

«Мы фокусируемся на привлечении новых клиентов»

Директор регионального Центра «Южный» Райффайзенбанка Дмитрий Шахметов

— По данным Южного ГУ Банка России, объем банковских вкладов населения Краснодарского края увеличился за год на 5,1%. С чем это связано, на ваш взгляд? Говорит ли эта статистика об увеличении доходов населения?

— По итогам первого полугодия объем привлеченных средств розничных клиентов в Райффайзенбанке увеличился почти на 40% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом, у населения есть высокий спрос на кредитные продукты. Поэтому позитивную динамику по вкладам не стоит связывать с увеличением доходов населения. Скорее ее можно объяснить разовыми выплатами годовых бонусов и премий сотрудникам средних и крупных компаний, а также снижением ставок по валютным депозитам. Вместе с тем, несмотря на невысокую доходность, жители Краснодарского края продолжают сохранять интерес к вкладам в долларах. Объем привлеченных средств розничных клиентов в американской национальной валюте увеличился более чем на 40%. Такую закономерность можно объяснить потребностью клиентов, в первую очередь состоятельных, диверсифицировать накопления.

Доходы населения сейчас не растут, при этом долговая нагрузка существенная. Помимо коротких займов, у многих есть долгосрочные ипотечные кредиты. Рынок розничного кредитования в ближайшее время будет развиваться по линии кредитных карт.

За первые шесть месяцев 2019 года портфель кредитных карт Райффайзенбанка в Краснодарском крае вырос на 26% по сравнению с первым полугодием 2018 года и составил 609,9 млн рублей. За первое полугодие Райффайзенбанк в Краснодарском крае выдал более двух тысяч кредитных карт, что на 36% превышает аналогичные показатели прошлого года. При этом лимиты по картам стали меньше, вследствие чего общий объем предоставленных кредитов по вновь выданным кредитным картам снизился в сравнении с прошлым годом более чем на 13%.

Раньше кредитки использовали как средство подстраховки и прибегали к ним при возникновении крупных трат. Сейчас это важный финансовый инструмент в повседневной жизни. Чаще всего кредитными картами жители Кубани расплачиваются при покупке продуктов, поездках в общественном транспорте и такси, в кафе и ресторанах.

На мой взгляд, рост популярности кредитных карт связан с повышением общей финансовой грамотности, распространенностью программ лояльности в виде дополнительных скидок, кэшбеков и миль, и упрощением процесса оформления. Сейчас карту можно заказать через личный кабинет в мобильном приложении или в интернет-банке без посещения отделения.

— Насколько востребованы депозиты? С учетом невысокой ставки по кредитам, вероятно, сложно предлагать привлекательные условия по вкладам. Какие продукты интересны вашим клиентам?

— Мы видим традиционно стабильный спрос на «короткие» вклады сроком 3-6 месяцев.

Как правило, это обусловлено тем, что клиенты продают движимое или недвижимое имущество с расчетом через определенное время приобрести замену. Процентная ставка по таким вкладам составляет до 5,5% годовых.



Что касается размещения средств на более длительные сроки, то, с одной стороны, в последнее время доходность вкладов снизилась. С другой, клиенты не готовы к долгосрочным финансовым стратегиям, многие чувствуют неуверенность в ближайшем будущем и предпочитают всегда иметь деньги под рукой. Поэтому между традиционными вкладами и накопительными счетами предпочтение отдается вторым. Процентные ставки по ним не намного ниже депозитных и отсутствуют ограничения по взносам, снятиям, минимальному остатку и, самое главное, срокам размещения.

Для более состоятельных клиентов больший интерес представляют комбинированные продукты, такие как вклад и ПИФ или накопительные и страховые программы. Доходность в таких решениях существенно выше, но при-

Жилищный рынок находится в предвкушении грядущего проектного финансирования и возможного изменения стоимости недвижимости. Это значит, что нас снова ждут колебания спроса.

— В последние несколько лет банки очень аккуратно кредитовали малый и микробизнес, поскольку такие предприятия относят к высорисковой категории клиентов. Меняется ли положение дел?

— Предприятия малого и микробизнеса в первом полугодии 2019 года получили кредитов на 777,9 млн рублей, что на 56% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Благодаря росту количества выданных кредитов общий кредитный портфель предприятий малого и микробизнеса вырос более чем на 22%

«Банки берут на себя новые функции по решению повседневных финансовых задач и помогают бизнесу сэкономить время»

существует риск, так как денежные средства передаются управляющей компании. Доходность по комбинированным продуктам варьируется в пределах 7-13% годовых.

— В прошлом году банки называли драйвером роста кредитных портфелей ипотеку. Продолжается ли рост в этом сегменте?

— Жители Краснодарского края, как и в целом россияне, стали меньше брать жилье в кредит. В первые шесть месяцев 2019 года рост рыночного портфеля замедлился в три раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Снижение спроса на ипотеку было вызвано как изменением ставок, так и ростом долговой нагрузки у населения.

Сейчас конъюнктура рынка снова меняется. В августе в след за снижением ключевой ставки ипотечные кредиты стали дешевле, ставки продолжают снижаться. Благоприятно на жилищный рынок влияют меры господдержки, например, программа семейной ипотеки, субсидирование жилищных кредитов для семей, у которых после 1 января 2019-го родился третий и последующий ребенок и улучшение условий использования материнского капитала.

и составил 1,8 млн рублей. Наибольшую динамику в кредитовании показали представители микробизнеса с оборотом средств до 63 млн рублей. Количество заявок от клиентов выросло в три раза, портфель увеличился на 50%. Наибольшую динамику в кредитовании показали представители микробизнеса с оборотом средств до 63 млн рублей. Количество заявок от клиентов выросло в три раза, портфель увеличился на 50%.

Рост в сегменте микробизнеса стал возможным благодаря запуску процедуры цифрового кредитования. Для получения кредита на сайте банка необходимо заполнить заявку по упрощенной форме, прикрепить сканы документов и один раз прийти в отделение банка для подписания договора. Решение по кредитной онлайн-заявке принимается за один-два часа, средства зачисляются на счет в течение суток.

Средний лимит кредита как через диджитл-канал, так и оффлайн, составляет 1,1 млн руб.

Кредитование через диджитл-каналы значительно дешевле. Сокращение себестоимости процесса позволит в перспективе снизить стоимость заемных средств для клиента

и увеличить объемы выдачи. портфелей будет зависеть не только от ценовых параметров, но и технологий. Сегодня подать заявку на кредит в нашем банке предприниматели могут не только через сайт банка и мобильное приложение, но и популярные мессенджеры — Telegram, Viber, ВКонтате .

— Что в работе банка сейчас имеет первостепенное значение для малого бизнеса?

— Помимо спроса на кредитование со стороны небольших компаний и раскрутку диджитл-каналов, я бы отметил стремительное развитие сервисов. Предприниматели не хотят заниматься бумажной рутинной — вести документооборот, ходить в отделения банков, налоговые органы и другие учреждения. Банки, беря на себя новые функции по решению повседневных финансовых задач, могут помочь бизнесу сэкономить время. Например, Райффайзенбанк регулярно наполняет онлайн-банк для предпринимателей дополнительными возможностями. Из последних — онлайн-бухгалтерия, бесплатная проверка потенциального бизнес-партнера, интеграция с системой «Мое дело». Помогая предпринимателям оптимально использовать свои ресурсы, банки повышают свою ценность.

— Растет ли сегмент среднего и крупного бизнеса?

— По итогам полугодия рост в пассивах в сегменте среднего и крупного бизнеса был незначительный — всего 5,5%. По активам мы выросли в 2,7 раз, кредитный портфель составил 24,3 млрд рублей. Несмотря на значительное увеличение кредитного портфеля, говорить о реальном экономическом росте пока не приходится. Клиенты чаще обращаются за оборотным финансированием. Инвестиционная активность больше связана с программами государственной поддержки и субсидирования, например, Минсельхоза, Минэкономразвития или «Корпорации МСП».

При нестабильности кредитного рынка мы стараемся поддерживать на высоком уровне комиссионные доходы. Сейчас они составляют около 40%. В структуре безрисковых доходов на Кубани я бы выделил валютные операции и операции с ценными бумагами. В этом году Райффайзенбанк трижды выступил одним из организаторов размещения облигаций «Магнита» на общую сумму 30 млрд руб. Что касается валютных операций, на Кубани около половины нашей клиентской базы составляют экспортно-ориентированные компании. Отчасти это объясняется характером южной экономики, она традиционно отличается высокой концентрацией торговых компаний и экспортеров сельскохозяйственной продукции. Они активно пользуются экспортно-импортными операциями и прибегают к самому широкому спектру инструментов хеджирования для минимизации валютных рисков.

— Как банк в целом строит свою стратегию развития? Какова основная задача?

— Перед АО «Райффайзенбанк» сейчас стоит амбициозная и интересная цель — стать самым рекомендуемым банком. Чтобы достичь этой высоты, в рознице и корпоративном бизнесе мы фокусируемся на привлечении новых клиентов, совершенствовании качества нашего сервиса и постоянном внедрении диджитл-новаций.