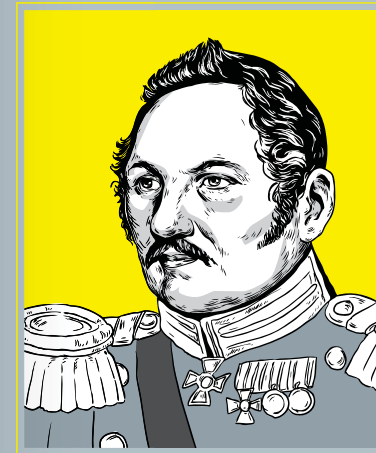


Юлиус Пайер

АВСТРИЙСКИЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬ И ПУТЕШЕСТВЕННИК
1842-1915

В ходе двухлетней австро-венгерской полярной экспедиции, вместе с Карлом Вейпрехтом, Юлиус Пайер открыл острова Земли Франца-Иосифа и составил первую карту архипелага. 22 августа 1872 года парусно-паровая шхуна «Адмирал Тегетгофф» была затерта льдами и дрейфовала более года в северном направлении. Экспедицию вынесло к берегам неизвестной земли, которую они назвали в честь австрийского императора Франца Иосифа I. В течение двух зимовок Пайер совершил несколько поездок на санях по архипелагу, результатом которых стала первая карта Земли Франца-Иосифа.

Свое путешествие по Арктике Пайер описал в книге «725 дней во льдах Арктики». В 2005 году в Австрии была выпущена серия юбилейных монет «Юлиус фон Пайер и Карл Вейпрехт».



Фаддей Беллинсгаузен

РУССКИЙ МОРЕПЛАВАТЕЛЬ И ИССЛЕДОВАТЕЛЬ
1778-1852

Первооткрыватель Антарктиды, начальник кругосветной антарктической экспедиции, отправленной в 1819 году. Посреди постоянных трудов и опасностей, на двух небольших парусных судах, не приспособленных для плавания во льдах, он много сделал для исследования южнополярных стран. Поход экспедиции Беллинсгаузена по справедливости считается одним из самых важных и трудных из когда-либо совершенных. По возвращении из антарктической «кругосветки» Беллинсгаузен два года командовал флотским экипажем, в 1826 году возглавил флотилию в Средиземном море, участвовал в осаде и штурме Варны.

Биографы Беллинсгаузена отмечали его доброжелательность и хладнокровие: он сохранял присутствие духа как под неприятельским огнем, так и в борьбе со стихией.

Остров Пайера

остров в центральной части Земли Франца-Иосифа, названный в честь первооткрывателя — Юлиуса Пайера.

ПРИМЕНЕНИЕ:

навигация,
картография,
география

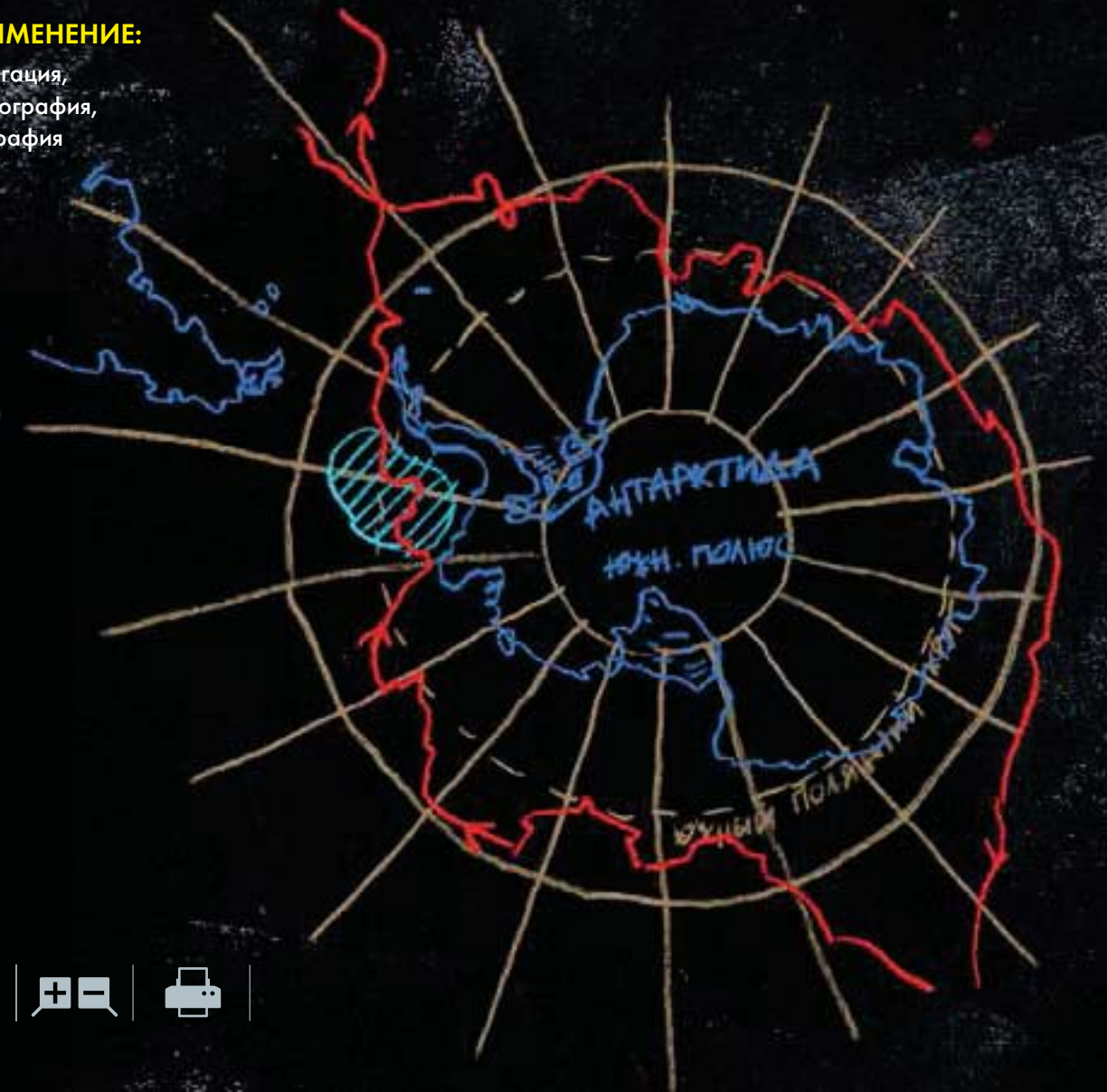


Море Беллинсгаузена

носит имя русского мореплавателя Фаддея Беллинсгаузена, который первым исследовал эти места в 1821 году.

ПРИМЕНЕНИЕ:

навигация,
картография,
география





ОБЗОР НАПРАВЛЕНИЙ БИЗНЕСА

- Работа с корпоративными клиентами 31
- Обслуживание государственных учреждений 36
- Корпоративное финансирование
и инвестиционно-банковские операции 37
- Работа с финансовыми институтами 39
- Депозитарное обслуживание 40
- Private Banking 41
- Работа с малым и микро бизнесом 42
- Работа с частными клиентами 43
- Дочерние компании 50

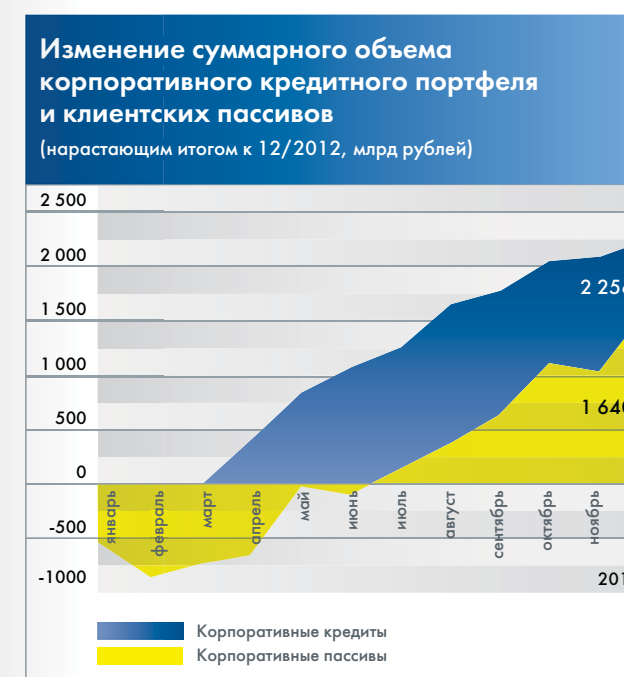


Работа с корпоративными клиентами

Рынок корпоративного финансирования: вызовы и тенденции

Динамика развития рынка банковского кредитования корпоративных клиентов в 2012 году продемонстрировала существенное замедление относительно результатов предыдущего года¹.

Суммарный кредитный портфель российских банков увеличился на 12,7%, тогда как в 2011 году прирост портфеля составил 26%. В абсолютных цифрах, корпоративные клиенты заняли у банков дополнительно свыше 2,2 трлн рублей, на 40% меньше, чем годом ранее (+3,6 трлн рублей).



Источник: Центральный банк России, Райффайзенбанк

Слагаемые успеха: ответственность — прежде всего

Ответственное отношение к ведению бизнеса — основополагающий принцип работы дирекции финансирования и обслуживания корпоративных клиентов ЗАО «Райффайзенбанк», основа бизнес-модели корпоративного бизнеса Группы Райффайзен, важнейшая составляющая доверия и лояльности наших клиентов к банку.

В нашем понимании ответственность перед клиентом означает:

1. Готовность в любой момент времени предложить клиенту продукт или услугу, наилучшим образом отвечающие интересам бизнеса в конкретной рыночной обстановке.
2. Умение исполнить взятые на себя обязательства в полном объеме и точно в срок.
3. Приоритет долгосрочных перспектив развития взаимоотношений с клиентом над сиюминутными выгодами.

Следуя этим принципам, в 2012 году дирекция улучшила многие ключевые показатели эффективности работы: чистый процентный доход от активных и пассивных операций с клиентами увеличился на 14,7%, а чистый комиссионный — на 5,6%. Показатель операционных расходов к операционному доходу до вычета резервов снизился на 3,4 процентных пункта до 37,2%.

¹ Согласно данным ЦБ РФ и Райффайзенбанка

Достижения 2012 года стали результатом активной работы по расширению перечня кредитных и некредитных продуктов и услуг при сохранении их качества и ценовой привлекательности. Высоким спросом пользовались предложенные в 2012 году краткосрочные «казначейские» кредиты, а также разнообразные деривативные продукты, позволяющие клиентам эффективно хеджировать валютные и финансовые риски в рамках деривативных программ корпоративных казначейств, которые разрабатывались при активном участии и содействии банка. Продолжением наших усилий в данном направлении стали инвестиции в разработку онлайн системы, позволяющей клиентам самостоятельно осуществлять конверсионные операции в режиме удаленного доступа.

В условиях ограниченного спроса на кредитные ресурсы банк проводил взвешенную и ответственную политику в части кредитования, ставя своими целями:

- сбалансированный органичный рост портфеля относительно динамики клиентских пассивов;
- поддержание максимально комфортного уровня ликвидности, который бы обеспечивал высокую исполнительскую дисциплину даже в условиях системного дефицита ресурсов;
- повышение качества кредитного портфеля.



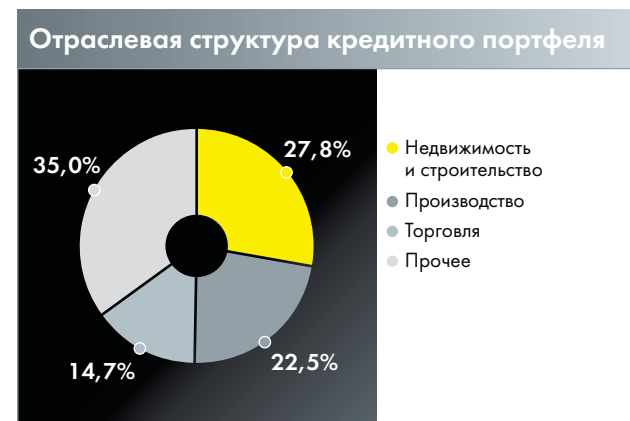
Источник: Райффайзенбанк

Активы

В условиях ограниченного и снижающегося спроса на кредитные ресурсы усилия дирекции в 2012 году были направлены прежде всего на поддержание стабильности объема работающих активов, оптимизацию кредитного портфеля с целью повышения его качества и доходности. В результате, по итогам года средний объем кредитного портфеля увеличился почти на 6,4 млрд рублей до более чем 255,2 млрд рублей (+2,6% к аналогичному показателю 2011 года). При этом объем балансовых резервов на возможные потери по ссудам сократился в течение года на 5,2%.

Рост качества кредитного портфеля был достигнут за счет увеличения объемов кредитов, выданных в 2012 году, клиентам с более высокими кредитными рейтингами, и/или улучшения структуры обеспечения кредитных и иных рисков заемщиков. Значимым достижением работы дирекции в данном направлении стало восстановление резервов в размере свыше 402 млн рублей.

Отраслевая структура корпоративного кредитного портфеля не претерпела существенных изменений в 2012 году. Следуя своей стратегии и универсальной модели бизнеса, Райффайзенбанк, по-прежнему, работает и расширяет присутствие, как в ключевых отраслях экономики России, так и во всех значимых и перспективных сегментах сферы производства и услуг.



Источник: Райффайзенбанк



Высокий интерес со стороны клиентов вызвали предложенные в 2012 году краткосрочные «казначейские» кредиты, ценовые условия и сроки предоставления которых выгодно отличали данный продукт от рыночных аналогов. Используя позитивный тренд на рынках долгового капитала (DCM), Райффайзенбанк предложил бизнесу кредиты, рефинансируемые последующим выпуском публичных долговых инструментов (бридж-финансирование). Одной из знаковых сделок года по данному инструменту стал кредит на сумму, эквивалентную 300 млн долларов США, предоставленный Райффайзенбанком одной из российских нефтедобывающих компаний в декабре 2012 года.

Достижениями дирекции в прошедшем году стали масштабные сделки в секторе информационных технологий и транспортной инфраструктуры. Так, при участии специалистов банка был организован первый в истории IT-сектора клубный кредит в размере 3,5 млрд рублей для ведущей российской компании-разработчика программного обеспечения. Не менее значимым событием года стало участие банка в финансировании сделки по консолидации активов портовой инфраструктуры одним из российских холдингов.

Таким образом, увеличение объемов кредитования бизнеса в ряде целевых «точек роста» позволило минимизировать негативное действие на портфель корпоративных кредитов банка общерыночной тенденции снижения спроса на заемные ресурсы.

Проектное финансирование

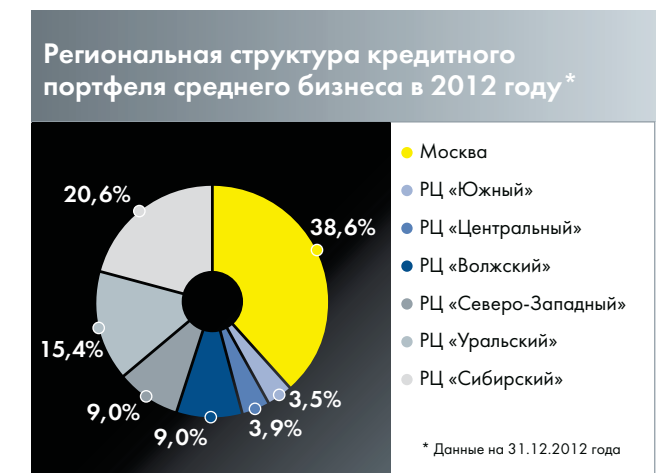
Объем портфеля сделок проектного финансирования банка не изменился по сравнению с 2011 годом и составил на 31 декабря 2012 года более 2 млрд долларов США, что соответствует порядка 30% общего корпоративного портфеля. Большая часть портфеля (около 92%) — это сделки по долгосрочному кредитованию коммерческой недвижимости. При этом кредитных соглашений о предоставлении «новых денег» в области проектного финансирования было подписано на рекордную сумму — более 510 млн долларов США. В том числе для финансирования офисов — 30,7%, торговой недвижимости — 34,4%, складской недвижимости — 25,2%, отелей — 9,7%, из них на рефинансирование готовых объектов — 87,9%, строительство — 12,1%.

В 2012 году Райффайзенбанк и GHP Group (ранее Fleming Family&Partners) подписали долгосрочное кредитное соглашение о финансировании строительства бизнес-центра Electro в Санкт-Петербурге. Размер кредита составит 35 млн долларов США. Бизнес-центр должен стать первым зданием в Санкт-Петербурге, соответствующим стандартам BREEAM, одним из самых распространенных методов оценки экологической эффективности зданий.

Обслуживание клиентов среднего бизнеса

Развитие сегмента среднего бизнеса и увеличение его доли в общем кредитном портфеле банка является одним из стратегических направлений развития Райффайзенбанка.

Обслуживание и кредитование предприятий среднего бизнеса осуществляется во всех регионах присутствия банка. В 2012 году наиболее активными регионами роста объемов данного сегмента бизнеса стали Москва, региональные центры «Сибирский» и «Уральский». Доля клиентов данных регионов в суммарном объеме ресурсов, предоставленных в рамках программы, составила 38,6%, 20,6%, 15,4% соответственно.



Источник: Райффайзенбанк

На конец 2012 года объем средств клиентов на расчетных и депозитных счетах в банке увеличился на 9%.

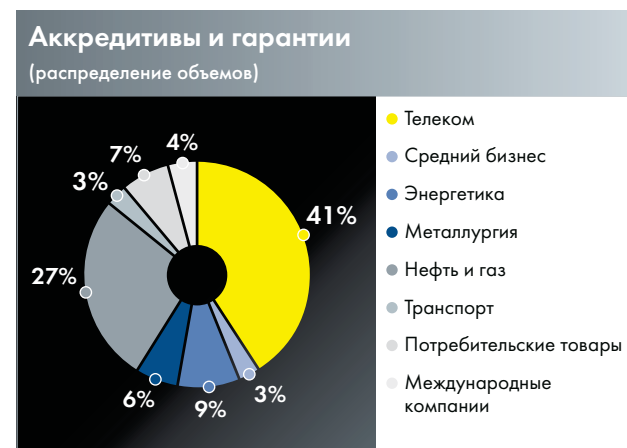
Выросло число заемщиков, которые пользовались кредитными продуктами по программе кредитования предприятий среднего бизнеса. Были разработаны и успешно реализованы новые кредитные продукты, что позволило предоставлять клиенту кредитные ресурсы еще более оперативно, сохраняя при этом высокое качество кредитного портфеля.

В 2012 году активным спросом со стороны клиентов среднего бизнеса пользовались документарные продукты, предлагаемые банком. Объем предоставленных гарантий и выпущенных банком аккредитивов клиентам среднего бизнеса вырос относительно показателей 2011 года на 30% и достиг 2,61 млрд рублей.

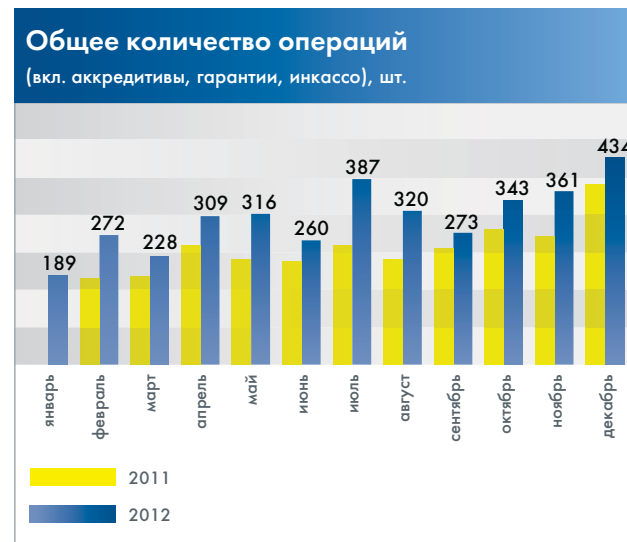
Документарные операции

Размер портфеля документарных инструментов, предоставленных банком клиентам, превысил по итогам года 72,2 млрд рублей. В течение всего года интерес бизнеса к неденежным формам расчетов и финансирования оставался стабильно высоким, отражая общую тенденцию — в условиях дефицита ликвидности и ограниченного доступа к кредитным ресурсам привлекательность документарного финансирования была очевидной. Объем выпущенных в течение года гарантий и аккредитивов превысил 40,7 млрд рублей.

Структура портфеля документарных операций была следующей:



Источник: Райффайзенбанк



Источник: Райффайзенбанк

В общем портфеле выпущенных аккредитивов и гарантий доля региональных клиентов составила 41% на конец 2012 г.

Существенно увеличилось количество документарных операций. Рост числа сделок по итогам года составил 29,8% относительно результатов предыдущего периода. Главным фактором увеличения объема операций стал спрос на инструменты документарного финансирования со стороны компаний среднего бизнеса, которые все активнее начинают использовать возможности документарного финансирования для развития бизнеса и оптимизации финансовых затрат.

Таким образом, высокие объемы и увеличение количества сделок с документарными инструментами стали основными стимулами роста дохода банка от документарного бизнеса с клиентами, который по итогам года превысил 1,18 млрд рублей, увеличившись на 23% относительно показателя за 2011 год.



Средства клиентов

Средний объем средств клиентов на расчетных и депозитных счетах в банке по итогам года увеличился более чем на 20,9 млрд рублей, продемонстрировав рост на 12,4%.



Источник: Райффайзенбанк

Поступательный приток средств клиентов позволил существенно ограничить влияние высоких процентных ставок на стоимость фондирования и, в конечном итоге, на ценовые параметры кредитного предложения для клиентов.

Управление ликвидностью

В 2012 году банк активно использовал продукты Cash Management для привлечения крупных международных компаний и холдингов, работающих на российском рынке, предлагая дополнительные возможности и комплексные услуги по оптимизации и управлению финансовыми потоками в рамках сложных корпоративных структур.

Активно развивались продукты линейки Cash Management. В конце года был запущен новый расчетный продукт для массового клиента — дебетовая корпоративная карта. Это позволит еще более укрепить лидирующие позиции банка на рынке коммерческих банковских карт.

Активно велась деятельность по совершенствованию подходов и методов продаж, что позволило качественно расширить клиентскую базу и получить хороший финансовый результат. За 2012 год более 200 компаний стали новыми корпоративными клиентами банка по продуктам Cash Management.

Дистанционное банковское обслуживание

Набор продуктов удаленного доступа для юридических лиц, предлагаемый банком, позволяет удовлетворить потребности и запросы клиентов из самых различных групп и отраслей.

Удобство и широкие функциональные возможности предлагаемых банком решений в области дистанционного обслуживания получили достойную оценку со стороны клиентов: количество клиентов-пользователей системы «Банк — Клиент» возросло более чем на 30% и превысило 29 тысяч, существенно возросли объемы операций. Ежедневно через каналы дистанционного банковского обслуживания осуществляется более 30 тысяч операций.

В целях совершенствования качества расчетно-кассового обслуживания в банке ведется активная работа по внедрению новой современной платформы по дистанционному обслуживанию корпоративных клиентов ELBRUS Internet. В новой системе реализованы требования директивы Группы Райффайзен по обеспечению информационной безопасности на основе самых высоких стандартов и лучшей мировой практики. В течение 2012 года началось активное тестирование новой системы рядом клиентов. Система получила высокую оценку пользователей.

Обслуживание государственных учреждений

ЗАО «Райффайзенбанк» рассматривает сотрудничество с органами государственной власти и государственными учреждениями как одно из важных направлений банковского бизнеса. В 2012 году банк подтвердил свои прочные позиции на высококонкурентном рынке банковских услуг, оказываемых государственным организациям.

Невысокий уровень кредитных рисков, присущий сегменту Public, обусловил рост интереса кредитных организаций к кредитованию публично-правовых образований, выход на рынок новых игроков и последовательное снижение ставок кредитования.

В течение 2012 года Райффайзенбанк принимал активное участие в аукционах на право предоставления кредитов региональным и местным органам власти. Несмотря на возросшую конкуренцию, банк смог сформировать хорошо диверсифицированный и доходный портфель, а отсутствие проблемной задолженности подтвердило правильность выбранной банком стратегии кредитования организаций госсектора. Банк продлил свою аккредитацию на всех электронных торговых площадках, проводящих торги на право оказания услуг государственным структурам.

Банк активно взаимодействует с международными финансовыми организациями в области финансирования энергосберегающих проектов и проектов, направленных на совершенствование коммунальной инфраструктуры.

Продолжается сотрудничество с Северной экологической финансовой корпорацией (НЕФКО) по кредитованию энергосберегающих проектов в городах на Северо-Западе России в рамках программы «Эко-эффективность».

Заключено соглашение с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР), в рамках которого будут предоставляться долгосрочные займы в национальной валюте в размере от 20 до 300 млн рублей. Средства пойдут на восстановительный ремонт, в котором нуждается муниципальная инфраструктура. Кредиты будут предоставляться преимущественно малым и средним муниципальным образованиям с населением менее 400 тысяч человек. Финансирование будет доступно как для администраций городов, так и для частных или муниципальных коммунальных компаний, занимающихся водо-, теплоснабжением, транспортными услугами. Максимальный срок погашения кредитов составит 10 лет, что делает эту программу уникальной для рынка.

Традиционно муниципальные образования зависят от краткосрочных бюджетных кредитов российских государственных банков, так что коммерческих альтернативных вариантов на данный момент нет.

Банк продолжил размещение депозитов государственных учреждений и подтвердил статус уполномоченной кредитной организации по привлечению временно свободных средств бюджетов г. Санкт-Петербурга, Красноярского края, Республики Коми, Вологодской и Кировской областей, а также ряда государственных корпораций — Фонда содействия реформированию ЖКХ, ГК «Олимпстрой», ОАО «РОСНАНО», Фонда инфраструктурных и образовательных программ ОАО «РОСНАНО». Райффайзенбанк полностью соответствует требованиям, предъявляемым Минфином России к финансовым организациям, в которых могут размещаться временно свободные бюджетные средства.

Начиная с 2012 года, банк вошел в число финансовых организаций, в которых размещает свободные средства городского бюджета правительство г. Москвы. Райффайзенбанк стал единственным негосударственным банком, в котором могут размещаться средства московского бюджета, что показывает исключительно высокую степень надежности.

Помимо обслуживания органов власти и госкорпораций банк продолжил работу с «малыми» предприятиями Public sector — некоммерческими организациями и бюджетными учреждениями. Не испытывая острой потребности в кредитных ресурсах, данный тип клиентов заинтересован в получении высококачественных услуг по расчетно-кассовому обслуживанию и зарплатным проектам с использованием банковских карт.



Корпоративное финансирование и инвестиционно-банковские операции

В 2012 году Райффайзенбанк продолжил успешную работу в области корпоративных финансов и инвестиционно-банковских операций.

Корпоративные облигации

На рынке рублевых облигаций Райффайзенбанк продолжил укреплять лидирующие позиции, выступив организатором 28 сделок общей номинальной стоимостью свыше 210 млрд рублей.

Среди знаковых сделок этого года можно отметить:

- рекордное с точки зрения объема размещение займа для ОАО «Вымпелком» (35 млрд рублей);
- дебютное размещение выпуска облигаций ОАО «Нефтяная компания «Роснефть» (20 млрд рублей);
- размещение выпуска облигаций с купоном, привязанным к инфляции, для ОАО «РЖД» (10 млрд рублей);
- размещение на локальном рынке номинированного в иностранной валюте займа для Внешэкономбанка (500 млн долларов США).

Группа Райффайзен также успешно выступила единственным организатором дебютного выпуска еврооблигаций, номинированного в российских рублях, для CAT FS (финансовой компании Группы Caterpillar, мирового лидера по производству строительного и горного оборудования, двигателей, работающих на природном газе и дизельном топливе, а также промышленных газовых турбин и дизель-электрических локомотивов).

Результаты работы банка в очередной раз были высоко оценены как клиентами-эмитентами, так и участниками рынка корпоративных облигаций.

Согласно опросу информационного агентства Cbonds, опыт и профессионализм сотрудников были отмечены в следующих номинациях:

- Лучшая аналитика по рынку облигаций (1-е место)
- Лучший инвестиционный банк по работе с I эшеломом заемщиков (3-е место)
- Лучший инвестиционный банк по работе со II-III эшеломом заемщиков (2-е место)
- Лучший sales на рынке облигаций (2-е место)

Сотрудники Райффайзенбанка также удостоились высших номинаций в категориях «Лучший аналитик по макроэкономике» и «Лучший аналитик по долговому рынку».

Синдицированное кредитование

Первая половина 2012 года характеризовалась невысокой активностью на российском рынке синдицированного кредитования. Основной объем сделок пришелся на второе полугодие, немного не дотянув до объемов предыдущего года. По-прежнему, большая часть сделок приходилась на клубные кредиты. Практически все сделки 2012 года — это синдицированные и клубные кредиты в иностранной валюте (в основном, в долларах США) для компаний ресурсного сектора экономики с преобладанием нефтегазового сектора и банков.

В 2012 году Группа Райффайзен подтвердила свою позицию одного из лидеров рынка синдицированного кредитования, выступив организатором и букраннером сделок для российских компаний — как среднего уровня капитализации, так и первоклассных заемщиков — сферы ТЭК, химической промышленности, горнодобывающей, автомобилестроительной и транспортной отраслей — и кредитов для финансовых институтов на общую сумму более 10 млрд долларов США. Кредиты выдавались на цели финансирования торговли, для финансирования оборотного капитала, инвестиций и приобретения активов, расширения и модернизации производства.

Среди знаковых сделок на рынке синдицированного кредитования 2012 года, организатором которых выступил Райффайзенбанк, можно выделить следующие:

- март 2012 года — мультивалютная срочная и возобновляемая кредитные линии в сумме до 750 млн долларов США для ЗАО «Антипинский НПЗ» сроком на 5 лет с обеспечением в виде элементов предэкспортного и проектного финансирования;
- октябрь 2012 года — синдицированный кредит для ОАО «БИНБАНК» на сумму 55 млн долларов США сроком на 1 год, в ходе синдикации которого сумма сделки была увеличена до 80 млн долларов США;
- октябрь 2012 года — реструктуризация задолженности Группы ЧТПЗ в виде двух синдицированных кредитов (заемщики Челябинский и Первоуральский заводы) с единым пулом обеспечения и под государственную гарантию. Райффайзенбанк выступил в роли совместного координатора и организатора сделки;

- декабрь 2012 года — синдицированный кредит для финансирования Группы «Сумма» для приобретения акций ОАО «Дальневосточное морское пароходство» (Группа FESCO) на сумму 800 млн долларов США;

- декабрь 2012 года — кредит для ЗАО «Банк Русский Стандарт» на сумму 4 млрд рублей сроком на 1 год с возможностью продления еще на 1 год;

- декабрь 2012 года — дебютная синдицированная сделка предэкспортного финансирования для компании группы УРАЛХИМ на сумму 220 млн долларов США сроком на 5 лет, предоставленного в евро. Райффайзенбанк выступил агентом по документации по сделке, а также одним из паспортных банков.

По данным информационного агентства Sбonds, по результатам 2012 года Группа Райффайзен занимает второе место в рейтинге организаторов синдицированных кредитов на российском рынке по количеству сделок.



Работа с финансовыми институтами

В 2012 году Райффайзенбанк вновь подтвердил свои лидирующие позиции в области организации синдицированных кредитов и облигационных займов для российских финансовых институтов. Среди клиентов банка можно отметить следующие финансовые институты: АКБ «Абсолют Банк» (ЗАО), ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», ОАО «БИНБАНК», ОАО «ВЭБ-Лизинг», ЗАО КБ «ДельтаКредит», ООО «Домашние деньги», Евразийский Банк Развития, ЗАО «Европлан», КБ «Локо-Банк» (ЗАО), ОАО «МСП Банк», АКБ «Пробизнесбанк» (ОАО), ОАО «РЕСО-Гарантия» и ЗАО «Банк Русский Стандарт».

Райффайзенбанк продолжил развивать сотрудничество с международными банками развития и экспортно-кредитными агентствами стран, с компаниями которых у клиентов банка сложились устойчивые отношения. Благодаря этому был расширен список инструментов торгового финансирования для клиентов, а также привлечено долгосрочное финансирование на привлекательных для российских импортеров условиях.

В 2012 году были усовершенствованы процессы осуществления платежей для банков-нерезидентов Российской Федерации, что положительно отметили существующие и потенциальные клиенты, интересующиеся расчетами в рублях.

Прошедший год показал рост интереса небанковских финансовых институтов, особенно страховых и управляющих компаний, к размещению временно свободных средств, в том числе средств пенсионных накоплений, во вклады. Этому также способствовало внедрение банком новых депозитных продуктов. Кроме того клиентами были востребованы услуги по расчетно-кассовому обслуживанию и продуктам Cash Management, что позволило нарастить объемы пассивной базы. Также банком было подписано генеральное соглашение с Федеральным казначейством о размещении средств федерального бюджета на банковских депозитах.

Депозитарное обслуживание

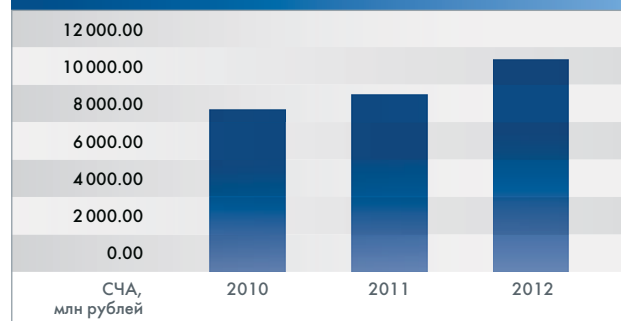
2012 год стал знаковым для учетной инфраструктуры рынка ценных бумаг в России. 6 ноября 2012 года Небанковская кредитная организация ЗАО «Национальный расчетный депозитарий» получила статус Центрального депозитария. Наличие Центрального депозитария позволит осуществлять учет прав на ценные бумаги в соответствии с международными стандартами, снижая при этом риски для участников рынка и делая учетную систему более прозрачной. В рамках Комитета пользователей услуг НКО ЗАО НРД, в который входят ведущие российские депозитарии, ЗАО «Райффайзенбанк» участвовало в одобрении ряда документов, регулирующих деятельность Центрального депозитария, тем самым способствуя становлению важнейшего инфраструктурного института на рынке ценных бумаг.

В рамках интеграционных процессов двух крупнейших депозитариев российского рынка ценных бумаг — ЗАО ДКК и НКО ЗАО НРД — Райффайзенбанк в конце года успешно завершил перевод активов своих клиентов в НКО ЗАО НРД, минимизировав расходы, связанные с интеграцией.

В 2012 году в пятый раз депозитарию Райффайзенбанка был присвоен наивысший рейтинг в сфере предоставления депозитарных услуг на российском рынке ценных бумаг клиентам-нерезидентам. Опрос проводит Global Custodian — авторитетное издание в мировой индустрии кастодиальных услуг.

Главным направлением деятельности специализированного депозитария ЗАО «Райффайзенбанк» является обслуживание паевых инвестиционных фондов, в состав активов которых наряду с российскими финансовыми инструментами входят иностранные ценные бумаги. В связи с этим продолжилось усовершенствование технологической платформы специализированного депозитария, направленное на учет иностранных финансовых инструментов.

Объемы стоимости чистых активов (СЧА) паевых инвестиционных фондов, находящиеся на обслуживании в специализированном депозитарии ЗАО «Райффайзенбанк»



В 2012 году резко возросла стоимость чистых активов ПИФов, находящихся на обслуживании в специализированном депозитарии Райффайзенбанка.

Дальнейшее совершенствование программно-технического обеспечения позволит специализированному депозитарию Райффайзенбанка выполнять большой объем операций, осуществлять контрольные функции в соответствии с требованиями действующего законодательства.



Friedrich Wilhelm Raiffeisen (Private Banking)

2012 год прошел под знаком продолжающейся нестабильности мировых финансовых рынков и долгового кризиса в еврозоне, что привело к росту осторожности со стороны клиентов к операциям на финансовых рынках в целом и к инвестициям, сопряженным с рыночным риском, особенно. Нежелание принимать дополнительные риски в рамках своих портфелей сбережений также поддерживалось достаточно высоким (положительным в реальном исчислении) уровнем процентных ставок по депозитам в России. В связи с этим спрос клиентов в части инвестиционных продуктов был смещен в сторону инвестиций с минимальным риском.

Несмотря на это, для нас год оказался рекордным по объему средств, привлеченных в инвестиционные продукты, которые наши специалисты создают в сотрудничестве с другими подразделениями Группы Райффайзен в России и Австрии.

Такой уникальный результат стал возможен, в первую очередь, благодаря исключительному доверию клиентов к банку, а также высокому уровню профессионализма его инвестиционной команды, предлагавшей своевременные решения с гарантией возврата изначально вложенных средств.

Дальнейшее развитие получили в этом году и другие составляющие комплексного продуктового предложения Friedrich Wilhelm Raiffeisen. Был представлен новый сервис — консультирование по налоговым, юридическим и иным вопросам, связанным с владением крупным капиталом и структурированием активов. Клиенты смогли оценить поддержку банка и в нефинансовых вопросах: Friedrich Wilhelm Raiffeisen стремился предоставить своим клиентам возможность участия в разнообразных культурных мероприятиях. Самым знаковым из них в этом году стало празднование 100-летия одного из ведущих российских музеев — ГМИИ им. А. С. Пушкина.

2012 год, без сомнения, стал успешным годом в истории развития Friedrich Wilhelm Raiffeisen. Усилия команды получили признание не только клиентов, но и профессионального сообщества: подразделение Private Banking стало лауреатом премии SPEAR'S Russia Wealth Management Awards в номинации «Лучший иностранный банк, предоставляющий услуги частного банковского обслуживания и управления крупными состояниями для российских клиентов на территории РФ».

По-настоящему индивидуальные решения в сфере управления капиталом и кредитования, широкая продуктовая линейка, а также высочайший уровень сервиса и надежности стали визитной карточкой Friedrich Wilhelm Raiffeisen и позволили еще раз доказать свою состоятельность в условиях крайне высокой конкуренции на рынке частных банковских услуг.

Работа с малым и микро бизнесом

Сегмент «микро» продемонстрировал существенный темп роста активов — 81%. Объем пассивов вырос незначительно (на 3%).

В 2012 году были запущены овердрафт для микро бизнеса и программа выдачи предварительно одобренных кредитов.

Доходы сегмента увеличились на 25%, до 1,1 млрд рублей, при этом операционные расходы снизились на 1%, до 874 млн рублей. В результате, сегмент «микро» смог существенно увеличить прибыльность, прибыль до налогообложения в 2012 году составила 234 млн рублей против 19 млн годом ранее.

Активы сегмента «малый» увеличились на 52%, рост пассивов составил 12%.

В течение 2012 года были упрощены процессы кредитования малого бизнеса, что позволило снизить время одобрения заявки на 39% с 23,8 до 14,4 дней. Были доработаны продукты «Овердрафт» и «Продукт для привлечения» (беззалоговый кредит), сокращен пакет документов для рассмотрения кредитной заявки.

Доходы сегмента увеличились на 41%, до 769 млн рублей, операционные расходы увеличились незначительно — на 4%, до 805 млн рублей. В результате сегмент «малый» смог существенно снизить убыток до налогообложения, с 280 млн в 2011 году до 92 млн в 2012 году. В целом прибыль сегмента малого и микро бизнеса составила 142 млн рублей.



Работа с частными клиентами

Потребительское кредитование

2012 год стал периодом существенного роста объемов выдачи кредитов, превысив показатели рекордного 2011 года.

В 2012 году:

- объем выданных кредитов составил 40,4 млрд рублей;
- рекордным месяцем по объему выданных кредитов стал октябрь — 5,06 млрд рублей;
- рост портфеля составил 30,7%.

В 2012 году банк снизил процентные ставки во всех сегментах в среднем на 1%. Также были увеличены максимальные суммы выдаваемых кредитов для большинства кредитных программ.

Банком был расширен сегмент и увеличены суммы кредитов по программе кредитования без подтверждения дохода в рамках предложения предварительно одобренных кредитов. В целом данный сегмент в 2012 году показал рост выдачи кредитов на 47% по сравнению с 2011 годом.

В 2012 году банк продолжил работу по улучшению процессов и сервисов для удобства клиентов. Была внедрена возможность заполнения заявки на потребительский кредит на сайте банка. Во втором полугодии 2012 года клиентам стала доступна возможность досрочного погашения кредита в день обращения, а к концу года в ряде отделений Москвы был запущен проект автоматизированного досрочного погашения. По итогам 2012 года банк в 2,5 раза увеличил долю экспресс-кредитов, в рамках которых решение по кредитной заявке принимается в течение часа.

Оптимизация внутренних процессов и повышение качества обслуживания привели к сокращению количества поступивших претензий клиентов по вопросам продажи и обслуживания продуктов в 2 раза.

Качество кредитного портфеля в 2012 году продолжило улучшаться благодаря ежегодному снижению уровня просроченной задолженности и внедрению новых уровней проверок кредитной истории клиентов на момент выдачи кредитов.



Источник: Райффайзенбанк



Источник: Райффайзенбанк



Источник: Райффайзенбанк

Автокредитование

В 2012 году было выдано 42 тысячи кредитов на общую сумму более 20 млрд рублей.

Большую долю составили кредиты, выданные по программе «Автоэкспресс», запущенной совместно с официальными дилерами General Motors, Mitsubishi и Suzuki в начале 2012 года. На конец года по данной программе был оформлен каждый четвертый кредит.

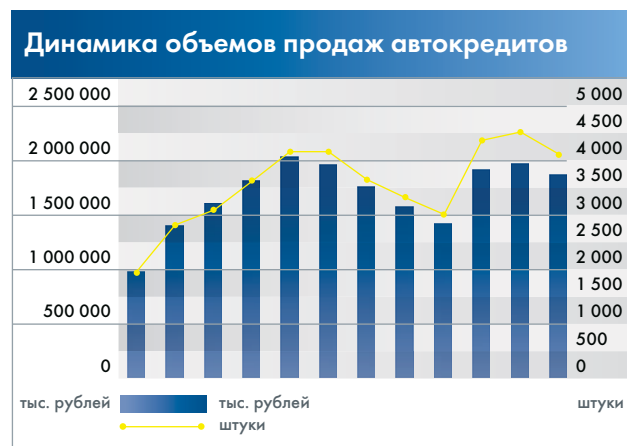
Новая для продуктового каталога Райффайзенбанка программа «Автоэкспресс», подразумевающая принятие кредитного решения в течение 2-х часов с момента подачи заявки, нашла широкий отклик у автопроизводителей и автодилеров и пользуется популярностью у клиентов. Она обеспечивает простоту и удобство оформления кредита. В течение года программа была расширена на все марки автомобилей иностранного производства, как новые, так и поддержанные.

Совместно с General Motors запущена программа автокредитования «Кредит для всех», в рамках которой минимальный возраст заемщика снижен до 21 года, а минимальный стаж работы на последнем месте — до одного месяца.

Развитие продуктовой линейки остается одним из приоритетных направлений работы. Помимо разработки и запуска новых предложений в течение 2012 года велась активная работа по оптимизации действующих программ.



Источник: Райффайзенбанк



Источник: Райффайзенбанк

Сегмент автомобилей с пробегом в настоящий момент является одним из самых перспективных для развития бизнеса. По программам кредитования поддержанных автомобилей, приобретаемых как у официальных, так и у неофициальных дилеров, размер минимального первоначального взноса при предоставлении 2-х документов был снижен до 20%.

Для приобретения нового автомобиля иностранного производства максимальная сумма кредита была увеличена с 700 тысяч до 900 тысяч рублей при предоставлении клиентом 2-х документов.

В 2012 году активно развивались и пользовались достаточно высоким спросом совместные программы с автопроизводителями, поскольку они позволяют предлагать клиентам более привлекательные условия, в том числе пониженную процентную ставку со стороны банка и дополнительные скидки и дотации со стороны автопроизводителя или дилера.

Райффайзенбанк в рамках совместных программ сотрудничает с General Motors, Volvo Car Russia, Hyundai Motor CIS, «Сузуки Мотор Рус», с Генеральным Дистрибьютором Mitsubishi Motors в России «РОЛЬФ Импорт». На протяжении 2012 года активно развивалось сотрудничество с данными партнерами, совместно разрабатывались специальные программы, позволяющие сделать продуктовую линейку Райффайзенбанка наиболее привлекательной для клиентов.



Ипотека

По итогам 2012 года портфель ипотечных кредитов составил 33,586 млрд рублей. В течение года было выдано 3 475 кредитов на сумму 9,064 млрд рублей.

Год имел стратегическое значение для развития ипотечного кредитования.

В 2012 году удалось укрепить долгосрочные партнерские отношения с крупнейшими игроками рынка недвижимости.

В течение года был успешно осуществлен ряд изменений: запущен продукт «Рассрочка» с привлекательными тарифами для клиентов компаний-застройщиков; введено пакетное предложение для сотрудников компаний — крупнейших зарплатных клиентов банка, предусматривающее одни из самых привлекательных условий ипотечного кредитования на рынке России (при оформлении пакета услуг «Премиальный»).

Кредитные карты

В 2012 году объем портфеля кредитных карт показал стабильный рост. Было открыто более 175 тысяч кредитных карт, таким образом, общее количество выпущенных кредитных карт выросло на 47% и составило 320 тысяч.

Объем портфеля кредитных карт по общей задолженности вырос в 2012 году более чем на 79,1% (с 4,26 млрд рублей в декабре 2011 года до 7,63 млрд рублей в декабре 2012 года). В среднем на 15% увеличился объем операций на одну кредитную карту. В структуре портфеля выросла доля карт, открытых в рамках пакетных предложений, а также доля кобрендов.

С начала 2012 года был внедрен экспресс-процесс принятия решений по заявкам на кредитную карту, позволяющий клиенту получать решение в день обращения. В июне 2012 года клиентам предоставилась возможность открыть карту без подтверждения дохода (достаточно предъявления паспорта). Также появились новые каналы подачи заявок — теперь клиенты могут оформить заявку, заполнив анкету на сайте банка или позвонив в Информационный центр банка. Была изменена максимально возможная сумма кредитного лимита по стандартным, золотым и премиальным картам — 300 тысяч, 600 тысяч и 1 млн рублей соответственно.

С февраля 2012 года банк предлагает новый продукт «Наличная карта», по которой лимит на снятие наличных увеличен до 90% от суммы кредитного лимита, комиссия за выдачу наличных в банкоматах банка и банков-партнеров не взимается. Самым популярным кобрендовым продуктом в 2012 году стала Raiffeisen Travel Card, запущенная в конце 2011 года. За год было выпущено более 20 тысяч карт. Успешность продукта позволила предложить клиентам премиальные карты Visa Platinum Premium Travel.

Дебетовые карты, пакеты услуг

В 2012 году Райффайзенбанк продолжил расширение линейки пакетов услуг. В июле был запущен пакет услуг «Оптимальный», ориентированный на массовую аудиторию, в сентябре — «Премиум Директ», предлагающий средние условия между уже существующими пакетами услуг «Золотой» и «Премиальный». В конце года линейка была дополнена пакетом услуг «Базовый», ориентированным на клиентов, пользующихся в основном пластиковыми картами. На конец 2012 года пакеты услуг приобрели более 80 тысяч клиентов.

Банк продолжил расширять портфель дебетовых карт MasterCard с технологией оплаты «в одно касание» MasterCard PayPass. На конец года количество данных карт превысило 600 тысяч.

По итогам 2012 года розничный оборот по дебетовым картам вырос на 46% по сравнению с аналогичным показателем 2011 года, что связано, в том числе, и с реализованными маркетинговыми акциями.

В марте банк начал выпуск кобрендовых карт Райффайзенбанк-World MasterCard-МАЛИНА. В октябре была запущена карта Visa Classic Unembossed, — таким образом, банк стал предлагать более функциональные карты в низком ценовом диапазоне вместо карт Visa Electron / Maestro.

Депозиты, сейфовые ячейки

В 2012 году объем портфеля депозитов физических лиц вырос на 7,6%. Позитивная тенденция сложилась благодаря широкой продуктовой линейке, способной удовлетворить практически любую потребность клиента. Кроме того большую роль сыграла профессиональная работа сотрудников, непосредственно предлагающих депозиты клиентам. Менеджеры банка подходят к предложению депозита не как к продаже отдельного продукта, а как к финансовому планированию и консультированию клиента, размещающего средства в банке.

Продуктовая линейка депозитов в 2012 году пополнилась новыми продуктами. Специально для клиентов — пользователей системы Raiffeisen CONNECT был внедрен депозит «Р-Коннект Деньги в рост!» с самой низкой минимальной суммой и повышенной ставкой. Депозит «Добро пожаловать!» в валюте стал доступен для клиентов — владельцев пакетов услуг «Золотой», «Премиум Директ» и «Премиальный». В декабре 2012 года клиенты банка могли оформить новогодний депозит «Лучший подарок» с повышенной процентной ставкой.

В 2012 году была полностью обновлена страница депозитов на сайте банка. Она стала более простой и информативной.

В 2012 году число арендуемых ячеек повысилось на 10% по сравнению с 2011 годом и впервые за историю Райффайзенбанка достигло 11 тысяч. Объем аренды ячеек для расчета между продавцом и покупателем объектов недвижимости вырос на 38%.

Достигнуть таких показателей удалось, в том числе, за счет проведенной оптимизации тарифов и введения прогрессивной шкалы тарифов. Также была введена скидка для клиентов банка — владельцев ПИФов и клиентов, заключивших договора обязательного пенсионного страхования. Кроме того, все владельцы премиальных карт банка могли арендовать ячейки с 20% скидкой в течение всего 2012 года.



Premium Banking

В 2012 году в программу Premium Banking было привлечено 4 тысячи новых клиентов; общее количество обслуживаемых в рамках премиальной программы превысило 24,5 тысячи.

Premium Banking был предложен в 75 отделениях по всей России и стал премиальной программой с одной из самых широких зон обслуживания в России.

Основным фокусом в 2012 году было внедрение концепции финансового планирования по всей сети Premium Banking в России, основная цель которой — составление долгосрочного персонального финансового плана для всех клиентов, заинтересованных в инвестициях и накоплениях.

Во второй половине 2012 года совместно с УК «Райффайзен Капитал» клиентам программы Premium Banking был предложен новый продукт — доверительное управление с защитой капитала, — позволяющий инвестировать свободные средства в фондовый рынок с минимальным риском. Данный продукт вызвал большой интерес со стороны клиентов.

Реализация концепции финансового планирования также привела к росту продаж накопительных программ СК «Райффайзен Лайф», являющихся неотъемлемой частью финансового плана, — в четвертом квартале был достигнут рекордный уровень продаж.

В сентябре 2012 года в пилотном режиме была запущена новая программа обслуживания для клиентов

премиального уровня — Premium Direct. В основе этой программы лежит качественно новый подход к премиальному банковскому обслуживанию — дистанционное предоставление услуг: удаленный персональный менеджер доступен для своих клиентов по телефону и электронной почте.

Следуя за современными тенденциями развития дистанционных каналов и банковских технологий, а также в соответствии с потребностями целевой аудитории решать большинство банковских вопросов «онлайн», силами 10-ти удаленных персональных менеджеров, мы предложили программу Premium Direct порядка 1000 наших клиентов.

В 2012 году программа лояльности для клиентов Premium Banking вышла на новый уровень — началась активная работа по созданию календаря регулярных мероприятий под единым названием Premium Club. Помимо традиционных инвестиционных семинаров, банк организовал закрытый показ выставки, а также участие в дискуссиях с интересными и влиятельными в своей сфере людьми. Помимо этого развивалась программа «Скидки для Вас!» — были достигнуты договоренности с 51 новым партнером, что увеличило масштаб программы практически в 3 раза.

Фокусом Premium Banking остается предоставление высокого уровня сервиса, персональный подход, ориентация на построение долгосрочных отношений на основе самых конкурентных предложений на рынке, а также поиск индивидуальных решений для каждого клиента.

Прямые и корпоративные продажи. Обслуживание зарплатных проектов

В 2012 году продолжилось активное формирование команды каналов прямых продаж в городах присутствия банка. К концу года общее количество агентов прямых продаж выросло до 619 сотрудников.

С августа 2012 года клиенты получили возможность оформить договоры обязательного пенсионного страхования через канал прямых продаж. По результатам года продажи договоров обязательного пенсионного страхования силами агентов прямых продаж составили 16% от всех продаж банка.

Доля канала прямых продаж в общем объеме проданных кредитных карт составила 42%, в объеме продаж потребительских кредитов — 25%. В большинстве городов присутствия банка клиенты могли оформить кредитный продукт без посещения отделения банка, вызвав агента прямых продаж на свое рабочее место (услуга доступна с 9.00 до 18.00).

В рамках новых зарплатных проектов в 2012 году было открыто более 38 тысяч счетов в Москве и 63 тысячи счетов в регионах.

В 2012 году Райффайзенбанк уделял значительное внимание качеству работы с зарплатными клиентами. Так, например, в Москве и Санкт-Петербурге с целью изучения потребностей клиентов банка и повышения уровня удовлетворенности обслуживанием было проведено более 120 встреч и 2 000 телеконференций.

По результатам этого исследования была упрощена процедура сбора документов компаний, сокращено время, необходимое для открытия счета. Также до 4 раз в течение дня было увеличено количество перечислений заработной платы на карты сотрудников компаний, обслуживающихся в рамках зарплатного проекта.

Развитие продаж и партнерских отношений

В рамках программы «Скидки для Вас!» за 2012 год на федеральном уровне было подключено 1 842 новых партнера; общее количество компаний-партнеров достигло 4 801. В Москве за 2012 год было подключено 240 партнеров, общее число на конец года — 454 компании. Таким образом, в Москве программа банка «Скидки для Вас!» занимает одну из лидирующих позиций по количеству компаний-партнеров среди программ привилегий.

Суммарно по всем регионам было проведено 60 специальных акций с участием лучших компаний,

предоставляющих наиболее интересные предложения для клиентов банка.

Особое внимание было уделено разработке и запуску индивидуального сайта программы www.skidki.raiffeisen.ru, позволяющего привлекать новых крупных партнеров. Сайт имеет удобный интерфейс поиска партнеров и торговых точек, возможность перехода к оформлению кредитной карты.

Дистанционные каналы

В 2012 году банк активно работал над внедрением концепции дистанционного банковского обслуживания розничных клиентов через ключевые каналы — интернет-банк, SMS-банк, систему автоматического телефонного оповещения и банкоматы.

Банк завершил внедрение ряда инфраструктурных проектов, направленных на обновление и модернизацию технологий, используемых для оказания дистанционных услуг. Была реализована технология подтверждения операций в системе интернет-банка Raiffeisen CONNECT при помощи одноразовых паролей.

Помимо этого, было запущено приложение RConnectSmart Application, предоставляющее для мобильных устройств на базе Android и iOS (iPhone, iPad) удобный интерфейс для доступа к информационному сервису системы Raiffeisen CONNECT, а также для поиска отделений и банкоматов, свежим новостям банка, калькуляторам банковских продуктов и информации о курсах валют.

Новая функциональность появилась в модуле «Оплата услуг» в системе Raiffeisen CONNECT. Клиентам стала доступна оплата услуг более 100 федеральных и региональных поставщиков.

В Raiffeisen CONNECT была внедрена возможность открытия клиентом депозита с повышенным доходом «Р-Коннект Деньги в рост!».

Кроме того, в 2012 году был завершен процесс инфраструктурного разделения Raiffeisen CONNECT на клиентскую и программную части, что предоставляет новые возможности для развития дистанционного банковского обслуживания.

За год количество клиентов интернет-банка Raiffeisen CONNECT по сравнению с 2011 годом увеличилось на 26%, составив на конец года более 750 тысяч человек, а количество проведенных операций — на 30%.

Количество подключений к услуге SMS-оповещений стабильно увеличивается. Рост по сравнению с 2011 годом составил 33%. Общее проникновение данного сервиса в базу активных клиентов составило 59%.



Банкоматы

В 2012 году размер сети банкоматов Райффайзенбанка превысил порог в две тысячи, составив на конец декабря 2 052 единицы. 1 декабря 2012 года вступило в силу соглашение об объединении сетей банкоматов между Росбанком и Райффайзенбанком, результатом которого стало создание объединенной банкоматной сети, включающей более 5 тысяч устройств.

Расширение функционала и увеличение количества сервисов, доступных в банкоматах держателям карт, стало одним из приоритетов развития дистанционного обслуживания в 2012 году. Был внедрен сервис, позволяющий оплачивать услуги ЖКХ в банкоматах, установленных в Ярославле, Санкт-Петербурге, Самаре, Тольятти, Челябинске, Перми, Белгороде, Вологде, Иркутске, Калининграде, Нефтеюганске, Тюмени, Краснодаре, Воронеже, Омске, Петрозаводске, Ростове-на-Дону, Сочи, Сургуте, Таганроге, Томске. Для удобства осуществления операций оплаты услуг ЖКХ была реализована возможность использования шаблонов платежей. Количество поставщиков коммунальных услуг, доступных для оплаты в банкоматах, увеличено до 39 компаний.

В рамках нового функционала банкоматов внедрена услуга перевода между банковскими картами. Клиент может перевести деньги в банкомате со своей карты Райффайзенбанка на дебетовую или кредитную карту Visa или MasterCard, выпущенную в другом российском банке. Переводы осуществляются по банковским картам, выпущенным в рамках одной платежной системы (Visa — Visa или MasterCard — MasterCard).

В 2012 году банк активно работал над переводом операций из отделений банка в дистанционные каналы, стремясь сделать обслуживание клиентов еще более удобным и комфортным. Доля операций клиентов по внесению наличных через банкоматы cash-in в 2012 году впервые превысила долю операций внесения наличных через кассу и составила 59% от общего объема операций по внесению денежных средств в банке. Перевод обслуживания клиентов в дистанционные каналы позволил повысить качество обслуживания в отделениях и сделать выполнение многих операций более удобным и быстрым.

Денежные переводы «БЫСТРАЯ ПОЧТА»

2012 год стал насыщенным для системы «БЫСТРАЯ ПОЧТА». Была полностью пересмотрена концепция работы как партнерского канала с внешними контрагентами, так и с сетью банка.

Оборот системы «БЫСТРАЯ ПОЧТА» в 2012 году составил 17,25 млрд рублей.

География точек обслуживания в 2012 году не изменилась. Количество пунктов продаж услуг системы «БЫСТРАЯ ПОЧТА» составляет 7 377.

«БЫСТРАЯ ПОЧТА» сотрудничает с ключевыми партнерами в 11 странах СНГ. В 2012 году подключено несколько новых крупных банков-партнеров: АО «АТФБанк» (Казахстан), ЗАО «Банк Азии» (Кыргызстан), а также входящий в RZB Group ОАО «Приорбанк» (Белоруссия). В конце года были приостановлены взаимоотношения с Азербайджаном.

В 2012 году были пересмотрены тарифы системы переводов «БЫСТРАЯ ПОЧТА» и установлен единый тариф для банков-партнеров и в отделениях Райффайзенбанка. Текущий тариф составляет 1,4% от суммы перевода.

Дочерние компании

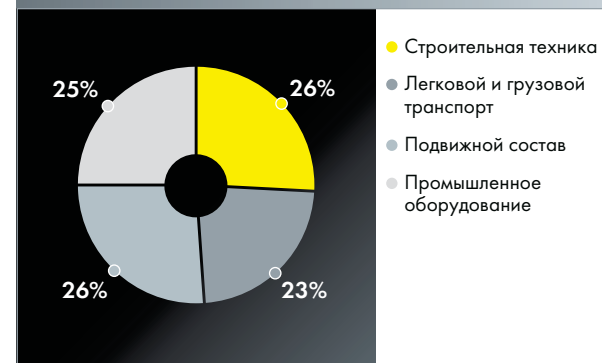
ООО «Райффайзен-Лизинг»

В 2012 году ООО «Райффайзен-Лизинг» продолжило активное развитие. В течение года компания реализовала более 900 новых договоров на общую сумму 7,9 млрд рублей по стоимости профинансированных активов с НДС. В совокупности с роспуском ранее созданных резервов это позволило компании заработать за год рекордную в своей истории чистую прибыль в размере 1,29 млрд рублей, что в три раза превосходит результат 2011 года.

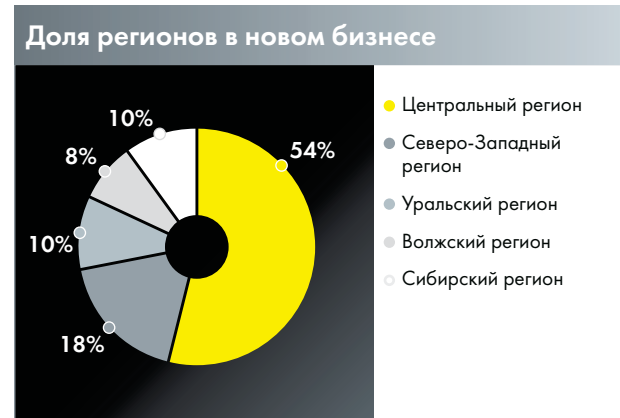
Объем лизингового портфеля возрос по сравнению с концом 2011 года на 8% и составил 10,7 млрд рублей. Ежегодно особое внимание уделяется сбалансированности лизингового портфеля. 2012 год не стал исключением: по итогам года 26% портфеля приходится на строительную технику, порядка 23% — на грузовой и легковой автотранспорт, 26% — на подвижной состав, 25% — на промышленное оборудование.

В 2012 году ряд филиалов показал рекордные результаты. Например, Северо-Западный филиал на 47% увеличил свои показатели, профинансировав

Доля предметов лизинга в портфеле



Источник: ООО «Райффайзен-Лизинг»



Источник: ООО «Райффайзен-Лизинг»

покупку основных средств на сумму 1,5 млрд рублей. Новосибирский филиал профинансировал приобретение оборудования на сумму более 700 млн рублей, что на 35% превысило показатели предыдущего года. Доля заключенных с региональными клиентами сделок составила 46%.

В конце 2012 года ООО «Райффайзен-Лизинг» начало внедрение нового продукта — лизинга недвижимости. Приобретение недвижимости — процесс, сложный для многих компаний с финансовой и юридической точки зрения. Специально разработанный продукт «Лизинг недвижимости» призван сделать данный процесс максимально удобным и простым для клиента.

По данным «Эксперт РА» на 01.07.2012 года, компания «Райффайзен-Лизинг» является второй крупнейшей лизинговой компанией в России среди универсальных компаний с иностранным капиталом и входит в ТОП-20 крупнейших компаний лизинговой отрасли. «Райффайзен-Лизинг» имеет развитую сеть филиалов, уникальный высокопрофессиональный коллектив, работает с предприятиями различных отраслей экономики.



ООО «Управляющая компания «Райффайзен Капитал»

По итогам 2012 года УК «Райффайзен Капитал» в четвертый раз подряд стала одним из лидеров индустрии коллективных инвестиций по объему средств, привлеченных в розничные фонды. За год УК привлекла 5,5 млрд рублей, из которых нетто-приток превысил 1,6 млрд рублей, в то время как индустрия розничных фондов в целом по итогам года недосчиталась более 11,5 млрд рублей. Рыночная доля УК выросла почти на 2%, достигнув отметки в 12,9%, что позволило ей стать второй компанией на рынке открытых фондов по размеру стоимости чистых активов (согласно рейтингу управляющих компаний по стоимости чистых активов открытых паевых инвестиционных фондов на 29 декабря 2012 года, составленному Национальной лигой управляющих).

Этот результат стал возможным благодаря диверсифицированной продуктовой линейке ПИФов, к которой в 2012 году добавился открытый фонд облигаций «Райффайзен — Еврооблигации», ориентированный на консервативных инвесторов, желающих размещать свои средства в инструменты с фиксированной доходностью, номинированные в иностранной валюте. Осенью 2012 года УК изменила тип фонда акций «Райффайзен — Фонд акций второго эшелона» с интервального на открытый, повысив удобство совершения операций с паями для клиентов. По-прежнему, одним из решающих факторов успеха остается интенсивное ежедневное взаимодействие УК с розничной сетью ЗАО «Райффайзенбанк».

Открытый паевой фонд «Райффайзен — Золото», сформированный УК в конце 2011 года, стал самым быстрорастущим ПИФом в истории компании, к октябрю 2012 года достигнув отметки 1 млрд рублей по стоимости чистых активов. В условиях волатильных финансовых рынков появление такого продукта оказалось весьма своевременным и востребованным.

Результаты управления фондами в 2012 году также стали весьма позитивными: по итогам года почти все активно управляемые фонды превысили значения бенчмарков и соответствующих групп сравнения, а фонд акций «Райффайзен — Потребительский сектор» с результатом 17,49% стал самым доходным среди всех фондов акций со стоимостью чистых активов, превышающих 1 млрд рублей. ОПИФ «Райффайзен — Облигации» по итогам 2012 года заработал для пайщиков свыше 9% доходности, став хорошей альтернативой банковским депозитам в рублях.

В 2012 году УК продолжила тесное сотрудничество с подразделением Premium Banking Райффайзенбанка — в октябре были запущены новые стратегии доверительного управления с защитой капитала на один или два года и возможностью участия в росте российского рынка акций. За неполных три месяца клиенты банка инвестировали в эти стратегии свыше 300 млн рублей.

В сегменте институциональных клиентов УК также смогла упрочить свои позиции, подписав соглашения об управлении средствами пенсионных накоплений с двумя новыми пенсионными фондами.

Негосударственный пенсионный фонд «Райффайзен»

Основные тенденции в отрасли

В 2012 году Минтруд, Минэкономразвития, Минфин, эксперты и профессиональное сообщество вели активные дискуссии о качестве пенсионного обеспечения и страхования в России, о необходимости реформировать накопительный компонент трудовой пенсии. По итогам длительных обсуждений было принято решение об уменьшении с 1 января 2014 года ставки отчислений на накопительную часть трудовой пенсии до 2% для застрахованных лиц, чьи пенсионными накоплениями управляет ВЭБ, не подавших заявления о сохранении размера ставки на уровне 6%.

Объем активов негосударственных пенсионных фондов (НПФ) увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2011 года на 32% и по итогам 9 месяцев 2012 года составил почти 1,5 трлн рублей. При этом количество НПФ сократилось со 148 до 138.

Широкое обсуждение вопросов пенсионной реформы стимулировало интерес граждан к своим пенсионным накоплениям. По информации Пенсионного фонда Российской Федерации, в 2012 году был побит рекорд предыдущего года (5,2 млн человек) по количеству застрахованных лиц, выбравших для управления пенсионными накоплениями НПФ или частные УК, — количество поданных заявлений о переходе составило 5,5 млн.

Операционные показатели деятельности фонда

Количество клиентов и обслуживаемых счетов

По итогам переходной кампании 2011 года фонд обслуживал более 75 000 пенсионных счетов застрахованных лиц, а в течение 2012 года еще более 70 000 человек оформили заявления о переводе своих пенсионных накоплений в НПФ «Райффайзен». Количество счетов по программам негосударственного пенсионного обеспечения по итогам 2012 года составило 41 820.

В рамках деятельности по негосударственному пенсионному обеспечению фонд администрирует пенсионные программы для 127 корпоративных клиентов, среди которых крупнейшие российские и международные компании — лидеры в своих отраслях.

Качество клиентской базы

Несмотря на значительное увеличение количества клиентов, фонду удалось удержать первенство по величине среднего остатка на счету застрахованного лица по обязательному пенсионному страхованию среди НПФ с числом застрахованных лиц более 20 000 человек (внутренние данные и данные Федеральной службы по финансовым рынкам).

Увеличение размера активов под управлением

По данным на конец 2012 года совокупный размер активов под управлением фонда превысил 10,8 млрд рублей. Общая сумма активов под управлением НПФ «Райффайзен» за год увеличилась в 1,58 раза.

Рейтинги

Фонд сохраняет рейтинг AA (очень высокая надежность — второй уровень) от «Национального Рейтингового Агентства» (НРА) и A+ (очень высокий уровень надежности) от рейтингового агентства «Эксперт РА».

По данным Федеральной службы по финансовым рынкам на 1 октября 2012 года, среди 138 российских негосударственных пенсионных фондов НПФ «Райффайзен» занимает следующие позиции:

- 1 место среди крупнейших НПФ по сумме пенсионных накоплений на счете застрахованного лица — 98 570 рублей;
- 18 место по объему пенсионных накоплений в управлении — 7,45 млрд рублей;
- 22 место по объему пенсионных резервов в управлении — 2,79 млрд рублей;
- 25 место по количеству застрахованных лиц — 75 606 человек.

Принципы работы

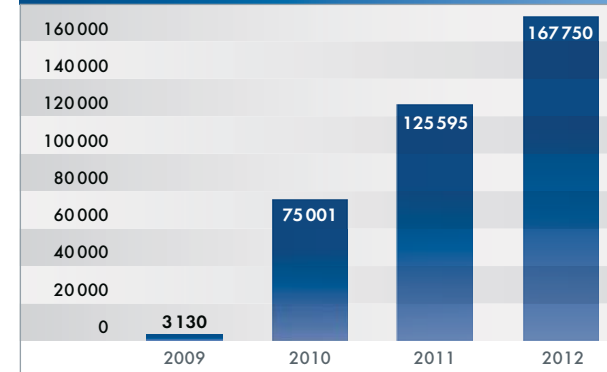
НПФ «Райффайзен», являясь универсальным игроком на российском пенсионном рынке, оказывает услуги как частным лицам (по управлению их пенсионными накоплениями и формированию негосударственной пенсии), так и компаниям (по администрированию корпоративных пенсионных программ). В тесном сотрудничестве и при поддержке со стороны ЗАО «Райффайзенбанк» фонд продолжает развиваться в интересах общества и клиентов, поддерживая высокий уровень эффективности продаж и качества клиентского обслуживания.



ООО «СК «Райффайзен Лайф»

2012 год стал самым успешным за все 3 года существования СК «Райффайзен Лайф». Согласно рейтингу интернет-портала «Страхование сегодня», компания стабильно входит в ТОП-10 крупнейших компаний по страхованию жизни в России. Объем страховых взносов компании увеличился более чем в 1,6 раза, основным катализатором стало увеличение клиентской базы. Продукты СК «Райффайзен Лайф» — актуальное и востребованное дополнение к продуктовой линейке Райффайзенбанка, они представлены во всех каналах продаж банка. Клиентский портфель на конец 2012 года составил порядка 168 тысяч клиентов, таким образом, количество потребителей продуктов, предлагаемых СК «Райффайзен Лайф», возросло более чем на 42 тысячи клиентов.

Динамика количества клиентов
ООО «СК «Райффайзен Лайф»,
2009–2012 годы



Источник: ООО «СК «Райффайзен Лайф»

1	Собранная страховая премия за 2012 год, рубли	1 791 589 053
2	Количество застрахованных на 31.12.2012 года (накопительным итогом)	167 750
3	Количество клиентов, получивших выплаты в 2012 году	188
4	Сумма выплат в 2012 году, рубли	63 967 706
5	Место в рейтинге по данным Федеральной службы страхового надзора (накопительным итогом, на конец третьего квартала 2012 года)	10

Источник: ООО «СК «Райффайзен Лайф»

Рейтинг компании ООО «СК «Райффайзен Лайф» в 10 крупнейших регионах по сбору премии по страхованию жизни (накопительным итогом, 2012 год)

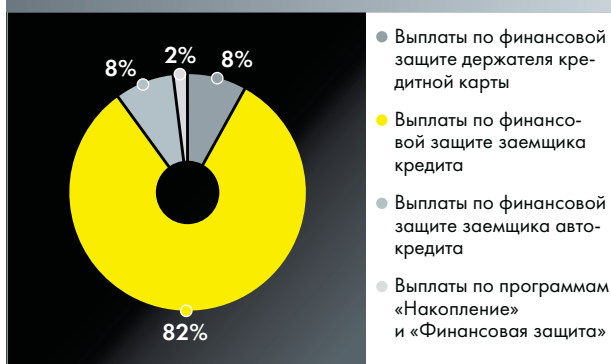
№	Регион	Собранная премия ООО «СК «Райффайзен Лайф», накопительным итогом, 2012 год, 9 месяцев (тыс. рублей)	% сборов «Райффайзен Лайф» от всего рынка	Рейтинг ООО «СК «Райффайзен Лайф»	Поступления, накопительным итогом, 2012 год, 9 месяцев (тыс. рублей)
1	Москва	931 930	4,12%	8	22 643 784
2	Самарская область	6 050	0,55%	8	1 105 762
3	Республика Татарстан	3 613	0,37%	13	979 050
4	Санкт-Петербург	139 495	16,06%	2	869 610
5	Республика Башкортостан	2 084	0,33%	13	631 381
6	Нижегородская область	15 007	2,40%	9	625 488
7	Ростовская область	5 580	0,97%	11	573 264
8	Тюменская область	3 931	0,72%	13	545 639
9	Саратовская область	1 098	0,21%	12	525 212
10	Челябинская область	7 570	1,63%	8	463 910

Источник: ООО «СК «Райффайзен Лайф»

По мере роста клиентской базы растут и обязательства компании — в 2012 году были произведены выплаты по более чем 180 договорам во всех сферах страхования жизни. В общем рейтинге компаний-страховщиков интернет-портала «Страхование сегодня» СК «Райффайзен Лайф» заняла 26 место по выплатам (накопительным итогом за 9 месяцев 2012 года). При этом «Райффайзен Лайф» заботится не только об обеспечении финансовой защиты, но и о том, чтобы средства клиентов приносили инвестиционный доход. Стратегия инвестирования совершенствуется и пересматривается каждый год. Так, размер инвестиционного дохода в 2011 году для полисов, номинированных в рублях, вырос на один процентный пункт по сравнению с 2010 годом.

Процентное соотношение выплат по типам страхования жизни, 2009–2012 годы

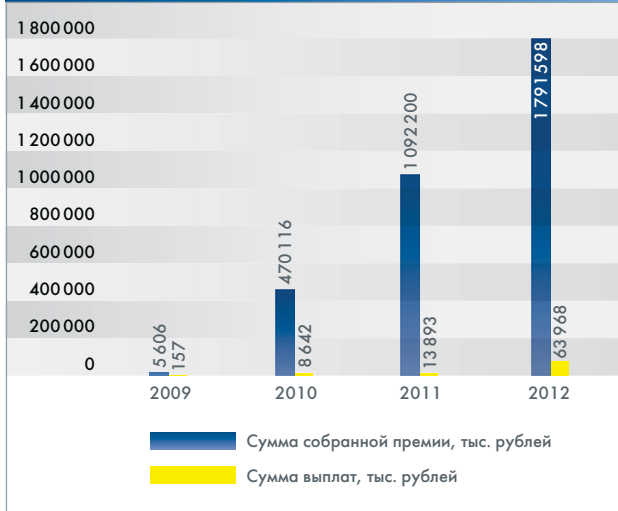
(на основе выплаченных страховых сумм)



Источник: ООО «СК «Райффайзен Лайф»

Стабильность наблюдается и в качестве предлагаемых услуг, оказываемых компанией, сервис остается на европейском уровне и отвечает высоким стандартам ведения бизнеса. Продукты, предлагаемые ООО «СК «Райффайзен Лайф», разрабатываются в соответствии с потребностями и нуждами клиентов ЗАО «Райффайзенбанк» в сфере страхования жизни.

Динамика сборов страховой премии и выплат по договорам страхования ООО «СК «Райффайзен Лайф», 2009–2012 годы



Источник: ООО «СК «Райффайзен Лайф»



ООО «Райффайзен Инвестмент»

За 2012 год Группа Райффайзен усилила свои позиции в сфере операций на рынке акционерного капитала и M&A-консультирования и улучшила свое положение среди инвестиционных банков в России.

В рамках стратегии по развитию инвестиционно-банковского бизнеса укрепилась кооперация между ООО «Райффайзен Инвестмент», ЗАО «Райффайзенбанк» и другими организациями Группы Райффайзен, а также была усилена команда инвестиционных банкиров специалистами с опытом работы в компаниях — признанных лидерах отрасли.

В 2012 году, несмотря на неблагоприятные рыночные условия, Группой Райффайзен был проведен целый ряд ЕСМ и M&A сделок, как внутренних, так и трансграничных.

Среди знаковых сделок, проведенных в 2012 году, можно отметить:

- Частное размещение акций ЗАО «Верхнекамская Калийная Компания» (Группа «Акрон») на сумму 16,4 млрд рублей (522,5 млн долларов США), из которых 12,8 млрд рублей (405,7 млн долларов США) было привлечено от сторонних инвесторов для реализации проекта по освоению Талицкого участка Верхнекамского месторождения калийно-магниевых солей в Пермском крае. Сделка стала уникальной для российского рынка, учитывая привлечение финансирования на начальной стадии реализации проекта и сумму, превзошедшую ожидания инвестиционного сообщества.
- Приобретение Группой «ИНТЕР РАО ЕЭС» контрольного пакета акций электростанции Trakya Elektrik установленной мощностью 478 МВт у международной энергетической компании AEI Services Limited, входящей в Ashmore Energy International Holding. Группа Райффайзен участвовала в сделке в качестве эксклюзивного консультанта по приобретению на стороне Группы «ИНТЕР РАО ЕЭС», таким образом подтвердив лидирующее положение в качестве консультанта по сделкам слияний и поглощений в странах Центральной и Восточной Европы и Турции.

- Приватизация находящихся в федеральной собственности акций ОАО «Мурманский морской торговый порт» на сумму 71 млн долларов США (2 203 млн рублей) в пользу ОАО «СУЭК» и Alfa Capital Holdings (Cyprus) Limited. Группа Райффайзен успешно провела одну из первых сделок по приватизации с привлечением консультанта в России.

- Публичное размещение привилегированных акций Alliance Oil на сумму 200 млн долларов США, ставшее самым крупным размещением привилегированных акций в Скандинавии за последние годы. В результате сделки объем привлеченных средств превысил планируемый в два раза.

- Приобретение Лукойлом ветряной электростанции установленной мощностью 40 МВт в Болгарии за 69 млн долларов США.

- Создание стратегического партнерства по развитию и управлению региональными аэропортами между холдингом «Базовый элемент», ООО «Сбербанк Инвестиции» и Changi Airports International. Банк инвестировал в совместное предприятие 120 млн долларов США, сингапурская компания — 200 млн долларов США, а «Базовый элемент» внес свои аэропортовые активы (аэропорты в Сочи, Краснодаре, Геленджике, Анапе), которые оценены в 500 млн долларов США.