

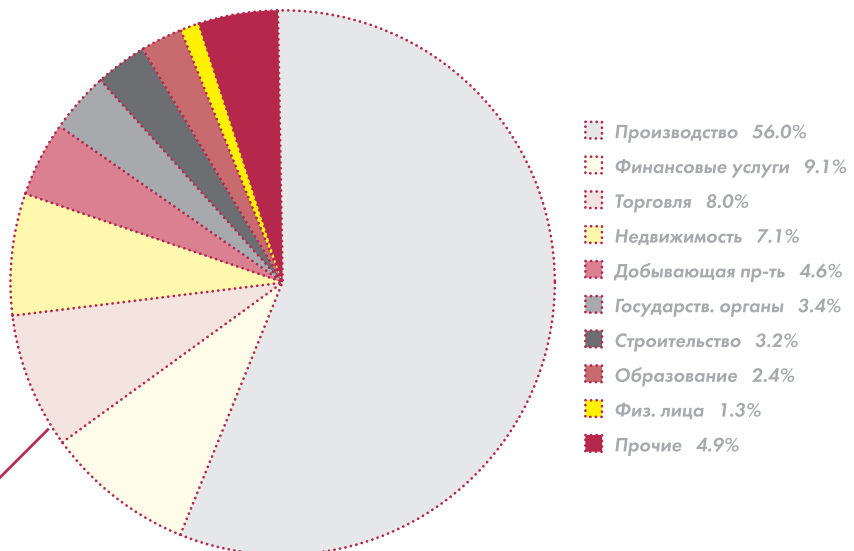
Работа с корпоративными клиентами

Динамика

● В сфере банковских услуг корпоративным клиентам Банк уделяет основное внимание следующим областям:

- ▣ кратко-, средне- и долгосрочное кредитование;
- ▣ структурированное торговое финансирование;
- ▣ проектное финансирование;
- ▣ лизинговые услуги.

● Основные экономические риски корпоративного портфеля Банка по состоянию на 31 декабря 2001 года выглядели следующим образом:



Концентрация рисков по отраслям промышленности на 31 декабря 2001

● Объем предоставленных Банком кредитов увеличился с 249 млн долларов США в конце 2000 года до 500 млн долларов США на конец 2001 года.

Финансирование торговых операций

● Финансирование торговых операций направлено главным образом на предоставление клиентам структурированных средств, например, предэкспортного финансирования сделок с сырьевыми товарами, основную часть которых составляют сырая нефть и нефтепродукты, черные и цветные металлы, нефтехимические продукты, бумага и целлюлоза. Кроме того, указанные операции связаны с финансированием импортных сделок с ликвидными товарами, включая чай, фармацевтические товары, сахар-сырец и автомобили, а также импорт оборудования для местных производителей, складские операции и финансирование местных продаж. Указанные средства предоставляются, как правило, на срок от 1 года до 3 лет и по состоянию на 31 дека-

бря 2001 года составляли 307 млн долларов США (61% кредитного портфеля Банка).

Финансирование проектов

● Финансирование проектов нацелено главным образом на финансирование операций с недвижимостью; предоставляется, как правило, на срок от 5 до 7 лет; по состоянию на 31 декабря 2001 года объем операций составлял 73 млн долларов США (15% кредитного портфеля Банка).

Прочие операции кредитования

● Кредитование в целом направлено на финансирование оборотного капитала для операций международных компаний на российском рынке и для крупных российских клиентов; по состоянию на 31 декабря 2001 года объем операций составлял 24% от общего объема кредитного портфеля Банка.

Лизинг

● Предлагаемые Банком лизинговые услуги направлены на финансирование приобретения крупногабаритного оборудования и транспортных средств ведущими российскими компаниями; по состоянию на 31 декабря 2001 года объем операций составлял 23 млн долларов США.

Общие вопросы и основные достижения

● В течение 2001 года управление по работе с корпоративными клиентами Банка продолжало стремительно развиваться: помимо того, что клиентская база выросла на 40%, были приложены усилия для увеличения разнообразия и количества предлагаемых клиентам продуктов. Среди новых продуктов, предложенных корпоративным клиентам Банка в 2001 году, можно назвать современное программное обеспечение, разработанное для контроля и оптимизации позиций ликвидности ("Uni-Cash" и "Regional Cash Management").

● Все больше и больше российских и иностранных компаний предпочитают именно Райффайзенбанк, по достоинству оценив предлагаемые Банком стабильность, качество услуг и самые современные технологии. В ответ на растущий спрос и с целью дальнейшей диверсификации корпоративной клиентской базы Банка, в рамках управления по работе с корпоративными клиентами недавно был создан новый отдел проектного финансирования.

● Банк продолжает тесно сотрудничать с Райффайзен Центральбанк — головным учреждением банковской группы Райффайзен — и с другими входящими в группу банками. Такое сотрудничество нацелено на обеспечение совместного финансирования и предоставление цельного комплекса бан-



Памятник Гагарину,
центр Москвы

ковских услуг глобальным клиентам всей группы Райффайзен по всем регионам присутствия банков сети РЦБ-Австрия. Банк также продолжает уделять особое внимание участию в тендерах, объявляемых российскими отделениями транснациональных компаний на право стать их основным банком.

● В течение 2001 года Банку удалось обеспечить значительный рост объемов торгового финансирования. Количество экспортных и импортных аккредитивов, выданных Банком, увеличилось на 160% по сравнению с предыдущим годом, а объемы выросли на 76% в годовом исчислении. В конце 2001 года Райффайзенбанк был включен в перечень уполномоченных банков Государственного Таможенного Комитета, которым предоставлено право выдавать платежные гарантии в пользу таможенных органов.

● Открытие филиала в Санкт-Петербурге положило начало активной маркетинговой политике

Банка, нацеленной на продвижение в северо-западный регион России. Банк сумел предложить потенциальным клиентам этого региона весь спектр банковских услуг.

● Банку удалось значительно увеличить количество финансовых соглашений с конечными потребителями западных компаний в различных отраслях промышленности; существенно расширились программы финансирования дилеров производителей автомобилей; выросли объемы потребительского кредитования, предоставляемого сотрудникам крупных корпоративных клиентов Банка.

● Банк все более активно работает в области лизингового финансирования, предоставляемого корпоративным клиентам, и последние изменения Налогового Кодекса Российской Феде-

рации еще более повысили привлекательность этого вида финансирования для расширяющейся клиентской базы Банка.

Обслуживание физических лиц

Общие вопросы

● Райффайзенбанк активно работает на потребительском рынке с 2000 года, когда на волне банковского кризиса 1998 года и в ответ на рыночный спрос на такие услуги Банк принял решение о проведении операций в этом секторе рынка.

● В этой сфере Банк уделяет основное внимание розничным банковским услугам, включая:

- ▣ открытие и ведение клиентских счетов (текущих и депозитных);
- ▣ обслуживание банковских карт;
- ▣ потребительское кредитование.

Решение возникающих проблем

● После банковского кризиса 1998 года в России все еще сохраняется глубоко укоренившееся предпочтение наличных расчетов, и значительная часть населения с осторожностью воспринимает преимущества создания длительных отношений с каким-либо конкретным банковским учреждением. Пытаясь решить эту проблему, Банк стремится преодолеть такое предубеждение путем приверженности принятым в банковской группе Райффайзен принципам, основанным на предоставлении своевременных и эффективных услуг по конкурентоспособным ценам, постоянной заботе о клиенте, предоставлении финансовых консультаций. Все это в целом позволяет говорить об индивидуальном подходе к каждому клиенту Банка.

Результат такой целенаправленной работы очевиден

● В течение 2001 года объемы частных депозитов выросли на 300% и на конец 2001 года составили 200 млн долларов США. За тот же период количество частных клиентов Банка увеличилось вдвое. Несмотря на то, что Банк работает в этом секторе рынка всего два года, Райффайзенбанк сегодня входит в 7 крупнейших розничных банков России.

Потребительское кредитование

● Потребительское кредитование, в основном, включает предоставление ссуд на покупку автомобилей и ипотечных кредитов на приобретение жилья на срок, как правило, не превышающий 10 лет. Банк также предоставляет кратко- и среднесрочные кре-

днты с погашением в рассрочку сотрудникам крупных корпоративных клиентов Банка. Такие кредиты предоставляются на основе гарантий, выдаваемых работодателем. По состоянию на конец 2001 года объем портфеля потребительских кредитов Банка составил 6 млн долларов США, и у Банка есть все возможности для дальнейшего развития этого направления деятельности.

Торговый центр ГУМ,
центр Москвы



Банковские карты

- Райффайзенбанк является принципиальным членом двух крупнейших международных платежных систем VISA и Europay International. Это дает Банку возможность предлагать карты обеих систем, выпущенных к одному счету, что обеспечивает большую гибкость в расчетах тем клиентам, которые часто путешествуют как по странам Европы, где более распространены карты системы Europay, так и по США, где превалирует VISA.
- На долю Райффайзенбанка, как банка-эмитента карт, в настоящее время приходится 5% от всего объема операций по банковским картам системы VISA на российском рынке. Райффайзенбанк также является первым банком в России, предложившим банковские карты, выпущенные к счетам в евро.
- Пользователи карт Райффайзенбанка сейчас имеют возможность получать ежемесячные выписки по счетам по электронной почте, а клиенты и потенциальные клиенты Банка могут заказать банковскую карту к текущему счёту на сайте www.raiffeisen.ru.

Расширение филиальной сети – открытие новых отделений

● Филиал Банка в Санкт-Петербурге сегодня работает в полном объеме и уже имеет значительную клиентскую базу. Кроме того, во второй половине 2001 года Банк открыл очередное отделение в Москве, расположенное в бизнес-центре “Царев Сад”.

● Все отделения российской сети Райффайзенбанка соответствуют требованиям модели филиала всей банковской группы: Банк должен быть узнаваем в рамках всей сети, как внешне, так и с точки зрения обслуживания. Концепция модели отделения основана на принципе максимально удобного, комфортного и эргономичного офиса, в котором интерьер и оптимизированный режим работы способствуют эффективному и высококачественному обслуживанию клиентов.

● В перспективе Банк планирует открыть еще 3–4 отделения в Москве и филиал в одном из регионов, который будет определен руководством Банка с точки зрения его стратегической значимости.

Забота о клиенте – наш приоритет

● В течение 2001 года были усовершенствованы системы и процедуры так называемого Call Centre Райффайзенбанка, созданного в 2000 году для обеспечения круглосуточной телефон-



Реставрация,
центр Москвы

ной поддержки клиентов Райффайзенбанка. Сегодня Банк уже располагает программным обеспечением и оборудован для предоставления высококачественных телефонных услуг своим клиентам как в случае чрезвычайных ситуаций, так и для решения текущих проблем.

Работа с финансовыми учреждениями – корреспондентские отношения

Общие тенденции рынка и корреспондентские операции

● Корреспондентские операции исторически проводились для осуществления расчетов и документарных сделок. Возросшая конкуренция на мировых финансовых рынках, консолидация банковского сектора, сокращение клиринговых расходов, создание Европейского Союза, развитие технологий и потребительский спрос – вот некоторые из тех ключевых факторов, которые привели к изменению корреспондентских операций. Подразделения по работе с финансовыми учреждениями все более и более становятся предприятиями, имеющими собственные подразделения маркетинга и продаж, которые отвечают за продвижение продуктов и услуг своего банка среди других финансовых учреждений и использование возможностей других банков для удовлетворения нужд своей организации.

● Объемы активов и собственных средств российского банковского сектора увеличились, и в последнее время принимаются реальные меры, направленные на повышение прозрачности банковского сектора, ужесточение механизмов регулирования и контроля за борьбой с отмыванием денег. Эти положительные тенденции стимулировали рост объемов операций финансовых учреждений в России, выявили необходимость создания специальных подразделений по работе с финансовыми учреждениями и поставили перед ними целый ряд новых задач.

● Райффайзенбанк был одним из первых на российском банковском рынке, кто использовал современный и усовершенствованный подход к операциям с финансовыми учреждениями. Отдел по работе с финансовыми учреждениями Банка действует в качестве посредника между клиентами отдела и другими подразделениями Банка, суммируя предлагаемые продукты и опыт Банка и предоставляя эту информацию клиенту. Отдел также отвечает за сбор, анализ и распространение информации, полученной от других финансовых учреждений, а также за передачу такой информации другим подразделениям, руководству и акционерам Банка. Проводимый отделом постоянный мониторинг потребностей местных финансовых учреждений в продуктах и услугах Райффайзенбанка обеспечивает Банку возможность быстро реагировать на

изменяющуюся рыночную ситуацию и выявлять новые возможности.

Корреспондентские отношения

● Отдел по работе с финансовыми учреждениями Банка в настоящее время сотрудничает с более чем 370 банками-корреспондентами. Постоянное взаимодействие с клиентами Банка позволило успешно вывести на рынок ряд новых продуктов, таких как корпоративные облигации и синдицированные кредиты.

● В течение 2001 года отдел уделял особое внимание расширению корреспондентской сети Банка с целью создания стабильной местной ресурсной базы, не зависимой от узкого круга крупных участников рынка. В настоящее время возможности Райффайзенбанка по привлечению такого финансирования превышают 200 млн долларов США. Другой важной задачей управления в 2001 году стала диверсификация источников привлечения валютных средств. Сегодня Банк имеет кредитные линии в иностранной валюте в более чем 10 иностранных банках, включая, среди прочих, банки в Финляндии, Германии и США.

Рекомендации клиентов – важный источник расширения бизнеса

● Появившаяся у ряда надежных банков Финляндии, Германии и Швеции, не имеющих собственных отделений в России, тенденция рекомендовать Райффайзенбанк своим российским клиентам и контрагентам свидетельствует о высокой оценке деятельности и международной репутации Банка.

Маркетинг

● В течение 2001 года отдел по работе с финансовыми учреждениями провел ряд семинаров для банков-корреспондентов с целью продвижения основных продуктов Банка, таких как операции с ценными бумагами с фиксированным доходом, казначейские продукты и некоторых других услуг. В одном из семинаров на тему, посвященную местному валютному рынку и рынку капиталов, приняло участие более 100 представителей местных банков. Значительные усилия предпринимались для укрепления существующих и создания новых отношений с финансовыми учреждениями в регионах России и в странах СНГ. Банк принимал активное участие в ряде важных банковских мероприятий, которые организуются и проводятся другими банками, таких как ежегодная Ялтинская конференция и Международная конференция банков северо-западного региона в Санкт-Петербурге. Такие мероприятия имеют важное значение для обмена идеями, распространения наилучшей банковской практики, стимулирования дискуссий по проблемам банковского сообщества и ознакомления с деловыми перспективами других участников рынка в России.





Новый жилой комплекс,
Строгино

Инвестиционно-банковские операции

Характер операций

● Инвестиционно-банковские операции Райффайзенбанка включают организацию выпуска и размещения рублевых корпоративных облигаций, организацию синдицированных кредитов, предоставление консалтинговых услуг в области привлечения внешнего финансирования и структурирования сделок на рынке капиталов (включая слияния и поглощения). По данным направления Банк является одним из ведущих участников российского финансового рынка.

● Глубокое знание российского рынка и возможность использования опыта и технологий международной банковской группы Райффайзен обеспечивают Банку отличные позиции для предложения инвестиционных услуг российским компаниям и международным корпорациям.

● В течение 2001 года в рамках инвестиционно-банковской деятельности Райффайзенбанк привлек для крупных российских компаний более 370 млн долларов США.

Корпоративные облигации – динамика развития и основные достижения

● Совмещение опыта специалистов Банка в области организации и размещения выпусков рублевых корпоративных облигаций и высоких стандартов банковской группы РЦБ, позволило Райффайзенбанку занять ведущие позиции среди организаторов эмиссий облигаций российскими компаниями. Совокупный объем выпусков корпоративных облигаций, в которых Райффайзенбанк выступал в качестве организатора или со-организатора в 2001 году, достиг 5,6 млрд рублей, что составляет 27% от совокупной номинальной сто-