



ИГОРЬ ИВАННО

клиентов не так важны сроки: они достаточно долго обсуждаются, там много участников, может быть совершенно уникальная структура сделки. Наше преимущество в работе с крупными корпоративными клиентами — гибкость. Мы готовы структурировать сделку так, как требует того бизнес и ситуация конкретного клиента.

В рознице такая модель, конечно же, не работает. Потому что при среднем чеке 2–3 млн руб. невозможно и не нужно делать сделку под каждого клиента. Это принятие решения буквально за один день, быстрое заключение сделки и передача машины клиенту.

Кроме того, клиент получает максимальную скидку от импортера или дилера, которые являются нашими партнерами. То же самое касается страхования — это лучший страховой тариф. При этом мы хотим быть для клиента не просто компанией, которая купила ему эту машину, но еще и помогла выбрать ее под конкретные нужды, подсказала, где сейчас лучшее предложение и какая машина ему лучше подойдет в принципе, вплоть до комплектации, марки и так далее.

— Насколько в целом велик потенциал цифровизации лизинговых продуктов?

— В наше время это уже вопрос риторический. Я считаю, что без этого нет будущего. Сейчас весь бизнес уходит в цифру, в мобильные приложения. Нет ни одного человека без смартфона. Если мы посмотрим на банковские приложения, они предлагают широкий функционал. Когда у тебя все уже находится в компьютере или телефоне, логично иметь возможность там посмотреть, что происходит с твоим лизинговым портфелем, в режиме реального времени. Но, к сожалению, у нас пока существует ряд законодательных ограничений: например, нет электронной регистрации транспортного средства. Мы активно работаем в этом на-

правлении с нашим государством и теми учреждениями, которые за это отвечают, и видим их желание это менять.

— Над чем в этой области сейчас работают в «Альфа-Лизинге»?

— В этом году, например, переходим на работу мобильного CRM. Мы развивались как частная компания, поэтому всегда считали деньги, в том числе клиентов, помогая им экономить. На старте развития автолизинга мы начинали работать на системах, которые были созданы для корпоративного бизнеса. Но, конечно, корпоративный CRM не очень подходит для работы с большим портфелем клиентов МСБ. После того как мы показали эффективность нашего бизнеса, стало возможным вкладываться и развивать нужные для розницы сервисы.

Теперь все наши менеджеры уже в этом году смогут работать в новой системе, что даст им мобильность и гибкость. Они не будут привязаны к рабочему месту: вся информация по клиенту также у них будет подтягиваться онлайн.

Кроме того, мы работаем над роботизацией и оптимизацией наших внутренних процессов — это проекты по распознаванию документов, сокращению времени на оформление и пролонгацию страховых полисов, интеграция с различными информационными сервисами и использование возможностей big data.

— Насколько скоординированы IT-системы компании и материнского банка?

— Мы являемся отдельным направлением бизнеса, и наши IT-системы независимы от систем Альфа-банка. С другой стороны, мы плотно интегрируемся с банком для того, чтобы предоставлять нашим общим клиентам полный набор финансовых сервисов с минимальным количеством запросов, необходимых для принятия решения и оформления сделок. Поэтому, разрабатывая новые IT-решения, мы думаем о дальнейшей возможности интеграции и обмена данными. Например, чтобы делать предложения клиенту, проводя анализ просто по выписке из банка.

Клиенту чем проще — тем лучше. А если при этом учесть все возможные опции, скидки, которые может предоставить ему банк или в совокупности группа компаний «Альфа», — будет еще удобнее.

— Нужна ли рынку дополнительная господдержка? И как вы оцениваете действующую систему?

— Если вы посмотрите на бюджет, то объемы субсидирования из года в год снижаются. В этом году на начало марта даже не подписано введение в действие программ субсидирования, не согласованы их условия

и объемы. Те цифры, которые предварительно озвучивает Минпромторг, настолько малы, что оказать какого-то существенного эффекта на объем производства они глобально не могут. 5 млрд руб. для всей отрасли — это очень мало. Кроме того, по обсуждаемым условиям, размер скидки будет совсем минимальным, потому что к лизинговым компаниям предъявляются очень жесткие требования.

Надеемся, что новое правительство обратит внимание на эту ситуацию и будет структурировать программы субсидирования так, чтобы они были прозрачными, понятными и работали в первую очередь на поддержку отечественных производителей.

— Финансовые власти России обещали этой весной вернуться к вопросам реформы законодательства о лизинге, твердо намереваясь ввести надзор за лизинговой деятельностью со стороны ЦБ. Насколько ваша компания готова к реформам и нужны ли они?

— Мы готовы к этому и активно участвуем в обсуждении нового законопроекта. Идея, в принципе, неплоха. Но по-прежнему остается много нерешенных вопросов — и в том числе вопрос, кто же должен быть надзорным органом, чтобы те цели, которые закладывались в эту идею дошли до реализации.

Изначально, когда лизинговым компаниям направили проект со всеми изменениями, мы увидели, что вместо прозрачности наша деятельность может стать менее эффективной. Предлагаемые меры требовали серьезных финансовых вложений: помимо расширения штата и докапитализации, требовалось, к примеру, изменение планов счетов. Последнее — это огромные затраты на изменение системы бухгалтерского учета. В итоге все эти изменения могут негативно отразиться на стоимости лизинговых сделок для наших клиентов, что, на наш взгляд, нецелесообразно. Делать учет таким же, как в банках, — зачем? Мы оперируем не деньгами клиентов, а предоставляем им имущество, и это совершенно разные вещи.

— Есть какой-то более-менее компромиссный вариант?

— Конечно есть. И мы надеемся, что в итоге обсуждений мы сможем принять столь необходимый отрасли рабочий документ, который помимо регулирующих функций будет работать на развитие и поддержку бизнеса ●

Клиенту чем проще — тем лучше. А если при этом учесть все возможные опции, скидки, которые может предоставить ему банк или в совокупности группа компаний «Альфа», — будет еще удобнее