

Корпоративный бизнес



2010 ГОД. ВСТРЕЧА С ПАРТНЕРАМИ БАНКА «ВОЗРОЖДЕНИЕ» НА БАЙКОНУРЕ

2012 год для корпоративного бизнеса банка «Возрождение» завершился с положительным результатом, несмотря на общее снижение маржинальности в российском банковском секторе. Свою роль в этом сыграли многолетняя приверженность Банка консервативной кредитной политике, устойчивые партнерские отношения с клиентами и большой потенциал продуктовой линейки для юридических лиц. Ключевыми направлениями развития корпоративного бизнеса банка «Возрождение» в отчетном периоде стали:

- расширение клиентской базы и увеличение доли на банковском рынке за счет клиентов сегмента малого и среднего бизнеса;
- укрепление позиции на корпоративном рынке;
- обеспечение высокого качества кредитного портфеля;
- поддержание диверсификации клиентской базы;
- рост кросс-продаж и объема доходов, приходящихся на каждого клиента;
- оптимизация бизнес-процессов.

По итогам 2012 года общее число корпоративных клиентов банка «Возрождение» выросло на 1,9 % до более чем 63,4 тыс. юридических лиц. При этом в сегменте малого и среднего бизнеса количество клиентов увеличилось на 12,6 %, а его доля в общей клиентской базе за год выросла с 11,5 % до 12,8 %. Ключевыми факторами привлечения новых корпоративных клиентов стали индивидуальный подход и партнерские отношения при решении финансовых задач, а также широкий спектр банковских продуктов.

Клиентские сегменты

Малый и средний бизнес

Предприятия малого и среднего бизнеса исторически являются ключевым клиентским сегментом банка «Возрождение». Банк «Возрождение» стремится создать максимально комфортные условия финансирования для небольших предприятий.

Банк активно развивал кредитование по партнерским программам с ОАО «МСП Банк» в рамках государственной Программы финансовой поддержки малого и среднего бизнеса по продукту «Софинансирование». В ходе ее реализации в 2012 году более 500 предпринимателей во всех регионах присутствия Банка получили финансирование в объеме свыше 15,5 млрд руб. В сентябре 2012 года в сотрудничестве с «МСП Банком» был запущен продукт «ФИМ Целевой», который предусматривает финансирование субъектов МСП на долгосрочной основе — до 5 лет. По новому продукту банку «Возрождение» открыта пятилетняя кредитная линия в размере 1,5 млрд руб. На конец 2012 года кредиты на развитие бизнеса уже получили 30 компаний в объеме свыше 700 млн руб.

В конце 2011 года в Банке стартовал проект по финансированию микропредприятий в рамках программы «Микробизнес» совместно с Европейским Банком Реконструкции и Развития (ЕБРР). По итогам отчетного периода в пилотных филиалах банка «Возрождение» были согласованы около 300 сделок на общую сумму 500 млн руб. В течение 2012 года максимальная сумма кредита по программе была увеличена до 15 млн руб. Кроме того, Банком был запущен новый продукт — кредитование физических лиц — собственников бизнеса. Его реализация осуществляется в рамках отдельно утвержденной процедуры кредитования, залоговой политики, процедуры мониторинга и условий предоставления кредитных продуктов, что способствует поддержанию высокого качества портфеля.

В отчетном периоде Банк продолжил сотрудничество с региональными гарантийными Фондами поддержки предпринимательства: заключены соглашения в Санкт-Петербурге и Хабаровске, принято решение о сотрудничестве в Ярославской области. Сегодня банк «Возрождение» предлагает заемщикам использовать поручительство Фондов в качестве части обеспечения в 14 регионах своего присутствия, создавая дополнительные возможности для развития малого бизнеса. По итогам года объем поручительств региональных Фондов поддержки кредитования, выданных за клиентов Банка, составил порядка 1,2 млрд руб., что позволило ему предоставить финансирование малому и среднему бизнесу более чем на 2,5 млрд руб.

Системные клиенты

Банк «Возрождение» стремится максимально использовать преимущества широкой филиальной сети, предлагая крупным корпоративным клиентам единые тарифы и стандарты обслуживания, а также обеспечивать адресный подход путем закрепления персонального менеджера.

В 2012 году мы продолжили успешно работать с такими крупными клиентами, как сеть гипермаркетов «Гиперглобус», ООО «ТД «Мегаполис», ОАО «ВымпелКом», розничные сети «Виктория», «Вестер», «Пятерочка», сетью магазинов ГК «Глория Джинс», «Союздорстрой», ГК «Модус» — крупнейшей сетью автосалонов и техцентров на Юге России и многими другими.

Среди новых системных клиентов банка — крупнейший финский фармацевтический холдинг «Ориола», ГК «Аметист», компания «Космосавиаспецстрой» и ГК «Волжанин».

Компании с государственным участием и органы власти

Банк занимает традиционно сильные позиции в этом сегменте в регионах своего присутствия, активно сотрудничая с крупными компаниями с государственным участием, федеральными и муниципальными органами власти. Среди крупнейших клиентов банка «Возрождение» — ФГУП «Почта России», ГУП МО «Коломенский автодор», ГУП МО «Мособлгаз», ГУП МО «Мострансавто».

В декабре 2012 года в очередной раз был выигран тендер на открытие и обслуживание банковских счетов, а также реализацию зарплатного проекта Министерства финансов Московской области в 2013 году.

В 2012 году Банк выиграл 26 электронных аукционов на право кредитования муниципальных и федеральных органов власти различных субъектов РФ на общую сумму 2,8 млрд руб.

В 2012 году Банк продолжил сотрудничество с Государственным унитарным предприятием Московской области «Московский областной дорожный центр» (ГУП МО «МОДЦ»). Банк установил на предприятие лимит кредитного риска. В рамках установленного кредитного лимита данной организации предоставляются кредиты, кредитные линии и банковские гарантии для выполнения обязательств по государственным контрактам на подрядные работы.

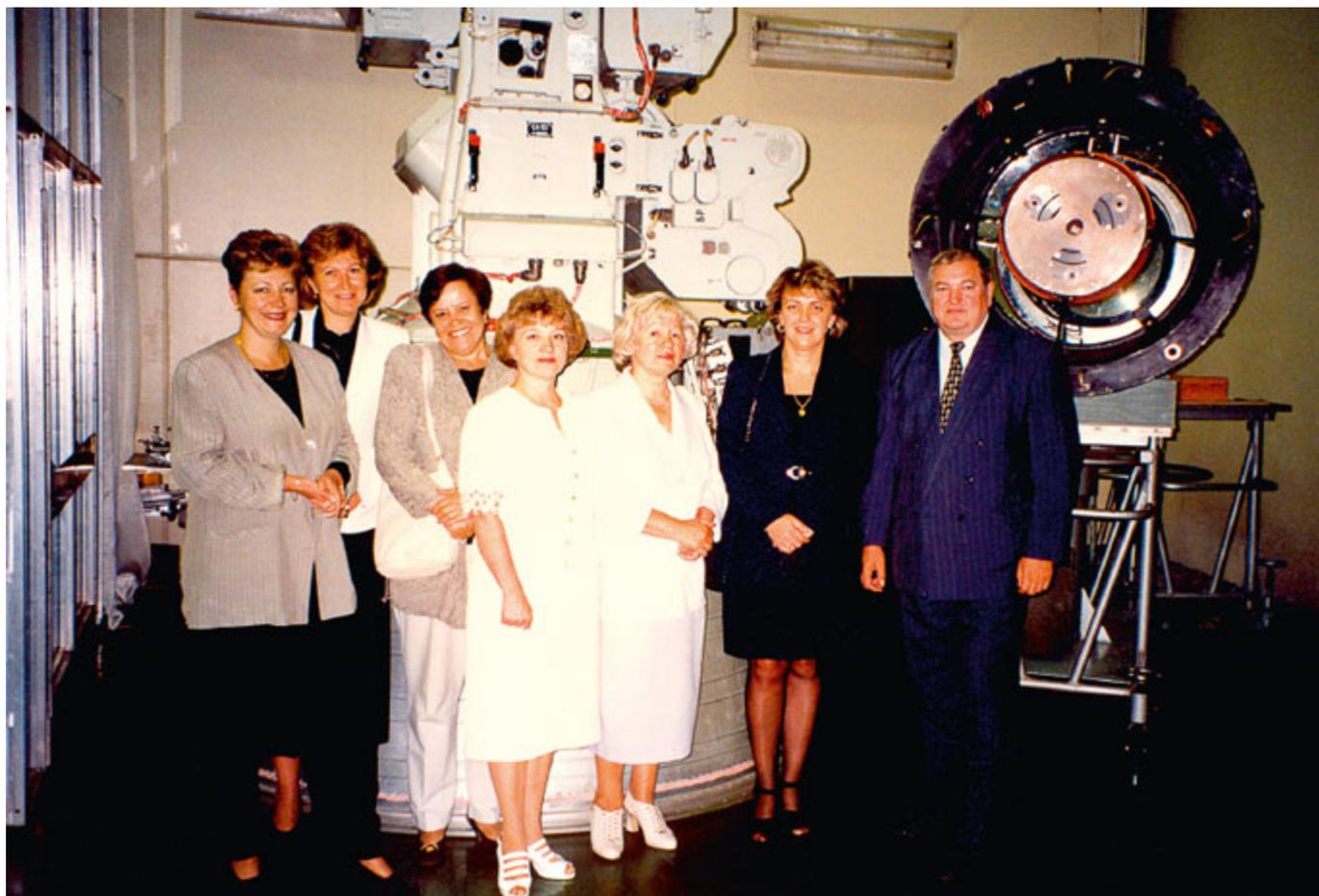
Кредитование

Основные цели кредитной политики банка «Возрождение» в 2012 году состояли в удержании позиций на рынке корпоративного кредитования в условиях сдержанного роста российской экономики. Относительно невысокий спрос на кредитные продукты со стороны юридических лиц ставил перед Банком задачу повышения их доходности. Кроме того, в отчетном периоде Банк уделял повышенное внимание поддержанию лояльности клиентов, а также сокращению проблемной задолженности, мониторингу и диверсификации кредитных рисков.

Основные принципы и условия кредитования корпоративных клиентов Банка в 2012 году оставались неизменными: преимущество отдавалось корпоративным клиентам с надежной репутацией и положительной кредитной историей, устойчивым финансовым состоянием и безусловной платежеспособностью. По итогам года корпоративный кредитный портфель Банка увеличился по сравнению с предыдущим отчетным периодом на 9,3 % до 123,5 млрд руб. При этом портфель ссуд МСБ составил 77,3 млрд руб.

В 2012 году Банку удалось сохранить качество корпоративного кредитного портфеля Банка на приемлемом уровне. Доля проблемной задолженности на конец отчетного периода составила

10,7 %, а уровень покрытия проблемной задолженности резервами — 102,5 %.



1995 ГОД. ПОСЕЩЕНИЕ КРАСНОГОРСКОГО МЕХАНИЧЕСКОГО ЗАВОДА ИМ. С. А. ЗВЕРЕВА

Лизинг и факторинг

В 2012 году банк «Возрождение» продолжил развитие факторинга. По итогам года портфель вырос более чем в 2 раза, а клиентская база увеличилась в 1,5 раза. Стратегический подход Банка к предоставлению услуг по факторингу состоит в развитии отношений с поставщиками и покупателями корпоративного клиента, что дает возможность финансировать всю цепочку в рамках одного Банка. Основными клиентами банка «Возрождение» по факторингу являются продавцы и производители продуктов питания, упаковочных материалов, бытовой техники, электроники, строительных товаров, а также логистические компании.

Торговое финансирование

Динамика объемов торгового финансирования в банке «Возрождение» несколько замедлилась на фоне общей тенденции по снижению спроса на кредитные продукты в корпоративном сегменте. Наиболее востребованными в 2012 году оказались долгосрочные инвестиционные кредиты под гарантии национальных экспортных агентств, привлекаемые на модернизацию производственных мощностей. В рамках краткосрочного кредитования объемы собственных пассивов в иностранной валюте позволили Банку финансировать внешнеторговые контракты клиентов, не привлекая ресурсы иностранных банков. Размер портфеля торгового финансирования в 2012 году превысил эквивалент суммы в 100 млн долларов США.

Средства корпоративных клиентов

Активные операции Банка в корпоративном сегменте в значительной части фондируются за счет средств юридических лиц — клиентов Банка. На фоне сокращения в 2012 году рынка свободных средств корпоративных клиентов банк «Возрождение» уделял большое внимание формированию ресурсной базы.

Оперативно реагируя на рыночные изменения, Банк в течение года несколько раз корректировал процентные ставки, стремясь предложить клиентам выгодные условия. По состоянию на 1 января 2013 года сумма депозитов корпоративных клиентов несколько превысила плановые значения, при этом средняя ставка по портфелю привлеченных срочных ресурсов осталась в прогнозируемых пределах.

Общий объем привлечения срочных корпоративных ресурсов по итогам 2012 года составил 25,9 млрд руб. Портфель депозитов юридических лиц по итогам отчетного периода почти на 6,4 млрд превысил уровень 2011 года. Большая часть ресурсов размещена клиентами на сроки от года до полутора лет. Основными вкладчиками банка «Возрождение» из числа юридических лиц выступают финансовые организации, а также производственные компании и предприятия сферы услуг. Общий объем средств корпоративных клиентов Банка по итогам года увеличился на 17,3 % до 61,9 млрд руб.

В 2012 году Банк продолжил работу по привлечению средств от традиционных партнеров: ОАО «АИЖК», региональных и муниципальных администраций, страховых компаний. В отчетном периоде Банк получил аккредитацию в Российском союзе автостраховщиков (РСА) и Национальном союзе страховщиков ответственности (НССО), в рамках взаимодействия с которыми были привлечены срочные ресурсы на срок свыше 1 года.

Таможенные платежи

В 2012 году банк «Возрождение» активно развивал сотрудничество с таможенными органами, выступая гарантом для своих корпоративных клиентов — участников внешнеэкономической деятельности. Банк является уполномоченным банком, обладающим правом выдачи банковских гарантий в обеспечение уплаты таможенных платежей.

С сентября 2012 года Федеральной таможенной службой России Банку был практически удвоен лимит выдачи банковских гарантий в пользу таможенных органов (до 3,5 млрд руб.). При этом максимально допустимая сумма одной банковской гарантии составила 700 млн руб. Важным видом обеспечения по таможенным гарантиям в отчетном периоде стали договоры страхования, под которые были выданы гарантии на общую сумму 812 млн руб.

В 2012 году банк «Возрождение» начал сотрудничество с новым координатором таможенных карт «РАУНД». Одновременно Банк был выбран первым расчетным центром нового координатора. В декабре 2012 года выпущена первая таможенная карта «РАУНД» для клиента банка «Возрождение» и проведена первая транзакция.

В отчетном периоде Банком начата работа по внедрению технологии удаленной оплаты таможенных платежей с рабочего места клиента через «Личный кабинет». Данный функционал позволит клиенту, осуществляющему электронное декларирование, производить оплату таможенных платежей удаленно.

Дистанционное обслуживание

В 2012 году Банк «Возрождение» продолжил развитие дистанционных каналов обслуживания клиентов, которые рассматриваются в качестве одного из важнейших источников непроцентных доходов в корпоративном сегменте. По итогам года доля платежей, совершенных клиентами по удаленным каналам, в общем количестве транзакций достигла 83 %. Наиболее востребованными продуктами дистанционного банковского обслуживания были сервисы «Интернет-Клиент», «Корпоративный контроль», «Расчетный центр корпорации», «Защищенная электронная почта». Возрос и интерес крупных клиентов к продуктам Cash Management.

Банк предлагал гибкую тарифную политику для активных клиентов: были оптимизированы тарифы по валютным операциям, проводились акции по расчетно-кассовому обслуживанию в ряде регионов присутствия Банка, которые позволили привлечь новых клиентов и увеличить непроцентные доходы на 7,8 % по сравнению с 2011 годом. В перспективе Банк планирует создать тарифные планы в разрезе сегментов бизнеса, что позволит адресно предлагать наиболее востребованные услуги по наилучшей цене.

В 2013 году планируется перевод клиентов Банка на новую версию дистанционного банковского обслуживания, которая выведет удобство, качество обслуживания и безопасность расчетов на новый уровень.

Качество сервиса и лояльность

Банк «Возрождение» внимательно следит за качеством обслуживания корпоративных клиентов и постоянно работает над его улучшением. В Банке регулярно проводятся исследования в формате «Таинственный покупатель». Кроме того, в конце 2012 года началась подготовка к исследованию удовлетворенности клиентов малого, среднего и микробизнеса по методике TRiM. В Банке действует процедура реагирования на жалобы клиентов. Многие клиенты и потенциальные партнеры получили прекрасную возможность посетить специальные мероприятия, организованные Банком в рамках программы лояльности на лучших культурных площадках — во МХАТ им. Чехова, Третьяковской галерее и Царицыно, Петропавловской крепости.

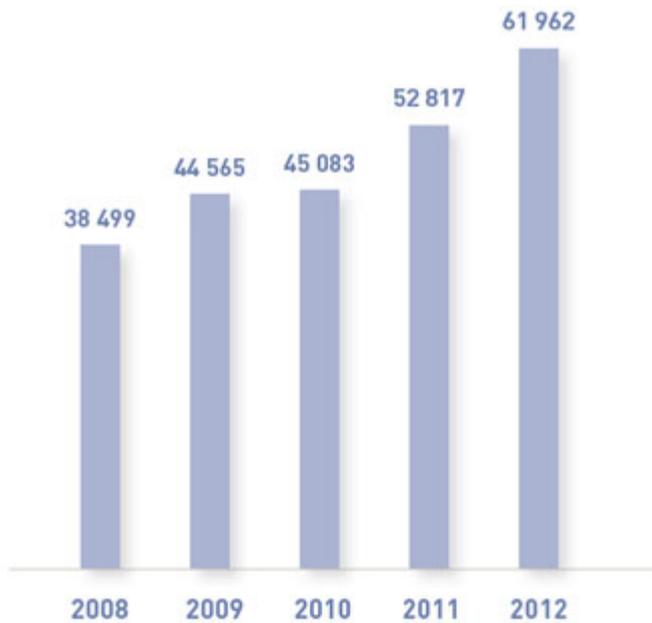
В 2012 году Банк активно развивал кросс-продажи. За год число продуктов на одного клиента выросло с 2,1 до 2,26.

Приоритеты развития корпоративного бизнеса

Ключевыми приоритетами банка «Возрождение» в развитии корпоративного бизнеса в 2013 году являются: диверсификация имеющейся клиентской базы; привлечение новых высокодоходных заемщиков; привлечение клиентов, размещающих срочные ресурсы; увеличение доли клиентов, приносящих комиссионные доходы. Кроме того, Банк намерен усилить влияние малого и среднего бизнеса на финансовый результат и сохранить лидерство на рынке по доле непроцентных доходов.

Повышение доходности корпоративного кредитного портфеля и улучшение его качества входят

Средства корпоративных клиентов, млн руб.



Средства корпоративных клиентов по отраслям экономики, 2012 г.

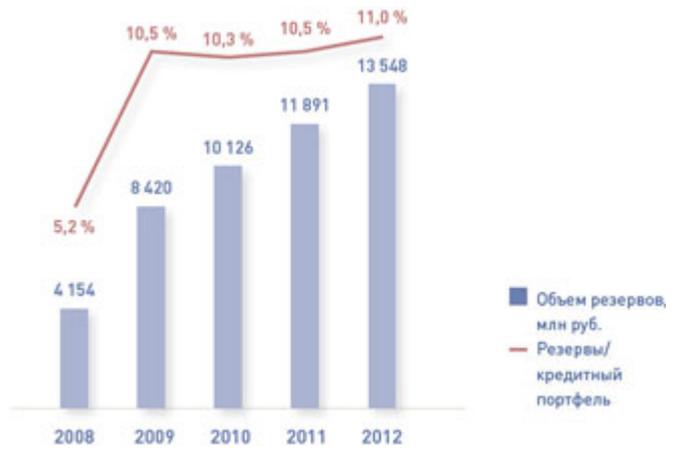


Отраслевая структура корпоративного кредитного портфеля, 2012 г.



Корпоративный кредитный портфель*, млн руб.

Качество корпоративного кредитного портфеля



* До вычета резерва под обесценение.