

## Депозитарное обслуживание

В 2003 году депозитарий Райффайзенбанка продолжал совершенствовать свою деятельность в соответствии с поставленной целью — оставаться среди ведущих провайдеров депозитарных услуг на внутреннем рынке. Заслуги Банка в этой области были отмечены в Euromoney Global Custody Handbook за 2003/2004. Это признание явилось серьезным вкладом в укрепление депозитарной сети группы Райффайзен в Западной и Центральной Европе.

Постоянное совершенствование бизнес-технологий и программного обеспечения позволили Банку расширить свою клиентскую базу посредством выхода на розничный рынок. Крупные корпоративные клиенты получили значительные преимущества, благодаря непрерывной разработке адаптированных решений для структурированных операций.

Осенью 2003 года Райффайзенбанк получил лицензию специализированного депозитария. Банк предпринял этот шаг в ожидании резкого подъема в области взаимных инвестиций и пенсионной реформы. Руководство Райффайзенбанка уверено, что благодаря существенным инвестициям, направленным на изучение спроса на рынке, обучение персонала и разработки в области технологий, Банк станет надежным партнером для своей новой, стремительно развивающейся группы клиентов — негосударственных пенсионных фондов и паевых инвестиционных фондов.

Планы на ближайшее будущее в данной области включают дальнейшее расширение спектра услуг, улучшение качества и формирование наиболее эффективного и профессионального депозитария в России.

Депозитарное обслуживание

# Операционное управление

## Управление денежными средствами и сопровождение сделок с капиталом

Услуги по управлению денежными средствами по-прежнему являются одной из приоритетных областей деятельности Райффайзенбанка. В 2003 году Банк постоянно увеличивал свою долю на рынке управления денежными средствами и расчетных услуг для корпоративных клиентов и финансовых институтов. Количество операций, обработанных операционным управлением Банка в 2003 году, составило приблизительно 2 миллиона, что свидетельствует о значительном (150%) росте по сравнению с предыдущим годом.

В настоящее время Райффайзенбанк активно реализует на рынке детально проработанный ряд услуг по управлению региональными денежными средствами, который пользуется спросом у ряда крупнейших российских и международных компаний и групп. Данные услуги включают различные сложные продукты в области управления региональными денежными средствами, ликвидностью и процентной ставкой для компаний.

Решения по управлению региональными денежными средствами, предлагаемые Райффайзенбанком, доступны в режиме offline и online и предоставляют клиентам ряд неоспоримых преимуществ:

- полный контроль в режиме реального времени за всеми платежами, осуществляемыми филиалами и удаленными подразделениями, включая возможность авторизации/отмены и дистанционный доступ к системам;
- централизованное управление средствами из одного финансового центра — оптимальное использование денежных средств;
- защита денежных потоков компании от несанкционированных действий удаленных аффилированных компаний;
- возможность "фильтрации" в предоставлении прав доступа филиалам и удаленным подразделениям;
- высокий уровень безопасности;
- разнообразные услуги по получению информации по счетам, включающие возможность получения данных "внутри" одного дня (intra-day)/в режиме реального времени, в том числе по счетам корпоративных клиентов.

Райффайзенбанк предлагает различные варианты пулов, например, "Notional Cash Pooling" и "Zero-Balancing".

Услуги по управлению денежными средствами являются долгосрочным приоритетом для Райффайзенбанка; соответствующий ряд продуктов постоянно меняется с учетом конкретных требований клиентов Банка. Наши специалисты в области информационных технологий (ИТ) обладают обширным опытом совмещения систем Райффайзенбанка с бухгалтерскими системами корпоративных клиентов.

## Услуги высочайшего качества

По мере расширения деятельности в данной области все большее значение приобретает качество предлагаемых услуг. Райффайзенбанк придерживается по отношению к своим клиентам "Политики предоставления услуг высочайшего качества" (Superior Quality Service), которая направлена на удержание ценных клиентов и постоянно стимулирует привлечение новых российских и международных компаний и банков на обслуживание в банковскую сеть группы Райффайзен.



Основой политики предоставления услуг высочайшего качества являются:

- широкий ассортимент продуктов по сопровождению сделок с капиталом как на региональном, так и на международном уровне;
- конкурентные условия;
- “адаптированные” решения, разработанные совместно с клиентами Банка;
- надежная поддержка ИТ, благодаря чему продукты по управлению денежными средствами прежде всего ориентированы на клиента;
- превосходные технологии, обеспечивающие клиентам своевременные услуги высокого качества, а также надежные внутренние процедуры управления операционным риском.

### Поддержка ИТ

Постоянное развитие инфраструктуры ИТ Райффайзенбанка имеет ключевое значение. Банк использует передовые западные банковские технологии в сочетании (при необходимости) с собственным программным обеспечением. Эти системы позволяют Банку значительно повысить уровень автоматизации обработки данных и упростить различные важные циклы “сквозной” обработки транзакций (Straight-Through Processing).

### Международные расчеты

Международная банковская группа Райффайзен является крупным игроком на рынке операционных услуг и услуг по управлению денежными средствами в странах Центральной и Восточной Европы. В качестве члена этой группы, а также в качестве участника ряда международных банковских объединений Райффайзенбанк имеет возможность предложить своим клиентам высочайшие международно-признанные стандарты обслуживания как на локальном, в рамках банковской сети Райффайзен, так и на международном уровнях.

Райффайзенбанк полностью интегрирован в различные региональные и глобальные продукты группы Райффайзен и предоставляет возможность “cross-border margin pooling” — как инструмента для компаний, нацеленного на оптимизацию процентного дохода на региональном уровне. Данный инструмент позволяет крупным компаниям и их аффилированным структурам управлять региональными денежными средствами и ликвидностью.



## Филиал "Северная Столица" в Санкт-Петербурге

В результате постоянной и интенсивной маркетинговой деятельности корпоративного подразделения филиала Банка, Райффайзенбанк приобрел новых клиентов из числа крупных и средних российских компаний, а также установил перспективные контакты с потенциальными клиентами, заинтересованными в получении банковских услуг. Сегодня клиенты филиала Банка представляют различные отрасли экономики, в том числе производство пищевых продуктов и напитков, полиграфическую, горнодобывающую, целлюлозно-бумажную и лесную промышленности, в их число входят складские и транспортные предприятия, строительные компании, автомобильные дилеры, предприятия розничной торговли и т. д. В 2003 году кредитный портфель филиала вырос в четыре раза и к концу 2003 года достиг 100 миллионов долларов США.

Для расширения своего присутствия в Санкт-Петербурге Райффайзенбанк планирует открыть в городе дополнительные отделения. В новых помещениях будет использоваться концепция и структура "Model Branch", которой придерживаются все московские отделения Банка и филиал "Северная Столица", что позволит нашим клиентам получать качественные услуги единого уровня в любом отделении Райффайзенбанка по всей стране.

В течение года численность сотрудников филиала выросла с 40 до 75 человек, при этом наиболее быстрый рост численности отмечен в подразделениях потребительского кредитования и расчетно-кассового обслуживания. Для филиала были арендованы дополнительные площади; кроме того, в новом торговом центре на Мурманском шоссе (Ленинградская область) была открыта дополнительная операционная касса.

2003 год был очень удачным в сфере банковского обслуживания частных клиентов в таких областях как открытие счетов, выпуск карт и кредитование. В течение года количество частных клиентов увеличилось более чем в три раза и достигло 5 300 человек, а портфель потребительских кредитов на конец 2003 года превысил 22 миллиона долларов США и продолжает неуклонно расти. Расширение сети банкоматов по-прежнему является важным элементом деятельности Банка. В 2003 году в различных районах города было установлено 12 банкоматов Райффайзенбанка.

Большой успех программы автокредитования Райффайзенбанка привлек всех крупнейших автомобильных дилеров Санкт-Петербурга, число которых уже достигло 48. Для обеспечения эффективного и качественного обслуживания клиентов и партнеров Банка в рамках филиала было открыто новое подразделение по обслуживанию физических лиц и планируется дальнейшее расширение деятельности в этой области.

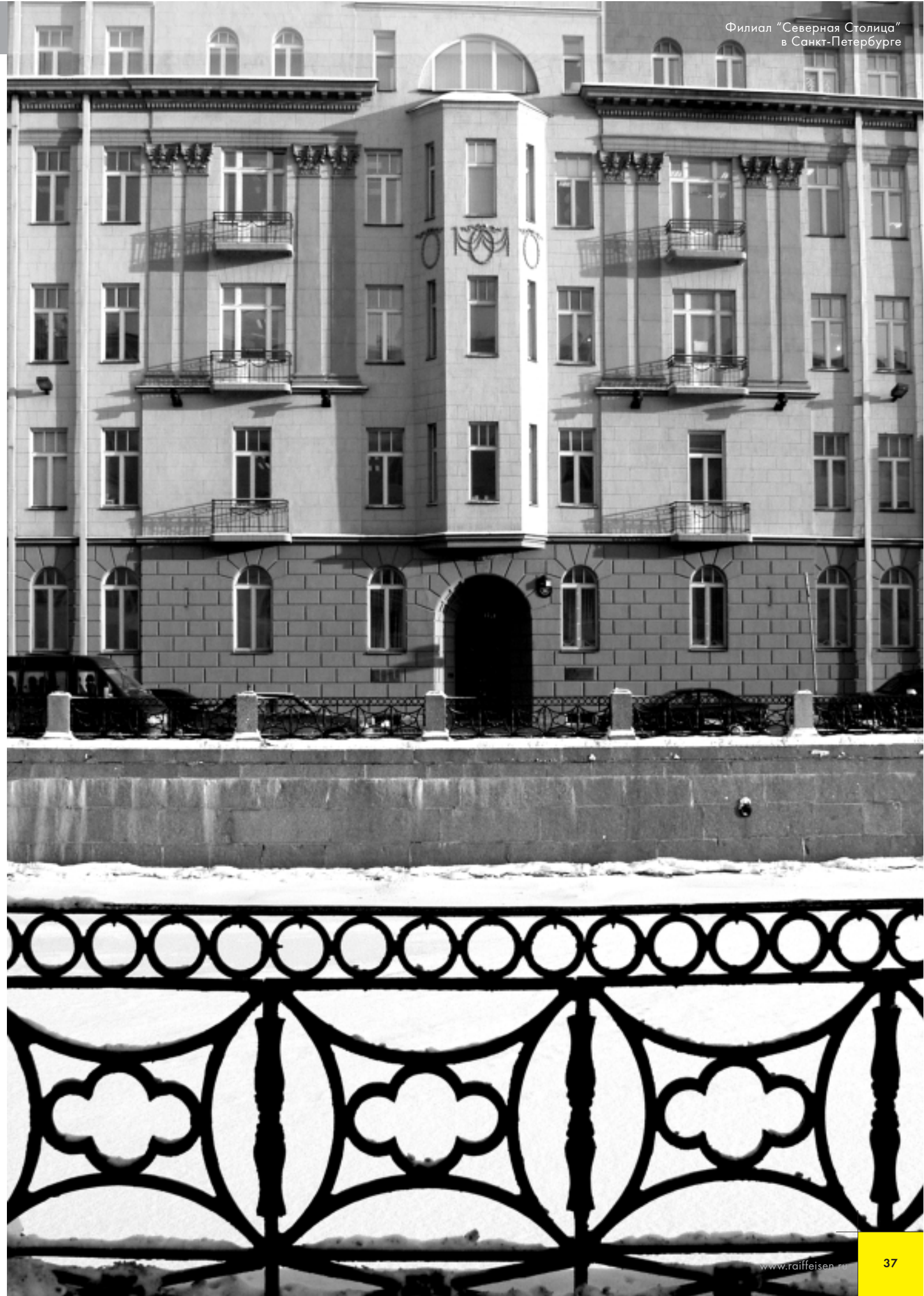
Для продвижения бренда и продуктов Райффайзенбанка филиал "Северная Столица" в течение года стал членом нескольких профессиональных объединений. Членство Банка и его активное участие в деятельности таких организаций как Ассоциация Банков Северо-Запада, Ассоциация Совместных Предприятий, Американская Торгово-Промышленная Палата и Санкт-Петербургская Международная Бизнес-Ассоциация, безусловно, способствуют поддержанию имиджа Райффайзенбанка и помогают вести маркетинговую деятельность среди наиболее перспективных предприятий региона.

Для увеличения ценности своих продуктов Райффайзенбанк разработал несколько программ обслуживания постоянных клиентов, которые были введены в действие с помощью наших партнеров. В числе этих программ VIP-карты торговой сети "Лаверна" (товары для дома и ремонта), скидки в оздоровительном центре "Сан-Сити" и программа партнерства с автомобильным дилером "Рольф".



Филиал "Северная Столица" в Санкт-Петербурге

Филиал активно участвует в общественной жизни города, выступая спонсором международного фестиваля "Площадь искусств", одного из ярчайших культурных событий города, а также международного теннисного турнира "Saint Petersburg Open", важнейшего спортивного события в жизни города.



## Управление активами и пенсионная реформа

Долгожданная реформа системы обязательного пенсионного обеспечения в России была запущена в 2003 году. Реформы, которые в настоящее время проходят в России, во многом повторяют реформы некоторых стран Центральной и Восточной Европы и СНГ, продвигаясь от советской распределительной системы (выплата пенсий из текущих доходов) к западной практике — системе накопительного/добровольного пенсионного страхования. Более 42 миллионов граждан России могут теперь сделать выбор: инвестировать свои пенсионные накопления 2-го компонента (обязательный компонент) в Государственный пенсионный фонд России (ПФР) и/или в частные финансовые институты, т. е. в управляющие компании (УК) или негосударственные пенсионные фонды (НПФ), начиная с 2003 и 2004 года соответственно.

Группа Райффайзен обладает обширным опытом в области управления активами и пенсионными фондами в Австрии и Восточной Европе. Начало пенсионной реформы в Российской Федерации подчеркнуло актуальность и значимость усилий группы Райффайзен по формированию портфеля более диверсифицированных продуктов в области управления активами и более диверсифицированных пенсионных продуктов для населения России.

В качестве первого шага в этом направлении Райффайзенбанк подписал агентское соглашение с Deutscher Investment Trust (дочерняя компания Dresdner Allianz) на распространение паевых инвестиционных фондов (ПИФы). Проект успешно начался 1 января 2004 года и уже вызвал большой интерес частных инвесторов к предлагаемым продуктам по управлению активами. Учитывая большой интерес к этой области, Райффайзенбанк уже запланировал на первое полугодие 2004 года создание компании по управлению активами, которая предложит широкий спектр продуктов, включая открытые и интервальные ПИФы, доверительное управление активами для негосударственных пенсионных фондов, а также доверительное управление активами для физических лиц.

В дополнение к управлению активами Райффайзенбанк планирует принимать активное участие в пенсионной реформе в России и стать одним из крупнейших игроков на рынке в данном секторе. Банк предложит пенсионные продукты корпоративным и частным клиентам Райффайзенбанка. Банк также планирует развивать спектр услуг, предлагаемых в управлении активами состоятельным частным клиентам, используя при этом индивидуальный подход.

Перспективу развития деятельности по управлению активами в России на ближайшие 5–10 лет можно охарактеризовать как позитивную и оптимистичную. Планы осуществления таких проектов четко демонстрируют готовность группы Райффайзен работать на российском рынке, а также ее способность быстро реагировать на текущие возможности рынка.

