

«В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ СУБСИДИРОВАНИЕ ПОМОГАЕТ СМЯГЧИТЬ ПАДЕНИЕ РЫНКА И СТИМУЛИРУЕТ СПРОС»

ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2020 ГОДА «СБЕРЛИЗИНГ» ПОДТВЕРЖДАЕТ ЛИДЕРСТВО СРЕДИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ ПО ОБЪЕМУ НОВОГО БИЗНЕСА. КОМПАНИЯ ИЩЕТ ПУТИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ И НОВЫХ ИСТОЧНИКОВ ДОХОДА. О ВАЖНОСТИ ДЛЯ КЛИЕНТОВ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ СЕРВИСОВ, ВОЗМОЖНОСТИ ПОЛУЧАТЬ ГОСПОДДЕРЖКУ И ЗАКЛЮЧАТЬ СДЕЛКИ ОНЛАЙН ВВГ РАССКАЗАЛА ДИРЕКТОР СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ФИЛИАЛА АО «СБЕРБАНК ЛИЗИНГ» ЕКАТЕРИНА ПОПОВА. ВИКТОР СБОРОВ

BUSINESS GUIDE: Как пандемия повлияла на лизинговый рынок? Какие новые тренды появились?

ЕКАТЕРИНА ПОПОВА: Безусловно, влияние оказалось достаточно серьезным. В наибольшей степени пострадали авиация, туристическая отрасль, сфера услуг. Да и в целом приостановлена реализация крупных инвестиционных проектов. Вместе с тем летом мы наблюдали активный рост продаж розничного лизинга. В этом есть как элемент так называемого отложенного спроса, который реализовался после снятия ряда ограничений, так и фактор падения доходов в отраслях. С учетом снижения оборотов для многих клиентов лизинг становится более привлекательными, особенно с использованием различных программ господдержки и субсидирования.

Что касается трендов, то основной из них — уход в онлайн-продажи и переход на удаленный режим работы. Мы оказались хорошо подготовленными к этому: еще в 2019 году у нас был запущен и отработан процесс электронного подписания сделок. Наши сотрудники мобильны и могут работать с ноутбуком из любой точки России, а системы позволяют безопасно обрабатывать все данные через защищенные каналы. Пандемия лишь придала импульс некоторым диджитал-процессам. Например, мы расширили функционал личного кабинета клиента: теперь лизинг можно оформить полностью дистанционно, без контакта с клиентским менеджером. Клиент загружает документы в личный кабинет, выбирает автомобиль в нашем электронном стоке, куда подключены крупнейшие дилеры-партнеры, получает одобрение и подписывает сделку электронно-цифровой подписью. На протяжении всего срока лизинга обмен документами также будет происходить электронно, что экономит время и расходы клиента. На сегодняшний день 82% сделок подписывается электронно-цифровой подписью.

BG: Как вы оцениваете текущий уровень конкуренции на рынке и ваши позиции на нем?

Е. П.: Несмотря на пандемию, бизнес растет. По итогам шести месяцев объем розничного лизинга в Северо-Западном филиале увеличился на 15% по сравнению с первым полугодием 2019 года, а в целом по компании рост составил 33%. Мы сохранили лидерство в отрасли, подтвердив первое место среди лизинговых компаний по объему нового бизнеса. Конкуренция на нашем рынке очень высокая и давно выходит за рамки ценовой. Мы продолжа-



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

ем работать над продуктовой линейкой. Сейчас продумываем набор сервисных услуг, которые обеспечат нашим клиентам не просто финансовую аренду, но и определенное сопровождение автомобиля.

BG: Можно ли выделить какой-то флагманский продукт в бизнесе «СберЛизинга», на что вы делаете ставку?

Е. П.: Мы работаем во всех отраслях и сегментах экономики, разрабатывая индивидуальные продукты под потребности сегмента. В малом и микробизнесе концентрируемся на скорости и простоте, более 40% сделок одобряется без предоставления финансовой отчетности за восемь часов. Если говорить про средний и крупный бизнес, то это гибкость. Такие сделки рассматриваются за семь-десять рабочих дней, их объем — до 300 млн рублей. Есть и индивидуальные решения для сложно структурированных проектов: они учитывают все особенности сделки.

BG: Работаете ли вы по программам субсидирования и насколько они востребованы?

Е. П.: В текущих условиях субсидирование — это реальная поддержка отрасли, которая помогает смягчить падение рынка и

стимулирует спрос. Мы работаем по всем программам — это и 811-я субсидия на специализированную технику (постановление правительства РФ от 3 июня 2020 года № 811.— **BG**), и 669-я на газомоторную технику (ПП РФ от 13 мая 2020 года), но максимальный эффект дает 649-я субсидия — покупка в лизинг колесной техники (ПП РФ от 8 мая 2020 года). С начала 2020 года объем сделок «СберЛизинга» с 649-й субсидией превысил 13 млрд рублей с более чем 3 тыс. клиентов. В Северо-Западном филиале субсидией воспользовался 361 клиент, объем сделок составил 1,2 млрд рублей.

Что касается крупного бизнеса, то здесь большой интерес вызывает постановление правительства № 1340, регламентирующее субсидирование промышленного оборудования. Ряд наших клиентов увязывает свои инвестиционные программы с применением этой меры поддержки.

Помимо этого, мы являемся членами Национальной газомоторной ассоциации и считаем газомоторное топливо перспективным направлением. В нашей компании основную долю продаж техники на ГМТ

составляют марки КамАЗ, ГАЗ, а также автобусы ЛИАЗ и ПАЗ. Также активно работаем с компаниями — партнерами по совместным программам, предоставляя клиентам максимальный уровень скидок по основным брендам в сегменте легковых автомобилей и выгодные акции, предложения в сегменте грузовых авто и спецтехники.

BG: Если говорить о крупном бизнесе, с какими отраслями вы больше всего работаете?

Е. П.: Мы предлагаем сотрудничество всем отраслям, при этом с учетом специфики региона у нас есть экспертиза в ключевых отраслях Северо-Запада: лесозаготовительной отрасли, промышленности, перевозках. В этом году мы финансировали и промышленное оборудование для производителя бумаги с поставкой из Италии, и пул вагонов для оператора железнодорожной отрасли, и спецтехнику для наших постоянных клиентов, занимающихся дорожным строительством. За время пандемии существенно пострадала основная отрасль наших клиентов — перевозки. Но мы рассчитываем на скорейшее восстановление. Под каждую область бизнеса мы находим индивидуальное решение.

BG: Что знакового за последний год было сделано в сфере клиентского сервиса?

Е. П.: Если отойти от диджитал-процессов, то знаковым я бы назвала запуск ряда новых услуг. Например, за время пандемии в условиях ограничений мы поняли, насколько может быть востребованной помощь клиенту в выборе подходящего автотранспорта и подбора поставщика. Теперь у нас есть эта услуга: компания обозначает параметры, мы подбираем технику и предлагаем поставщиков этой модели по всей стране с наилучшими условиями.

Недавно запустили первую некредитную программу «Помощь на дороге». Это комплексный сервис для владельцев предмета лизинга. Программа включает в себя такие опции, как эвакуация автомобиля, экстренная техническая помощь, юридические консультации, аварийный комиссар, такси и другие услуги, помогающие водителю в сложных ситуациях в формате 24/7. На данный момент услуга доступна на базе трех филиалов с дальнейшим масштабированием на всю сеть. Планируем широкую линейку таких дополнительных продуктов — до десяти, часть из которых будет доступна уже до конца 2020 года. Цель — диверсификация бизнеса, новые источники доходов. ■