

# «НАША ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА — ДАЛЬНЕЙШАЯ ЦИФРОВИЗАЦИЯ»

*В уходящем году Юго-Западный филиал АО «Сбербанк Лизинг» более чем на треть увеличил портфель, рост нового бизнеса составил 25%. В целом по компании новый бизнес в наиболее популярных грузовом и легковом сегментах превысил 30%, а в сегменте дорожно-строительной техники увеличился вдвое. Сегодня основные усилия компании направлены на активное применение передовых технологий, продвижение инновационных продуктов и предложение клиентам наиболее выгодных и интересных для них условий сотрудничества, рассказала директор Юго-Западного филиала АО «Сбербанк Лизинг» Ольга Огорокова.*

— С какими результатами вы заканчиваете 2021 год?

— Надо сказать, что уходящий год был весьма успешным для нашего филиала. Финальные результаты 2021 года будут чуть позже, но по итогам девяти месяцев мы уже видим рост нового бизнеса на 25%. Наш лизинговый портфель также увеличился на 33% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года.

— Благодаря чему происходит рост?

— Безусловным лидером в 2021 году стал автолизинг. Мы наблюдали растущий спрос на легковые и грузовые автомобили, а также на спецтехнику. У рынка есть значительный потенциал, который позволит ему и в 2022 году показывать высокие темпы прироста. Достаточно неожиданным стал высокий дефицит продукции на авторынке. Эта тенденция сохранялась на протяжении полугода, и по ряду позиций клиентам и сейчас приходится ждать поставок от шести до девяти месяцев.

— Какие из ваших продуктов пользуются сегодня наибольшим спросом? В чем уникальность этих продуктов?

— Традиционно наибольшим спросом пользуются «быстрые» продукты без оценки финансового состояния заемщика, а также предложения по лизингу с нулевым авансом. Ощутимую долю в нашей продуктовой линейке занимает такой продукт, как Digital с возможностью оформления сделки с минимальным удорожанием для клиента. В 2022 году мы ожидаем значительного увеличения объема реализованных сделок в рамках продукта Smart, разработанного совместно с коллегами из «Сбера». Smart позволяет нашим клиентам в один клик получить предварительно одобренный лимит на финансирование техники и оборудования. Мы постоянно расширяем продуктовую линейку и совершенствуем сервис в соответствии с потребностями рынка.

— Какова структура вашего лизингового портфеля? Какие из направлений лизинга являются для вас флагманскими?

— Структура нашего портфеля выглядит так: легковой, коммерческий, грузовой транспорт, сельско-

хозяйственная, строительная и дорожная техника. Флагманскими продуктами в этом году выступают уже упомянутые выше Digital leasing, Smart leasing. Преимущество продуктов — индивидуальное предложение с предодобренным лимитом, операционный лизинг, финансирование оборудования и техники б/у.

— Как пандемия сказывается на спросе на лизинговые услуги? С какими рисками вы сталкиваетесь и как вы их нивелируете?

— В целом рынок лизинга преодолел основные риски, которые были связаны с последствиями пандемии. Как уже говорилось выше, мы видим значительное удлинение сроков поставок по автомобилям, отдельным видам техники и оборудованию, поскольку производители еще не в полном объеме восстановили объемы производства.

Но в то же время дефицит на рынке привел к удорожанию предметов лизинга, что способствует росту обеспеченности нашего портфеля. В целом по компании за три квартала 2021 года рост нового бизнеса в грузовом и легковом сегментах превысил 30%, а в сегменте дорожно-строительной техники составил более 100%.

— Какие дополнительные услуги вы предоставляете своим клиентам?

— Помимо традиционного финансового лизинга, наша компания активно продвигает операционный лизинг, или услугу долгосрочной аренды. Ее суть состоит в том, что компания-клиент приобретает в аренду для своих нужд автопарк, а управляем им мы. То есть «СберЛизинг» берет на себя взаимодействие со всеми службами: сервисное обслуживание, ремонт, страхование и пр. С учетом наличия большого числа партнеров и масштаба бизнеса «СберЛизинг» может предложить авто по очень выгодным ценам. При желании по окончании срока аренды клиент может выкупить автопарк, а в период действия договора оперлизинга в его обязанности входит только заправка и мойка, все остальное берет на себя лизингодатель.

Недавно СберЛизинг проводил акцию, приуроченную к своему дню рождения. Среди клиентов,

заклучивших договор лизинга в определенный временной интервал, разыгрывалась подписка на автомобиль стоимостью один рубль в месяц. Обладателем полугодовой подписки на Audi A5 стал индивидуальный предприниматель из Краснодарского края.

В мае 2021 года дочерняя компания «СберЛизинга» — «СберАвтоподписка» — также запустила сервис для физлиц. Услуга стартовала в Москве и Санкт-Петербурге и с первых же месяцев показала высокую степень востребованности со стороны клиентов. В 2022 году планируется расширение географии «подписки»: на юге она будет доступна в тестовом режиме в Сочи и Краснодаре.

В рамках «СберАвтоподписки» клиент получает возможность приобрести машину в пользование на срок от полугода до трех лет. Для этого не требуется первоначального взноса, нужно лишь вносить ежемесячный платеж. Как и в случае с оперлизингом, вопросами обслуживания и ремонта автомобиля занимаемся мы.

— Какое влияние на рынок оказывают программы господдержки? С какими из этих программ вы работаете?

— Безусловно, субсидирование было и остается основным драйвером рынка лизинга. В 2020 году по вполне понятным причинам объем такой господдержки был значительным, так как без этих средств рынку пришлось бы очень сложно. В уходящем году размеры господдержки сократились, но при этом оказали все равно весомое позитивное влияние на рынок.

Сегодня «СберЛизинг» активно работает с различными программами субсидирования. Одни из самых востребованных — программы Министерства промышленности и торговли РФ с субсидированием части авансового платежа.

В конце года «СберЛизинг» также был включен в программу субсидирования экспортно ориентированных компаний Минсельхоза России. В рамках программы будет субсидироваться приобретение оборудования для производства и/или переработки и реализации продукции АПК. Получить льготу на оплату части авансового платежа могут сельхозпроизводи-



тели, а также организации, осуществляющие производство, переработку или реализацию продукции агропромышленного комплекса. Субсидированию подлежит широкий перечень оборудования, утвержденный Минсельхозом.

Также ожидаем поддержки со стороны государства таких сегментов, как электротранспорт и операционный лизинг.

— В текущем году вы стали предоставлять в лизинг высокотехнологичное оборудование, в частности комплексы, разработанные компанией Cognitive Pilot. Насколько высоким является спрос на такую технику?

— Действительно, мы наблюдаем спрос на высокотехнологичное оборудование Cognitive Pilot для «умной» уборки урожая. Спрос как со стороны крупных агрохолдингов, так и со стороны небольших хозяйств. Поскольку в течение всего сезона фермер вкладывает массу сил и средств в обработку почвы, посевную, внесение средств защиты растений, принимает на себя риски своевременной и качественной уборки урожая (связанные с погодой, вредителями, спросом на рынке), мы добавили в нашу продуктовую линейку инновационное предложение. Применение технологии автономной уборки урожая на основе искусственного интеллекта Cognitive Agro Pilot позволяет снизить потери урожая, повысить эффективность и качество сельскохозяйственных работ.

— Какие задачи стоят перед вашим филиалом на 2022 год?

— Наша главная задача — дальнейшая цифровизация, активное применение передовых технологий в процессе финансирования автолизинга. Прежде всего, речь идет о

нашем инновационном продукте Digital leasing, который позволяет существенно сократить операционные расходы и предложить клиенту наиболее выгодные условия финансирования.

Также хочу отметить, что сейчас мы ориентируемся на европейский формат лизинга, появляется все больше подписных сервисов. Это определенно даст дополнительный стимул к развитию рынка.

— Есть ли планы по расширению продуктовой линейки, клиентского портфеля и географии?

— Мы ставим перед собой масштабные цели по расширению продуктовой линейки — для удовлетворения растущих потребностей наших клиентов. В последние годы мы все чаще сталкивались с запросом на финансирование оборудования и б/у техники. Для всех сегментов бизнеса мы предоставили такую возможность. Особенно данный продукт актуален в условиях дефицита, сложившегося на авторынке.

Кроме того, в 2021 году мы запустили пилотные проекты, которые позволили нашим крупным клиентам — производственным компаниям, агрохолдингам — в кратчайшие сроки приобретать в лизинг оборудование для наращивания объемов производства и, как следствие, увеличения прибыли.

В завершение хочу отметить, что наши планы, цели выстроены таким образом, чтобы максимально соответствовать ожиданиям наших клиентов — представителей различных сегментов бизнеса.

Пользуясь случаем, в канун Нового года желаю всем здоровья и удачи, процветания, развития бизнеса, роста прибыли, воплощения идей и надежной команды.