

Сбер в Сибири: комплексный подход к запросам клиентов

В Сибирском банке ПАО Сбербанк проанализировали итоги работы в первом полугодии

Для предприятий большинства отраслей российской экономики 2020–2021 годы оказались непростым временем. Пандемия заставила их работать в совершенно новых условиях. С одной стороны, значительно возросла роль доступного и своевременного финансирования производственной деятельности. С другой — столь же заметно повысилась востребованность различных электронных сервисов. В новой ситуации Сбер продемонстрировал способность создавать и предлагать клиентам самые нужные решения и продукты. Созданная банком экосистема доказала свою эффективность, значительно повысив популярность у бизнеса различного масштаба

С большим вниманием к малому бизнесу

В Сибирском банке ПАО Сбербанк подвели итоги кредитования малого бизнеса и микробизнеса в первой половине 2021 года. Результат оказался внушительным: кредиты были выданы 14 тыс. клиентам на общую сумму свыше 35 млрд руб. Более 38 тыс. клиентов этого сегмента на территории работы Сибирского банка (девять регионов Сибирского федерального округа) выбрали Сбер в качестве основного партнера в ведении бизнеса.

Как отметили в Сибирском банке, такой результат был достигнут во многом благодаря появлению новых возможностей в оформлении кредитных продуктов. В апреле этого года Сбер запустил мобильное приложение СберБизнес. С его помощью заявку на предоставление кредита можно подать со смартфона и получить деньги на счет уже через несколько минут. При этом для онлайн-кредитования Сбера характерен широкий выбор сфер деятельности и интересов клиентов. Заемные средства могут быть предоставлены на приобретение недвижимости, обновление транспортного парка, модернизацию производства, пополнение оборотных средств и другие цели. Немаловажным для малого и микробизнеса является и тот факт, что онлайн-кредиты для малого бизнеса выдаются круглосуточно в любой день, в том числе в выходные и праздники.

Напомним, что в 2020 году широкую практику получило финансирование подобных предприятий по льготному государственному программ. Одна из них, запущенная в июне, предполагала кредитование под 2% при сохранении рабочих мест. Другая — выдачу беспроцентных кредитов, средства которых предназначены на выплату зарплат сотрудникам. Используя эти способы финансирования, Сбер на территории Сибирского банка оказал поддержку в общей сложности примерно 16,5 тыс. клиентов. Они получили более 20,5 млрд руб.

Расширение возможностей банковского финансирования мало-

го бизнеса на этом не прекратилось. На рынке появляются новые его формы. В сентябре этого года Сбер выдал первый в России кредит предприятию по «зонтичному» механизму поручительства АО «Корпорация МСП». Его объем составил 10 млн руб. Такое кредитование создает альтернативу имущественному обеспечению кредита. Согласно правилам работы данного механизма объем обеспечиваемых поручительством корпорации обязательств заемщика может достигать 85% от суммы кредита, а стоимость поручительства не превышает 0,5% годовых от его суммы. Можно предположить, что новая практика получит распространение и в Сибири.

«Сбер как ключевой партнер российского бизнеса принимает участие и в данном механизме поддержки малого и среднего предпринимательства. Хорошо понимая потребности наших клиентов-предпринимателей, мы с самого начала подключились к разработке параметров нового «зонтичного» механизма поручительства от «Корпорация МСП». Мы уверены, что благодаря плодотворному сотрудничеству Сбера с «Корпорацией МСП» в стране появится еще одна эффективная мера, которая поможет бизнесу получить финансирование даже при отсутствии залога», — прокомментировал старт программы заместитель председателя правления Сбера Анатолий Попов.

В свою очередь, экосистема Сбера за прошедший год показала, что эффективно поддержать малый бизнес он может не только традиционными банковскими продуктами. Клиенты «распробовали» продукты и услуги дочерних компаний банка. Их растущая популярность говорит о том, что Сберу удалось верно определить основные потребности малых предпринимателей при организации своего дела. При создании сервисов учитывались особенности бизнес-процессов и отраслевой специфики клиентов.

В этом году Сибирский банк зафиксировал растущий спрос кли-



СберЗдоровье – консультации всех высококвалифицированных врачей в режиме онлайн и очный прием в клиниках России

ентов на целый ряд продуктов. В их числе СберЗдоровье — консультации всех высококвалифицированных врачей в режиме онлайн и очный прием в клиниках России. Столь же высокой популярностью пользуются СберМаркет (онлайн-покупка товаров для офиса, магазинов и дома) и Работа.ру (быстрый поиск специалистов для закрытия вакансий компании). Интерес малого бизнеса вызвал СберРейтинг, который позволяет провести проверку контрагентов, найти партнеров по бизнесу, а также определить свой собственный рейтинг по методологии Сбера.

«Темп роста продаж данных продуктов за 2021 год составил более 130% по сравнению с 2020-м», — сообщили в пресс-службе Сибирского банка ПАО Сбербанк.

К этому стоит добавить, что услугой Сбера по дистанционной регистрации бизнеса в этом году воспользовались 1,7 тыс. клиентов. В данном случае темп роста по сравнению с 2020 годом составил 114%.

Экосистема — почва для роста

Тенденцию к росту продемонстрировал и блок корпоративно-инвестиционного бизнеса. Как сообщили в Сибирском банке, в первом полугодии прибыль в данном сегменте

деятельности банка составила 22,7 млрд руб. Это на 77% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Чистый операционный доход достиг 24,3 млрд руб., увеличившись на 22%. Показатель чистого комиссионного дохода поднял планку на 14% — на высоту в 9,9 млрд руб.

В банке отметили, что чистый комиссионный доход от продажи продуктов экосистемы в блоке корпоративно-инвестиционного бизнеса составил 147,15 млрд руб.

«Экосистема Сбера, разумеется, затрагивает не только наш розничный блок — перечень компаний постоянно расширяется, сегодня их уже более 60, и многие предлагают сервисы для наших корпоративных клиентов. Это и компания «Эвотор», которая специализируется на смарт-терминалах для бизнеса, и компания «СберКорус», предлагающая сервисы для электронного документооборота, и многие другие. Есть и те, кто работает как для бизнеса, так и для физических лиц, — у тех же 2GIS, СберЗдоровья или СберМаркета есть масса интересных предложений для юридических лиц. Но основное преимущество экосистемы — возможность быстро обрабатывать не все свои предложения для наших клиентов. Экосистема в данном случае выступает как своеобразный конструктор: зная широкий ассортимент сервисов наших компаний, мы готовы предложить корпоративным клиентам именно тот набор, который отвечает их потребностям», — рассказала председатель Сибирского банка ПАО Сбербанк Татьяна Галкина.

Например, в Красноярском отделении Сибирского банка в этом году была заключена сделка по продаже продукта «История поля». Это облачный сервис инженерного центра «Геомир» — нового партнера Сбера. В этом году компания стала победителем конкурса «Цифровые технологии» от ФГБУ «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере». «Геомир» рекомендует «Историю поля» к применению хозяйствам с обрабатываемой площадью не менее 1 тыс. га.

«История поля», которая не требует от пользователя иной техники, кроме смартфонов и простых компьютеров, позволяет использовать оцифрованные снимки всех полей сельскохозяйственного предприятия. Снимки, которые получают как со спутников, так и с помощью дронов, хранятся в облаке и обновляются по мере созревания урожая. При появлении неоднородности на каком-либо участке удобный сервис сиг-

нализирует об угрозе. Сотрудники предприятия смогут на месте разобраться в причинах подачи сигнала. Это могут быть сорняки, болезни или другие угрозы урожаю. В этом случае на месте делается снимок проблемного участка, который вводится в мобильное приложение. В результате главный агроном может оценить ситуацию и принять решение для ее исправления. Этот сервис, который предлагает Сбер, интегрирован с сайтом Пестициды.ру. Если возникшая проблема заключается в болезни и вредителе, то сайт сразу посоветует объемы и сроки применения средств защиты.

Кроме того, у «Истории поля» есть несколько полезных функций. Используя датчики и метки, она значительно облегчает мониторинг техники сельхозпроизводителя. В систему загружаются данные о перемещении транспорта и сотрудников. Руководству предприятия они позволяют выстроить оптимальную схему работы техники, контролировать расход ГСМ и состояние трудовой дисциплины. Сервис также способен сравнить реальные границы полей с кадастровыми. В итоге может выясниться, что хозяйство обрабатывает не все свои земли и имеет право ввести в оборот дополнительные участки.

В итоге «История поля» предоставляет управленцу хорошую аналитику. Все данные с полей, датчиков, спутников, дронов хранятся в ней бесконечно. Можно понять, как обрабатывали поля, какая была погода и урожайность, какие технологии применяли и какой они дали эффект. Первая сделка в России по продаже сервиса была заключена не так давно. «Реально крутой инструмент. Он помнит то, что не помнит агроном, — тут недопахали, там недообрали», — оценил приобретение один из покупателей.

Стоит напомнить, что Сбер не первый год занимается внедрением самых современных технологий в сельском хозяйстве Сибири. В 2019 году в Томской области прошел испытание первый автопилот дочерней компании Сбера — Cognitive Pilot. Он был установлен на комбайне Acros 585 хозяйства «Межиновское». Тогда беспилотник убрал яровую пшеницу на площади 120 га. С полей Сибири эксперимент шагнул на просторы многих регионов страны. К концу осени 2020 года автопилоты были установлены уже более чем на 350 комбайнах в 35 субъектах федерации. В результате скорость уборки повысилась на 25%, прямые потери урожая сократились на 8–13%, а

расход топлива — на 5%. Срок окупаемости системы не превышает один-два сезона.

Сегодня в экосистему Сбера входит и компания «Мустанг Технологии Кормления», выпускающая корма для сельскохозяйственных животных. Она предложила сервис «Онлайн-ферма», применяющий последние достижения в разработке искусственного интеллекта. Специалист животноводческого предприятия, использующий «Онлайн-ферму», на смартфоне сможет увидеть 180 различных параметров, включая зоотехнические, ветеринарные и управленческие. Причем параметры представлены в динамике: направление стрелки указывает, улучшаются они или ухудшаются. «Онлайн-ферма» способна составить прогноз по 80 показателям на 16 месяцев вперед с точностью 97%.

«Не так давно в Новосибирском отделении была реализована очень интересная сделка, включающая комплексное предложение. Один из наших партнеров, компания-застройщик, нуждался не только в проектом финансировании, но и в грамотном таргетировании рекламы нового жилого комплекса на свою целевую аудиторию, а также в полезных подарках для покупателей квартир. Все эти услуги — в нашем периметре», — привела другой пример оказания комплексных услуг в рамках экосистемы Сбера Татьяна Галкина.

По ее словам, в этой сделке, помимо традиционного банкинга от Сбера, застройщик воспользовался услугами еще четырех компаний экосистемы: СберАналитика занялась исследованием портрета потенциального покупателя квартир и рекламной кампании жилого комплекса, 2GIS — геотекстной и медийной рекламой в своем справочнике, СберРешения в качестве подарка покупателям квартир будет заниматься оформлением налогового вычета, а «Страховой брокер» предоставит более 270 сертификатов по страхованию квартир, которые пойдут в подарок покупателям недвижимости.

Комплексный сервис Сбера продемонстрировал свою эффективность бизнесу разного масштаба и разных отраслей. Поэтому дальнейший путь развития отношений с предпринимательским сообществом в Сибирском банке ПАО Сбербанк видят в расширении экосистемы и повышении ее качества. Она позволит увеличить число услуг банка и его партнеров и упростить их использование.

