«Благодаря объединению с Крайинвестбанком банк РНКБ стал одной из крупнейших региональных финансовых организаций в Краснодарском крае»

Управляющий директор по развитию региональной сети РНКБ Игорь Логвин рассказал про объединение банка с Крайинвестбанком и озвучил планы на 2020 год

— В чем заключалось объединение РНКБ и Крайинвестбанка и каким образом оно происходило?

— Напомню, что санация Крайинвестбанка началась в декабре 2015 года. В качестве санатора тогда был выбран крымский банк РНКБ – это одна из немногих российских финансовых организаций, полностью принадлежащих государству. С того момента между банками было налажено тесное взаимодействие, что позволило нам унифицировать большинство процессов, продуктовые линейки, выравнять тарифы на обслуживание. Поэтому последующее объединение для всех произошло безболезненно. Банк России определил, что к 2023 году банки должны объединиться, но за счет слаженной работы мы смогли реализовать эту задачу гораздо раньше — уже с 1 января 2020 года мы работаем под брендом РНКБ. Техническое и юридическое объединение произошло в короткие сроки и без каких-либо проблем. Клиентов об этом мы уведомили заранее. И это самое главное — для нас было важно, чтобы клиенты не почувствовали никаких неудобств от перехода. Для окончательного технического объединения мы выбрали удачное время — новогодние праздники, когда было проведено слияние IT-платформ. Поэтому фактически банк работал без перебоев.

— Какие финансовые задачи банк сейчас для себя ставит в регионе? К каким портфельным показателям предполагается прийти к концу 2020 года?

— Благодаря объединению РНКБ стал одной из крупнейших региональных финансовых организаций в Краснодарском крае. При этом доля в банковском секторе региона у нас пока невелика и составляет порядка 2%. Однако теперь у РНКБ есть возможность ее увеличить, и в течение трех-пяти лет она должна возрасти до 10%. Уже по итогам 2020 года мы планируем нарастить свой портфель примерно в два раза. Безусловно, для банка Кубань — очень интересный регион, в том числе за счет высокой конкуренции финансовых организаций. В таких условиях интересно работать и развиваться.

— Краснодарский край всегда отличался большим спросом на потребительские кредиты. Какие кредитные продукты банка по вашему мнению будут здесь востребованы и почему?

— РНКБ активно развивает все направления кредитования. Населению мы предлагаем широкий спектр продуктов — это и кредиты наличными, и ипотечные, включая государственные ипотечные программы для военных или семей с детьми. Всегда востребованы кредитные карты и автокредитование, в том числе и кредиты на приобретение автомобилей с государственной поддержкой. Кроме того, мы делаем упор на льготные программы для пенсионеров и наших зарплатных клиентов — они получают дополнительные скидки на различные услуги. У нас есть также программы лояльности для тех, кто пользуется картой для безналичных расчетов: при соблюдении всех условий клиент получает скидку к ставке по кредитным продуктам или надбавку к ставке

по вкладу в виде выплаты ежемесячного вознаграждения.

На Кубани банки активно занимаются рефинансированием кредитов. Это связано с тем, что финансовый рынок здесь достаточно насыщен, и у клиента всегда есть шанс попробовать найти более выгодные условия — мы тоже даем им эту возможность.

— На сегодняшний день ипотечный рынок тесно связан с ФЗ №214 и использованием эскроу-счетов, а также проектным финансированием. Какова в данный момент политика банка в части развития ипотечного направления на Кубани? В чем вы видите свои сильные стороны на этом довольно конкурентном рынке?

— Банк РНКБ стал одним из первых российских банков, который начал работать с эскроу-счетами в рамках изменений ФЗ-214. И сегодня мы активно рассматриваем такие проекты и участвуем в них, предлагая застройщикам весьма привлекательные условия. Одно из наших преимуществ в сфере строительства — мы готовы полностью покрывать финансирование объекта жилого строительства, если это целесообразно. То есть застройщик может вообще не вкладывать собственные средства в стройку. Разумеется, перед этим мы тщательно оцениваем маржинальность проекта. Пока примеров такого сотрудничеств в крае у нас нет, но мы к этому готовы и анализируем рынок.

У банка есть большой опыт реализации подобных проектов в Крыму, сейчас мы его будем применять и в Краснодарском крае.

Если говорить про ипотечные продукты, то мы предлагаем разные условия для разных категорий клиентов для покупки жилья как на первичном, так и на вторичном рынке. У нас работают программы с государственной поддержкой для военных-участников накопительно-ипотечной системы, а также для многодетных семей. Наши клиенты могут также использовать материнский капитал для оплаты первоначального взноса за жилье или погашения обязательств по ипотечным кредитам.

Кроме того, в числе наших сильных сторон — оперативное принятие предварительного решения по выдаче кредита. Например, при дистанционной подаче заявки — от 3 минут. Одобрение по кредиту действует в течение четырех месяцев, возможность частичного или полного досрочного погашения без штрафов, скидки от базовой годовой ставки суммируются. Допустим, если ипотечный заемщик является зарплатным клиентом, тогда его ставка уже на 0,5% ниже базовой, если при этом он выходит на сделку менее чем через 30 дней после получения одобрения по кредиту, то ставка снижается еще на 0,5%.

> «Банк РНКБ стал одним из первых российских банков, который начал работать с эскроу-счетами в рамках изменений ФЗ-214. И сегодня мы активно рассматриваем такие проекты и участвуем в них, предлагая застройщикам весьма привлекательные условия»

— В свое время застройщики переживали, что банкам может не хватить финансово подкованных сотрудников, которые могли бы наладить работу посредством эскроу-счетов. Как в РНКБ удалось обеспечить такой уровень финансовой экспертизы?

— Банк РНКБ — это команда профессионалов, которые могут оценивать любые проекты на рынке. Поэтому для нас это в принципе не было проблемой. Кроме того, мы используем различные механизмы — например, привлекаем специалистов в рамках аутсорсинга, чтобы получить необходимую информацию.

— Каковы требования банка к корпоративным клиентам: с какими компаниями вы в первую очередь планируете работать в Краснодарском крае и какие продукты им будете предлагать?

— РНКБ — универсальный банк, и для корпоративных клиентов мы также готовы предлагать весь спектр продуктов и услуг, которые могут удовлетворить любые потребности различных предприятий. Мы активно работаем как с индивидуальными предпринимателями и небольшими фирмами, так и с крупными компаниями, при этом процесс оформления и выдачи кредитов максимально автоматизирован для удобства клиентов.

Кроме того, наш банк участвует в государственных льготных программах поддержки малого и среднего бизнеса, которые позволяют выдавать кредиты по сниженным ставкам предприятиям, соответствующим требованиям этих программ. Причем банки-участники этих программ конкурируют в данном сегменте не с помощью ставок, а с помощью индивидуального подхода к клиентам и скорости принятия решений и обслуживания. И мы в этом смысле чувствуем себя очень уверенно.

— Планируется ли расширять сеть офисов в Краснодарском крае или существующих мощностей сейчас достаточно?

— Сейчас на территории края у банка 56 офисов – это бывшие офисы Крайинвестбанка, которые находятся в каждом муниципальном образовании региона. Мы уже начинаем делать в них косметические ремонты и менять старые вывески на новые. Также развиваем новые форматы отделений, в том числе подразумевающие обслуживание без касс. Наша главная задача — обеспечить высококачественное и технологичное обслуживание клиентов. В будущем планируем также организовать на территории Краснодарского края работу передвижных мобильных офисов, оснащенных всем необходимым оборудованием для оказания банковских услуг жителям удаленных населенных пунктов региона.

— Насколько высоко вы бы оценили уровень диджитализации после объединения с Крайинвестбанком в Краснодарском крае?

— Уровень диджитализации был весьма высоким в обоих банках, и поскольку объединение планировалось заранее, развитие цифровых каналов обслуживания шло параллельно в обеих структурах. Сегодня большинство наших услуг клиенты могут получить, не приезжая в офис, с помощью дистанционных каналов обслуживания — интернет-банка, мобильного приложения и терминалов самообслуживания. После объединения клиенты Крайинвестбанка перешли на использование интернет-банка РНКБ, причем практически без усилий — клиенту нужно было осуществить буквально пару действий. Кроме того, мы внедряем в банке технологию безбумажного офиса, когда обслуживание клиента проходит исключительно с помощью электронных документов.

— Все больше федеральных банков усиливают направление private banking* в регионе. Планируете ли вы работать в Краснодарском крае с этой категорией клиентов?

— В РНКБ это направление также очень развито, на территории края мы в этом сегменте представлены в трех городах — Краснодаре, Новороссийске и Сочи. Для этой категории клиентов мы предлагаем отдельную линейку продуктов и работаем с ними на индивидуальных условиях. Не исключаю, что мы будем запускать направление private banking и в других городах края — во всяком случае, интерес к нему со стороны наших клиентов мы уже наблюдаем.

рнкб

*Персональный банк

Реклама. РНКБ (ПАО)