быстро реагирует на изменения рынка и индивидуальные потребности каждого своего клиента. А поскольку банк «Первомайский» работает с 1990 года и успешно прошел все кризисы, уровень доверия к нам очень высок.

Пользуясь нашими продуктами, предприниматели попутно получают массу действительно полезных привилегий. Это и корпоративная карта Visa Business Gold, которую мы теперь выдаем бесплатно — она прилагается к счету и позволяет снимать деньги со счета в банкоматах любых банков без комиссии и оплачивать расходы компании безналичным способом везде, где есть терминалы. И различные партнерские программы, благодаря которым наш клиент может получить услуги с большой скидкой — от бухгалтерских до маркетинговых. И интернет-банк 1mbank.ru, который, по словам наших клиентов, на сегодняшний день является одним из лучших на рынке. Сейчас мы активно развиваем мобильные сервисы, так как понимаем, что бизнес предпочитает совершать операции максимально быстро и удаленно. И мы продолжим совершенствовать эти услуги и разрабатывать новые продукты и услуги, так как понимаем, что конкурентное преимущество сегодня у того банка, который думает о своих клиентах.