



Более того, мы уже запустили новейший продукт — зарплатный проект на базе нашего флагманского продукта «Умной карты».

— Вы не опасаетесь, что клиенты с улицы могут ухудшить качество вашего кредитного портфеля?

— Прежде чем выходить на открытый рынок именно в части кредитования, мы полностью обновили свои технологические платформы для работы с заявками на кредиты. Это достаточно новые решения для Газпромбанка, и они уже запущены. Конечно же, мы осознаем различие уровней риска по разным категориям клиентов, поэтому в банке утверждена микросегментация. Клиенты бывают разные по уровню дохода, благосостояния, по социально-демографическим параметрам, и исходя из этого формируется достаточно большая микросегментная модель. У банка есть понимание целевого сегмента, и существенно увеличивать уровень риска мы не планируем. Но при этом та клиентская база, которую мы считаем целевой, достаточно обширна.

— Сейчас у банков наблюдается буквально повальное увлечение цифровыми технологиями, что делаете вы в этом плане?

— Развитие цифровых каналов привлечения и обслуживания клиентов является ключевым направлением развития розничной стратегии Газпромбанка. У нас активно продвигается новый мобильный банк. Еще в мае мы достигли 1 млн активных клиентов, и данная цифра продолжает достаточно активно расти. В нашем мобильном приложении уже доступны открытие вкладов и накопительных сче-

Планируем быстро догнать и перегнать наших конкурентов

тов, подача заявок и безвизитная технология выдачи кредитных продуктов. При такой технологии банк экономит время операционных сотрудников, поэтому готов предоставить клиенту лучшее ценовое предложение в этом канале. Пока эта технология выдачи потребительского кредита действует только для зарплатных клиентов Газпромбанка, но скоро будет доступна всем. А до конца года будет запущена возможность выдачи виртуальных кредитных и дебетовых карт. Наша задача — полностью все продукты вывести в цифру.

Что касается текущих цифр, которые я уже могу назвать, на сегодняшний день треть прироста пассивов банка приходится на дистанционные каналы. Помимо мобильного банка и ин-

тернет-банка мы начали в целом активно привлекать клиентов в онлайн-среде. Более половины клиентов, которых интересуют наши кредитные продукты, также приходят через онлайн.

— Какие операции уже доступны клиентам в удаленных каналах и что появится вскоре?

— Все массовые, часто используемые клиентами операции мы будем переводить в цифровые каналы. Прежде всего операции по частичному или полному досрочному погашению кредитов, заказ справок, открытие и закрытие кредитов, валютнообменные операции, оформление дебетовых и пассивных продуктов. Мы обновили приложение в апреле, и оно полностью преобразилось визуально, стало удобнее для кли-

ентов с точки зрения интерфейса и при этом расширилось функционально. До конца третьего квартала 2019 года мы переведем в онлайн практически все базовые и сервисные функции. Планируем быстро догнать и перегнать наших конкурентов.

— Это все опции? Сейчас многие банки не заставляют клиентов даже ходить в отделение, а приезжают сами...

— Да, мы тоже запустили свой канал дистанционной доставки продуктов. Клиент может заказать на сайте дебетовую или кредитную карту, и она будет доставлена либо в офис банка, либо по любому удобному адресу. В сентябре будет запущена курьерская доставка в городах миллионниках, а до конца года — по всей России.

— Розница — это не только кредиты, но и пассивы, какая стратегия у вас в этой части?

— Газпромбанк не испытывает проблем с ликвидностью, и привлечение вкладов — это прежде всего возможность привлечения новых клиентов. Для этого мы серьезно пересмотрели продуктовую линейку, запустили онлайн-вклады с наиболее выгодными условиями.

Здесь сложно придумать достаточно новый продукт, но могу сказать, что основным принципом для Газпромбанка является честность и открытость в части условий продажи продуктов. Сейчас это важно, потому что рынок, скажем так, уже давно пестрит предложениями невероятно интересных условий как по вкладам, так и по кредитам, но по факту это часто является неким рекламным ходом. Мы же предлагаем абсолютно честные и открытые условия для всех, и это клиентов подкупает, потому что мы одновременно являемся достаточно большим и надежным банком.

Также мы предлагаем широкую линейку комбинированных продуктов. Это могут быть инвестиционные продукты, пенсионно-накопительные либо иные, которые более точно отвечают требованиям клиентов. Предлагаем открыть накопительный счет — продукт не новый на рынке, но честный. Мы даем процентную ставку до 6,2% годовых, и она действует с первого рубля и первого месяца оформления продукта. На сегодняшний день мы понимаем, что аналогов на рынке нет ●

