



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ

нуля или даже отрицательная, лизингодатель может предоставить клиенту автомобиль фактически без удорожания, а свой заработок сформировать за счет скидок от производителей и дилеров, комиссий от страховщиков, доходов от автосервиса.

В России процентные ставки хоть и снижаются, но до околонулевых значений вряд ли дойдут. У ведущих лизинговых компаний, имеющих поддержку акционеров в лице банков или других финансовых институтов, фондирование сравнительно дешевое, тогда как независимым средним компаниям привлекать недорогие деньги под новые сделки гораздо сложнее, что выливается в достаточно высокую лизинговую ставку для конечного клиента.

— Какие еще преимущества есть у лизинга как продукта и у вашей компании, в частности?

— Независимо от компании лизинг дает клиентам налоговые преимущества, его получить проще, чем кредит, а для покупателей отечественной колесной техники в лизинг действуют программы господдержки. Мы являемся универсальной лизинговой компанией, помимо классического дела — прямой или возвратный лизинг недвижимости, IT-оборудования, комму-

никаций. Конечно, нам очень помогает наша группа «Райффайзен» как в части проверки благонадежности и выторговывания лучших условий от зарубежных поставщиков, так и в части фондирования бизнеса.

— Изменилось ли что-то для самих лизинговых компаний, например, условия привлечения финансирования под новые сделки?

— Мы наблюдали лишь один временный всплеск роста ставок во второй половине марта, причем он был больше связан не с пандемией, а с резким падением мировых цен на нефть и волатильностью на рынке. Тогда стоимость финансовых ресурсов по рынку выросла на 1–2%, но потом быстро вернулась на прежний уровень. А сейчас, с учетом последнего решения Центрального банка о снижении ключевой ставки, мы ожидаем снижение рыночной стоимости финансирования. У нашей компании есть существенное преимущество — мы фондируемся в группе «Райффайзен», что позволяет давать комфортное и прозрачное ценообразование для клиентов: ставки могут быть как фиксированными, так и плавающими, привязанными к ключевой ставке ЦБ РФ или к LIBOR, если

«Мы смотрели на каждый бизнес индивидуально и старались оценить, насколько введенные ограничения реально повредили работе компании и где мы можем в этой ситуации помочь»

речь идет об иностранной валюте.

Сегодня группа полностью закрывает наши финансовые потребности, но по мере роста активов мы не исключаем поиск и других рыночных инструментов фондирования, таких как кредиты и облигации. Наш высокий кредитный рейтинг как 100%-й дочки Райффайзенбанка это позволяет.

— Один из позитивных эффектов карантинных мер для отрасли — массовый переход на заключение лизинговых сделок в электронном виде. Каков от этого реальный эффект для лизинговых компаний?

— Если раньше нам приходилось порой упрощать клиентов и поставщиков переходить на электронный документооборот, с трудом преодолевая известный консерватизм бухгалтеров, привыкших работать только с бумагами, то карантин сделал это вынужденной необходимостью, и теперь почти три четверти документов с клиентами подписывается электронно. Мы научились проводить клиентские и внутренние встречи в Zoom и Skype с еще большей эффективностью, чем живые, госорганы тоже расширяют свой цифровой функционал. Так что именно COVID-19 мир обязан ускорением цифровизации.

— Кто в вашей компании занимается цифровизацией и в каких направлениях идет эта работа?

— В Райффайзенбанке и его «дочках» созданы специальные agile-команды специалистов по всем финансовым продуктам, в том числе и по направлению лизинга. Эти объединенные креативные команды разработчиков и продуктовых менеджеров умеют работать в ситуации неопределенности, хаотичности поступающих задач, постоянно выпускают обновления для улучшения имеющихся сервисов, придумывают новые. У нас в компании работают две таких команды, одна из которых совершенствует наш продукт

для корпоративных клиентов, а вторая развивает направление так называемого розничного лизинга — это наш сравнительно новый продукт по лизингу автомобилей и другой колесной техники, в основном нацеленный на компании малого бизнеса.

Уровень цифровизации, особенно в розничном лизинге, сегодня становится одним из главных конкурентных преимуществ. Инновации и автоматизация позволяют минимизировать время на одобрение и оформление сделки, сделать все процессы максимально удобными для клиента. Например, вместо того, чтобы требовать от клиента кучу стандартной отчетности для анализа будущей сделки, мы можем сами получить все эти данные из официальных источников и государственных реестров, причем почти мгновенно. Там же можно уточнить какие-то недостающие сведения о клиенте и фактически полностью автоматизировать анализ финансового положения потенциального лизингополучателя. А для стандартной автотехники лизинговая сделка может осуществляться и вовсе без участия человека, документация может готовиться еще до одобрения предоставленного лимита, а подписать ее тоже можно удаленно с помощью цифровой подписи.

Кстати сказать, в июне мы открыли доступ в нашу внутреннюю платформу «Райффайзен Лизинг Онлайн» автодилерам и лизинговым брокерам, где они могут самостоятельно одобрять лизинговые сделки с автомобилями. Первые такие сделки были подтверждены лизинговой компанией в течение часа, все были в восторге! Если дилеры, в свою очередь, откроют нам доступ к своим стокам, то мы сможем запустить и обратный процесс, став своеобразным маркетплейсом лизинговой техники для клиентов. До конца года мы намерены максимально оцифровать такие этапы, как скоринг, проверка в бюро кредитных историй, оценка предмета лизинга, комплаенс, страхование, — все эти процессы будут проходить автоматически. ●