

ВЫХОД В РОЗНИЦУ: ИГРА СТОИТ СВЕЧ

Последние годы розничное кредитование в России активно развивалось, ежегодно показывая двухзначные цифры роста. В 2019 году ЦБ принял ряд мер по охлаждению этого рынка, но он все равно остается самым прибыльным и интересным для любого крупного банка. Именно поэтому розница остается той нишей, где разворачивается основная борьба между ведущими игроками, и сегодня заявить большие амбиции в этом сегменте — серьезный вызов. «Деньги» решили на примере Газпромбанка разобраться, стоит ли это делать и можно ли быстро добиться успеха.



Новая стратегия

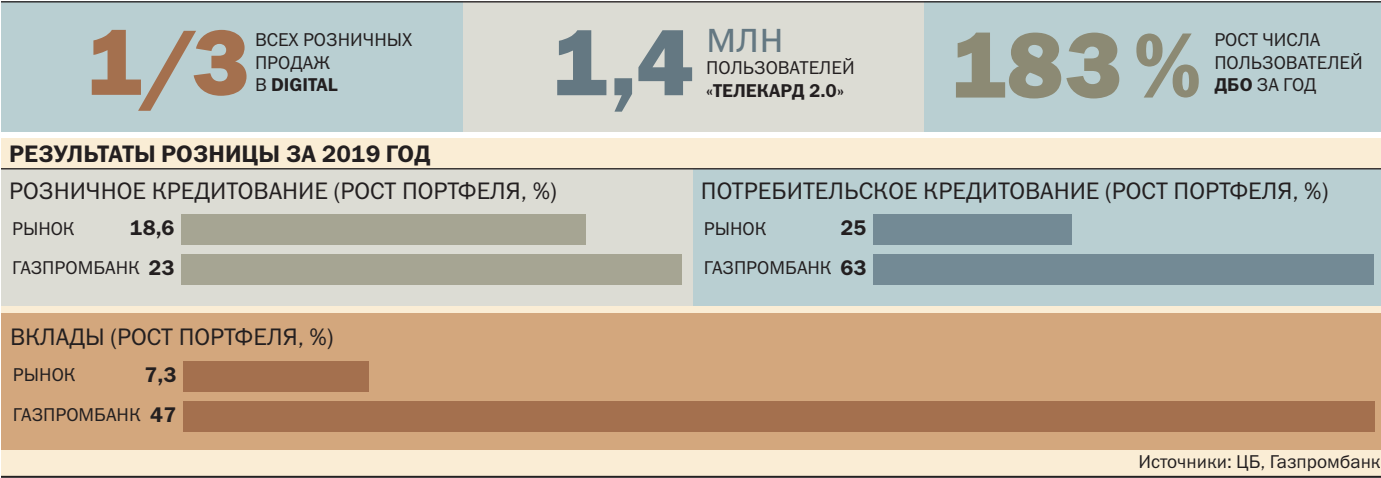
Когда в начале 2018 года Газпромбанк объявил об активном развитии розницы, успехов от него ожидали лишь в отдаленной перспективе. Ведь к тому моменту на фоне замедления темпов роста корпоративного кредитования универсальные банки уже развернули ожесточенную борьбу с монолайнерами за качественного заемщика, соревновались в применении новейших цифровых технологий, активно развивали онлайн-услуги. Казалось, новому игроку пробиться будет непросто, к тому же это займет много времени. Но скептические прогнозы не оправдались.

Как стало известно в январе, по итогам 2019 года Газпромбанк обогнал рынок по темпам роста — его розничный кредитный портфель увеличился на 23%. Для среднего банка достижение такого показателя можно было бы объяснить «низкой базой». Однако в случае Газпромбанка и абсолютные цифры свидетельствуют об успехе — за год выдача потребительских кредитов составила 150 млрд руб. Розничный портфель банка по итогам 2019 года достиг 566 млрд руб. Портфель потребительских кредитов вырос на 63% — до 183 млрд руб., ипотечный портфель — до 380 млрд руб. За прошедший год Газпромбанк сумел в четыре раза увеличить темпы ежедневных выдач кредитов — до 770 млн руб. в день.

«Газпромбанк располагает доступом к широкой клиентской базе физических лиц — зарплатных клиентов, однако до недавнего времени банк концентрировал основную кредитную активность в корпоративном секторе, — объясняет старший директор по банковским рейтингам „Эксперт РА“ Владимир Тетерин. — В условиях активизации работы по розничному направлению в части улучшения клиентского сервиса и расширения продуктового предложения логично,

ТЕКСТ **Ольга Иванова**
ФОТО **Глеб Щелкунов,**
Getty Images,
пресс-служба
Газпромбанка

КАНАЛЫ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ГАЗПРОМБАНКА НА КОНЕЦ 2019 ГОДА



ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ

что уровень проникновения кредитов даже на действующей клиентской базе существенно вырос». Многие годы банк активно развивал консервативные кредитные продукты, например ипотеку, и уверенно входил в этот сегмент в пятерку лидеров. «Газпромбанк обладает четвертым по объему в стране ипотечным портфелем, — напоминает директор группы «Рейтинги финансовых институтов» международного рейтингового агентства Standard & Poor's Сергей Вороненко. — Такая структура кредитного портфеля отражает ориентацию банка на кредитование физических лиц с относительно высоким уровнем доходов и свидетельствует о более низком уровне рисков в сравнении с показателями некоторых российских банков, которые агрессивно на-