

«НАША ЗАДАЧА — ВОЙТИ В ТОП РЫНКА ПО ВСЕМ КЛЮЧЕВЫМ РОЗНИЧНЫМ ПРОДУКТАМ»



Первый вице-президент Газпромбанка Алексей Попович о развитии розничного направления в третьем банке России

Последнее время Газпромбанк очень активно развивает розницу, хотя ранее воспринимался прежде всего как корпоративно-инвестиционный банк. Что стало причиной таких перемен?

— В новом качестве Газпромбанк стал развиваться два года назад, и для этого было несколько предпосылок. Во-первых, изменения в самом рынке: не секрет, что рынок розничного кредитования и иных услуг для физлиц стал расти в России быстрее, чем корпоративный сегмент, и достаточно большое количество банков усиливают фокус на развитие розничного бизнеса. Во-вторых, помимо показателей динамики роста портфелей очень важным фактором остается маржинальность и структура бизнеса. В рознице доля комиссионного дохода существенно выше, чем в корпоративном сегменте, поэтому и маржинальность его выше. Так что можно смело говорить о том, что Газпромбанк усилил фокус на развитие розницы для того, чтобы можно было повысить доходность бизнеса в целом и возврат средств на вложенный капитал.

Понятно, что корпоративный бизнес всегда являлся и, надо сказать, до сих пор является основным с точки зрения объемных показателей и доли прибыли. Но ровно так же Газпромбанк всегда был и намерен оставаться универсальным банком с существенной долей рынка. При этом если ранее значительную долю клиентской базы и объемов портфелей активов и пассивов в розничном бизнесе банка составляли сотрудники крупнейших корпоративных компаний-клиентов, то сейчас структура привлечения и темпы роста претерпели существенные изменения: мы растем опережающими рынок темпами, привлекая все больше новых клиентов через дистанционные каналы, партнерства и усиление бренда Газпромбанка на рынке розничных финансовых услуг.

ТЕКСТ **Антон Петров**
ФОТО **пресс-служба**
Газпромбанка,
Глеб Щелкунов,
Олег Харсеев

ГАЗПРОМБАНК

Газпромбанк — один из крупнейших банков России, предоставляющий широкий спектр банковских, финансовых, инвестиционных продуктов и услуг корпоративным и частным клиентам, финансовым институтам, институциональным и частным инвесторам. В числе клиентов банка — более 5 млн физических и порядка 45 тыс. юридических лиц. По итогам 2018 года Газпромбанк получил чистую прибыль 39,5 млрд руб., размер его собственных средств составил 676,4 млрд руб., а активы — 6532,1 млрд руб.

— Какие стратегические цели вы перед собой ставите в данном сегменте?

— Наша задача — войти в топ рынка по всем ключевым розничным продуктам на банковском рынке путем расширения продуктовой линейки, ее цифровизации и адаптации под жизненные потребности наших клиентов, а также создание передовых и прежде всего удобных для клиентов сервисов с возможностью их получения 24/7 во всех возможных каналах коммуникации.

Газпромбанк уже несколько лет входит в тройку лидеров ипотечного рынка. По темпам прироста средств физических лиц Газпромбанк вошел

