

камье договор в рамках 214-ФЗ. Клиентом банка по договору на банковское сопровождение стала пермская группа «ПМД». «Банковское сопровождение застройщика по 214-ФЗ подразумевает контроль расходования денежных средств дольщиков, находящихся на счете застройщика, по целевому использованию. То есть застройщик заключает договор долевого участия с покупателем, и денежные средства перечисляются на счет застройщика в полномоченном банке. Застройщик вправе расходовать данные денежные средства строго по их целевому назначению. Функция банка в данном случае заключается в проверке на соответствие платежей разрешенным операциям, согласно 214-ФЗ», — уточнили в ВТБ. В пресс-службе банка также сообщили, что помимо ГК «ПМД» кредитное учреждение обеспечивает банковское сопровождение в рамках закона 214-ФЗ семнадцати застройщиков в Пермском крае. «В рамках сотрудничества центр ипотечного кредитования банка ВТБ готов также выдавать ипотечные кредиты на объекты ГК «ПМД» с нулевого цикла строительства», — отметили в пресс-службе банка. «В Пермском крае в целом хороший потенциал кредитования девелоперов, так как темпы жилищного строительства в регионе довольно высокие. Каждый финансируемый проект оцениваем индивидуально: исходя из опыта работы застройщика на рынке, его финансового состояния, собственной доли участия в проекте, обеспечения кредита», — добавили в ВТБ.

В июне этого года Сбербанк и ижевский девелопер «Талан», который реализует в Перми несколько проектов, объявили о том, что компании открыта кредитная линия на 1,7 млрд руб. в рамках сотрудничества по новой системе с использованием счетов эскроу. Условия, на которых выдавался кредит, партнеры также не уточняли.

Подробности взаимодействия с девелоперами, работающими на пермском рынке, Сбербанк обозначил в конце октября на саммите по недвижимости, который прошел в Перми. Начальник сектора финансирования недвижимости в Перми Волго-Вятского банка ПАО «Сбербанк» Анна Ившина сообщила, что, помимо «Талана», уже есть принятые решения о проекте финансирования в Перми — например, для небольшой компании, которая возводит жилье в Кировском районе города. Название застройщика она не уточнила.

Кредит, выдаваемый Сбербанком в рамках проектного финансирования с использованием счетов эскроу, является целевым и может быть направлен на все затраты, связанные с реализацией проекта: приобретение земельного участка, техприсоединение, оснащение площадки инженерными сетями, строительные-монтажные работы, а также рекламу, маркетинг и административно-управленческие расходы. Срок кредита зависит от параметров проекта и может составлять до пяти лет при точечной застройке и до семи лет по проектам комплексного освоения территории. В качестве обеспечения Сбербанк принимает залог земельного участка и ипотеку построенных площадей, если они не будут реализованы до ввода в эксплуатацию. Сумма кредита может достигать 85% от общего бюджета проекта. Анна Ившина отметила, что это значительно больше, чем банк был готов выдавать ранее (до 60%). «Есть одно „но“ — банк входит в проект вторым. То есть собственные инвестиции застройщик должен внести в первую оче-

Константин Подвальный: Сбербанк меняется, чтобы стать ближе к клиенту

В июне на должность управляющего Пермским отделением ПАО Сбербанк назначен Константин Подвальный. Константин Георгиевич начал карьеру в банковской сфере в 1997 году. В Сбербанк пришел в 2012 году, последние три года руководил Кировским отделением Сбербанка. О том, какие задачи были поставлены перед новым руководителем отделения, какие перспективы есть у банка в регионе, Константин Подвальный рассказал в интервью.

— Константин Георгиевич, какие задачи перед вами поставило руководство?

— Первое — выполнение бизнес-задач. Второе — безусловно, нести социальную ответственность, в первую очередь перед населением, во вторую — перед властью. Третья задача — качественное обслуживание клиентов с повышением его уровня. И четвертое — развитие команды Пермского отделения Сбербанка. Пятая задача — более глобальная: Сбербанк должен вносить свой вклад в развитие экономики региона. Это мегазадача, и я ее очень разделяю.

— Вы много рассказывали про технические новшества. Какие еще вещи сейчас активно внедряются и применяются Сбербанком?

— Сбербанк внедряет технические новики, руководствуясь идеологией: «Клиенту хочется получить здесь, сейчас, максимально дешево, желательнее бесплатно».

В корпоративном блоке, в первую очередь, это дистанционные каналы, позволяющие получить доступ к валютнообменным операциям, к Sberbank Markets. Они позволяют совершать депозитные операции, срочные валютные сделки.

Еще одно удобство для корпоративных клиентов — электронное подписание кредитной документации. С ним не нужно ездить в банк с кредитным договором. А еще электронная передача отчетности в банк. При этом банк сам собирает бухгалтерские балансы, отчетные формы, заверенные налоговой. Известная всем бухгалтерам старая история: «Придите к нам со штампом, везите это, везите то». Сегодня клиенту достаточно отправить программу 1С с опцией «Отправить отчетность в банк», и не надо ничего возить-распечатывать.

— А что для физлиц?

— Самый последний «хайп» для физических лиц — виртуальная карта. Клиент может ее выпустить прямо в своем телефоне, в программе «Сбербанк Онлайн». Например, понадобилась вам карта. Тут вопрос в скорости. Никуда не надо идти, заказывать и ждать, пока изготовят. Понадобилась карта, например, рассчитаться в интернете, но жалко отдавать свои данные, по соображениям безопасности. В мобильном приложении генерируешь новую карту, она привязывается к токenu, можно сделать Apple Pay, и опла-

чиваешь через интернет. Виртуальную карту можно пополнять с других своих карт. Штука классная и удобная, если надо где-то быстро картой воспользоваться. И вторая тема — бескарточная работа с банкоматами. Сбербанк сейчас активно оснащает банкоматы NFC-ридерами. Приложил к банкомату карту или телефон, и ты уже воспользовался его услугами. Тем самым исключается история с «зажевыванием» карт. Для клиента это лишнее беспокойство, неудобство, потеря времени. И для нас это — лояльность клиентов. Когда клиент доволен — и банк доволен. Почти все пермские банкоматы уже оборудованы бесконтактной системой оплаты.

— Есть еще такой капризный сегмент, как малый бизнес, — довольно специфические клиенты, не всегда банк может их «зацепить». Как вы это делаете?

— Малый бизнес — не капризный, а требовательный. И он справедливо требовательный, потому что от предпринимателей тоже все требуют: и надзорные органы, и клиенты. Бизнесменам хочется получить в первую очередь хороший, быстрый и дешевый сервис.

Сбербанк старается соответствовать их запросам. Сегмент большой и растущий. С изменением структуры экономики стали чаще слышаться разговоры про четвертую промышленную революцию, про высвобождение людей, про повышение производительности. Вопрос самозанятых становится актуальным. Они тоже будут платить налоги, и тогда выйдут из тени и станут индивидуальными предпринимателями, то есть нашими клиентами.

Как раз для таких людей в Сбербанке есть пакет «Легкий старт». Он включает в себя бесплатное ведение счета для начинающих бизнесменов. Второе — банк совместно с Google проводит программу «Бизнес-класс». Это бесплатная серия семинаров, видеороликов, программ для начинающих предпринимателей и для тех, кто ведет свой бизнес. В Пермском крае Сбербанк провел уже четыре очных модуля. Привозили интересных спикеров. Кроме того, программа идет online, можно обучаться дистанционно, и все это бесплатно. Семинары были по разным модулям: финансы, маркетинг, управление персоналом. То, что для тебя важно, актуально, берешь и делаешь. Для новых клиентов Сбербанк предлагает тарифный пакет «Тест-драйв». С ним



можно попробовать все наши сервисы. И в итоге выбрать наиболее понравившийся. Понимая требовательность малого бизнеса, создаем пакеты под тех, у кого много платежей; у кого большие обороты — другая история, у кого сезонный бизнес — третья. Стараемся сделать под каждый кластер свою тему.

— Вы вынуждены все равно содержать филиальную сеть в Перми, потому что значительное количество жилого населения ими пользуются. Будете сокращать или держать до последнего?

— Не согласен, что содержание филиальной сети — это вынужденная мера. Это наша социальная ответственность, с одной стороны, а с другой — это огромная возможность доступа к нашим клиентам.

Сбербанк имеет широкую сеть доступа к своим клиентам и планирует ее сохранять. Если бы в банке продавали понятные продукты: хлеб, квас, воду, — было бы проще. Но про кредит все равно нужно рассказать, про депозиты также посоветоваться. Про страховки рассказать еще сложнее.

Задача Сбербанка — не продать людям и взять у них деньги. Наша задача — помочь им реализовать их цели и задачи. Мы не хотим торговать ипотекой, мы помогаем людям приобрести новое жилье. Для этого создан портал «ДомКлик», на котором клиент может выбрать квартиру, заказать дополнительные услуги. Ипотека — лишь одна из опций, источник средств для реализации желаний.

Поэтому филиальную сеть будем не только сохранять, но и развивать. В офисах, где ранее не было менеджеров по продажам, будем набирать новых. Из кассы по приему платежей отделение должно превратиться в полноценный банковский офис.

СЕЙЧАС НИ БАНКИ, НИ ЗАСТРОЙЩИКИ НЕ МОГУТ СКАЗАТЬ ТОЧНО, КАКОЙ ИМЕННО БУДЕТ СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ СТАВКА, А ЗНАЧИТ — НЕИЗВЕСТНО, НАСКОЛЬКО СТАНЕТ ДОРОЖЕ КВАДРАТНЫЙ МЕТР ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ

