

«Ежемесячно 1,5 тысячи компаний выбирают Альфа-Банк в качестве основного банка для своего бизнеса»

Региональный управляющий Альфа-Банка в Краснодарском крае Антон Кузнецов — о росте портфелей во всех видах кредитования в 2021 году и планах по дальнейшему развитию банка в 2022-м

— С какими результатами региональный офис Альфа-Банка закончил 2021 год? Как выросли цифры в розничном кредитовании, кредитовании малого и среднего бизнеса, ипотеке?

— В целом прошлый год для Альфа-Банка на Кубани был уникальным. Начнем с того, что в апреле мы подписали с краевой администрацией соглашение о стратегическом сотрудничестве с целью внедрения ESG-принципов, а чуть позже аналогичное Соглашение о сотрудничестве подписали с региональным министерством экономики. Это, на наш взгляд, мощный толчок для развития бизнеса Альфы в регионе, а также для стратегического партнерства с краевыми бюджетными организациями с целью решения задач социально-экономического развития Кубани. Соглашения направлены в том числе на повышение эффективности финансовой системы края, а также на развитие его кредитно-финансовой инфраструктуры.

Прошлый год запомнился в первую очередь низкими процентными ставками, государственными программами субсидирования, а также высокой активностью населения в розничном кредитовании.

Если говорить о бизнес-результатах, то в 2021 году в розничном бизнесе мы росли быстрее наших конкурентов на рынке. И это касается всех продуктов. К примеру, только в потребительском кредитовании мы выросли в полтора раза, в ипотеке — в два. Ипотечный портфель вообще за 2021 год вырос на 63%. И здесь важно сказать, что это не эффект низкой базы — наш ипотечный портфель третий по Краснодарскому краю после ПАО Банк ВТБ и ПАО Сбербанк, поэтому если мы говорим о росте в полтора раза — это огромные суммы. Рост ипотечного кредитования, безусловно, связан в первую очередь с государственными программами субсидирования процентной ставки на новостройки, которые стимулировали спрос, со снижением ипотечных ставок, а также, конечно, с ростом цен на недвижимость. Стоит сказать, что мы индивидуально подходили к каждой сделке с нашими партнерами. Такой подход позволил выстроить хорошие партнерские отношения, что обеспечило нам приток новых клиентов.

Активы под управлением (депозиты, инвестиции и остатки на счетах физических лиц) выросли за прошлый год на 130%. Рост пассивов, на наш взгляд, — это показатель доверия банку и искусство ювелирного управления деньгами с целью обеспечения наших клиентов самыми высокими ставками по депозитам и счетам до востребования.

В малом и микробизнесе за 2021 год было выдано 4 млрд руб. кредитов. Это вдвое больше, чем в 2020 году. Мы вторые после Сбера на рынке Краснодарского края по кредитованию малого бизнеса. Кредитный портфель малого и микробизнеса вырос по сравнению с 2020 годом почти в два раза. Наша стратегия в этом сегменте — быть первым банком на рынке за счет легких процессов, «подкапотных» технологий, которые позволяют компаниям получить кредиты без посещения банковского офиса и подписания кучи документов. Мой прогноз: в течение трех лет мы будем номер один на рынке кредитования малого бизнеса.

Что касается остальных показателей малого и микробизнеса, то год к году мы выросли на 27% в привлечении средств. Речь идет о долгосрочных вкладах и депозитах. Количество активных клиентов в этом сегменте



Региональный управляющий Альфа-Банком в Краснодарском крае Антон Кузнецов

увеличилось у Альфы на 20%, портфель зарплатных клиентов — на 18%. Все это стало возможно благодаря уникальному для данного бизнес-сегмента обслуживанию действующих клиентов и, конечно, привлечению новых. Мы ежемесячно открываем более 1,5 тыс. новых расчетных счетов. Вы только вдумайтесь — 1,5 тыс. компаний Краснодарского края ежемесячно выбирают Альфа-Банк в качестве основного обслуживающего банка для своего бизнеса!

Что касается среднего бизнеса, то чистый прирост год к году составил по «рисковому» портфелю — 30% (14,3 млрд руб. в 2021 году против 11,1 млрд руб. — в 2020-м). Однако если учесть, что с 2021 года с рынка ушел продукт предоставления банковских гарантий Росал-

В корпоративном бизнесе наша задача — предоставить суперсервис по всем направлениям обслуживания клиентов. Это и активная позиция по участию во всех программах поддержки субъектов МСП, и проектное финансирование жилищного строительства, и обслуживание ВЭД, и зарплатное направление, и инструменты работы с пассивами и т. д.

когорегулирования, а у нас этих гарантий было на несколько миллиардов, то чистый прирост по портфелю среднего бизнеса в «Альфе» составил 47%.

Нужно сказать и про рынок проектного финансирования по 214-ФЗ. Это важнейший и приоритетный сегмент для среднего корпоративного бизнеса. Сегодня «Альфа» устойчиво входит в топ-3 банков по количеству разрешений на строительство, находящихся на обслуживании в банке, в том числе — по которым реализовано проектное финансирование. Мы уступаем по этому показателю только профильному банку АО «Банк ДОМ.РФ» и Сберу.

В целом пассивы клиентов среднего бизнеса в банке составили 33 млрд руб., что на 10 млрд руб. больше, чем в 2020 году. За год привлечено почти 1 тыс. новых клиентов среднего бизнеса. Для среднего бизнеса — это огромная цифра.

Если говорить в целом о трендах 2021 года, то это, помимо ипотечного кредитования, еще и инвестиционная деятельность. Дело в том, что на фоне падения ставок по вкладам клиент все больше уходил в инвестирование. За прошлый год в три раза вырос поток инвестиций среди розничных клиентов.

— Расскажите о ваших планах на 2022 год?

— В первую очередь мы планируем продолжить трансформацию сети отделений Альфа-Банка, для создания нового клиентского опыта и суперсервисов для наших клиентов. Ключевые бизнес-направления в этом году не меняются. В розничном бизнесе фокус, как прежде, будет сделан на кредитование, в том числе ипотечное, а также

на работу с премиальными и зарплатными клиентами. В ипотеке особое внимание будет уделено цифровизации наших сервисов. Уже сегодня мы проводим цифровые сделки как на первичном, так и на вторичном рынке, поэтому до 90% всех розничных операций можно выполнить в мобильном приложении, что существенно экономит время и деньги клиентов.

В малом и микробизнесе, как я и сказал, наша цель — стать банком первого выбора для соответствующих компаний, желающих получить кредит. Мы внедряем новые программы кредитования, которые ранее не были широко представлены в данном сегменте, а также совершенствуем текущие. Например — залоговое кредитование с максимальной суммой в 150 млн руб. и сроком до 10 лет. На наш взгляд, это очень неплохие условия для малого бизнеса.

В корпоративном бизнесе наша задача — предоставить суперсервис по всем направлениям обслуживания клиентов. Это и активная позиция по участию во всех программах поддержки субъектов МСП, и проектное финансирование жилищного строительства, и обслуживание ВЭД, и зарплатное направление, и инструменты работы с пассивами и т. д.

— Какие планируются новые направления в работе Альфа-Банка в 2022 году?

— Одним из основных направлений развития бизнеса станет развитие партнерской сети. Дело в том, что концепция развития бизнеса Альфа-Банка состоит в наращивании сети партнерств, что в корне отличается от концепции экосистемы. Партнерства — это мгновенно масштабируемая гибкая система, позволяющая быстро запускать инновационные продукты от лучших компаний. Так, например, сервис «Нетмонет» реформировал рынок чаевых, переведя их в безналичный расчет.

Мы развиваем коллаборацию бизнеса с X5 RG. В нашей линейке продуктов есть и совместные продукты с «Билайном» как для бизнеса, так и для физических лиц. В феврале мы провели серию успешных переговоров с «Краснодар Водоканалом», благодаря сотрудничеству с которым будем предлагать совместные сервисы для населения и предприятий кубанской столицы.

Продукты банка можно, например, получить в магазинах «Связной», а также используются в курьерской доставке продуктов через курьеров. До конца 2022 года мы хотим покрывать доставкой более 80% населения края. Партнерства — это будущее суперсервиса для наших клиентов.

— Какие ваши планы по дальнейшей диджитализации банка?

— Уже в 2021 году на онлайн-каналы приходилось более 50% продаж продуктов розничного бизнеса Альфа-Банка. И эта доля будет расти. Клиенты получают доступ к продуктам тогда, когда это им нужно. 90% продуктов можно оформить в мобильном телефоне буквально за несколько секунд. К примеру, нужна кредитная карта прямо сейчас — три минуты, и она уже готова к использованию в вашем мобильном приложении, так же открывается и депозит. В этом все суть современного финансового обслуживания — предоставлять сервисы почти мгновенно.

— Расскажите о новых банковских продуктах «Альфы», которые будут конкурировать на рынке кредитных услуг региона, а также на рынке вкладов и депозитов?

— В настоящее время в ипотечном кредитовании мы тестируем на трех застройщиках программу с нулевым первоначальным взносом. Спрос на продукт высокий, учитывая желанную застройщика субсидировать процентную ставку для клиента. До конца февраля такую ипотеку можно оформить под 7,99% годовых.

В малом и микробизнесе, помимо вышесказанного, мы запускаем автокредит для бизнеса, ломбардное кредитование в сфере недвижимости, рефинансирование на платформе предодобренных предложений, экспресс-ипотеку без регистрации ипотечного договора, а к концу 2022 года наши разработчики выпустят абсолютно новый продукт на рынке — бессрочный кредит для бизнес-целей.