

Средний и малый бизнес

Глобальная бизнес-линия «Средний и малый бизнес» (далее – ГБЛ Средний и малый бизнес) специализируется на обслуживании клиентов – юридических лиц, относящихся к категориям «средний бизнес» и «малый бизнес».

Портрет сегмента по итогам 2018 года

Объем клиентской базы в России и за рубежом

659,5 тысяч

действующих клиентов сегмента Среднего и малого бизнеса (без учета клиентов банка «Возрождение»)

Объем клиентской базы клиентов банка ВТБ в России

577 тысяч

действующих клиентов сегмента Среднего и малого бизнеса

Кредитный портфель ГБЛ Средний и малый бизнес

1,3 трлн рублей

(до вычета резервов под обесценение, без учета банка «Возрождение»)

Средства клиентов ГБЛ Средний и малый бизнес

1,4 трлн рублей

(без учета банка «Возрождение»)

Географический охват бизнеса ГБЛ Средний и малый бизнес: Россия, Казахстан, Белоруссия, Армения, Грузия, Азербайджан

Доля в показателях группы ВТБ, %	
Активы	8
Кредиты и авансы клиентам (за вычетом резерва)	11
Средства клиентов	14
Чистые процентные доходы	14
Чистые комиссионные доходы	30
Расходы на создание резервов ¹	13
Чистые операционные доходы	16
Расходы на содержание персонала и административные расходы	12

Банковский рынок в сегменте Среднего и малого бизнеса (далее – СМБ) является одним из наиболее высококонкурентных. Большинство крупнейших банков России заявляют об СМБ как приоритетном сегменте для развития, активная роль в привлечении принадлежит так называемым цифровым банкам. Рынок малого бизнеса характеризуется высокой волатильностью: при относительно постоянном количестве клиентов каждый год происходит обновление части компаний на рынке, а значимая часть клиентов осуществляет смену обслуживающего банка, что еще больше усиливает конкуренцию среди банков.

Источник: Консолидированная финансовая отчетность группы ВТБ по МСФО за 2018 год.

1. Включает в себя расходы на создание резерва под кредитные убытки по долговым финансовым активам и создание резерва под кредитные убытки по обязательствам кредитного характера и прочим финансовым активам.

В сегменте Среднего бизнеса цифровые банки практически не представлены, но при этом в отдельных регионах сильны местные игроки, имеющие преимущество за счет локального присутствия. Клиенты Среднего бизнеса, как правило, обслуживаются в двух-трех банках, что определяет особенности конкуренции: в данном сегменте определяющими конкурентными преимуществами являются качество персональных клиентских отношений, ценовые и неценовые условия сделок, а также общее качество обслуживания и технологий.

С учетом тенденций рынка и потребностей клиентов в 2018 году в группе ВТБ произошло объединение сегментов среднего и малого бизнеса в единую глобальную бизнес-линию «Средний и малый бизнес». В рамках объединения разработаны и частично внедрены масштабные изменения в процессе обслуживания клиентов Малого бизнеса. Банк разработал новую модель продаж и обслуживания с учетом потребностей трех основных подсегментов, выделенных в данном рынке. Помимо изменения модели продаж в региональной сети, Банк приступил к активному развитию продаж в дистанционных каналах.

В 2018 году была запущена единая продуктовая фабрика для Среднего и малого бизнеса, которая объединила динамичное развитие всей линейки транзакционных и кредитных продуктов для сегмента Среднего и малого бизнеса.

Помимо этого, для усиления привлекательности Банка и создания для клиентов мобильных и комфортных условий обслуживания в отчетном периоде была создана корпоративная цифровая фабрика, что позволило не только внедрить успешный опыт привлечения цифровых банков, но и выстроить полноценную цифровую среду обитания (или экосистему) для клиентов: активно развивались дистанционные каналы банковского обслуживания и сервисы, которые позволяют клиентам существенно сэкономить время и помогают эффективно управлять бизнесом.

Кредитный и документарный бизнес в ГБЛ Средний и малый бизнес

Кредитование клиентов СМБ в значительной степени зависит от общих тенденций в экономике: в сложных экономических условиях предприятия сильнее снижают кредитную активность, а в период экономического роста – активнее пользуются кредитными продуктами. Вместе с этим банк ВТБ нацелен на постоянную оптимизацию процесса кредитования клиентов Среднего и малого бизнеса, что в конечном итоге приводит к охвату большего объема рынка и росту продаж кредитных продуктов.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» доля ВТБ на рынке кредитования субъектов МСБ в 2018 году составила 21%. При этом Банк вошел в тройку лидеров рынка по объему выданных за 2018 год кредитов субъектам МСБ, а темп прироста объема выданных Банком кредитов субъектам МСБ за 2018 составил 22,8%.

ВТБ активно участвует во всех программах государственной поддержки бизнеса, предлагая в рамках данных программ специальные льготные условия финансирования.

По итогам 2018 года число действующих кредитных соглашений ВТБ по программам государственной поддержки достигло 1 756 на общую сумму 211 млрд рублей.

Наибольшее количество кредитных соглашений по состоянию на 1 января 2019 года действует по льготной программе Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. Заемные средства предприятиям агропромышленного комплекса по ней предоставляются по ставке не более 5% годовых.

На втором месте – программы льготного финансирования Министерства экономического развития Российской Федерации («Программа 674», сделки по которой заключались в 2017 году, и «Программа 1706», сделки по которой заключались в 2018 году).

В 2018 году, как и ранее, большое внимание уделялось поддержке клиентов категории «малые и средние предприятия». Активно продолжалось сотрудничество с АО «Корпорация МСП» в части взаимодействия с потенциальными и действующими клиентами – субъектами малого и среднего предпринимательства (далее – МСП). В своей работе для поддержки клиентов категории МСП ВТБ предлагает программу кредитования с льготными условиями с учетом сниженной стоимости фондирования кредитных средств, а также специальные

условия при наличии гарантий АО «Корпорация МСП» в структуре обеспечения по сделке. С помощью инструментов АО «Корпорация МСП» реальному сектору экономики намного проще получать доступное финансирование на развитие бизнеса, в том числе региональных производств. Так, например, были профинансированы проекты из широкого перечня отраслей: выращивание сельскохозяйственных культур, пищевая промышленность (производство муки, производство пряников), обрабатывающие производства (производство мебели, тканей, стеклянных изделий), деятельность в области спорта и другие.

Совместно с Фондом развития промышленности ВТБ участвует в финансировании проектов, направленных на разработку новой высокотехнологичной продукции, технического переоснащения и создания конкурентоспособных производств.

Также банк ВТБ участвует в государственной программе поддержки инвестиционных проектов, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 11 октября 2014 года № 1044 «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования», и программе льготного кредитования на цели приобретения сельскохозяйственной, строительной-дорожной и коммунальной техники Министерства промышленности и торговли Российской Федерации («Программа 163»).

В 2018 году в целях увеличения объемов кредитования Банком реализован ряд пилотных проектов и программ, позволяющих предлагать клиентам Малого бизнеса кредиты на выгодных условиях, в том числе различные программы лояльности для надежных заемщиков, предодобренные кредиты и иные таргетированные предложения для клиентов с учетом особенностей их бизнеса.

2018 год для документарного бизнеса ГБЛ Средний и малый бизнес ознаменовался целым рядом достижений как в сфере реализации конкретных сделок и в целом роста документарного портфеля, так и в сфере развития продуктового ряда и сервисов для клиентов.

По результатам 2018 года наблюдается повышенный спрос на продукты документарного бизнеса со стороны клиентов ГБЛ Средний и малый бизнес: портфель документарных сделок с такими клиентами в 2018 году вырос почти на 35%.

Помимо растущего спроса клиентов на банковские гарантии между резидентами Российской Федерации, в 2018 году наблюдалась положительная динамика в части аккредитивного бизнеса. Предлагаемые Банком продуктовые решения для организации финансирования клиентов с использованием аккредитивной формы расчетов привели к росту аккредитивного портфеля на 34%, а количества сделок почти в 1,5 раза.

В рамках развития сервисов для клиентов Банка в 2018 году был реализован целый ряд проектов. Одним из перспективных направлений деятельности Банка в сфере документарного бизнеса для клиентов ГБЛ Средний и малый бизнес является развитие дистанционных электронных каналов выдачи банковских гарантий, в том числе по технологиям малого бизнеса (экспресс-гарантии).

Транзакционный бизнес и развитие небанковских услуг в ГБЛ Средний и малый бизнес

В рамках стратегии развития группы ВТБ была продолжена работа над задачами по реализации масштабных стратегических проектов, предполагающих создание новых продуктов и услуг, а также развитие действующих транзакционных сервисов ВТБ. Ключевыми задачами стали проекты по унификации процессов и сервисов, предоставляемых на разных технологических платформах, в связи с произошедшим объединением банка ВТБ и ВТБ24.

ГБЛ Средний и малый бизнес удалось достичь рекордных результатов в части открытия расчетных счетов благодаря внедрению базовой линейки пакетов во всей сети, а также ряду маркетинговых акций, направленных на активное привлечение клиентов.

Кроме того, в 2018 году был реализован ряд проектов, направленных на повышение лояльности клиентов и расширение продуктового ряда, в частности:

- был реализован проект открытия и подключения к системе ДБО специальных счетов участников закупок (44-ФЗ/223-ФЗ);
- была увеличена продолжительность операционного времени обработки платежей внутри Банка до 23 часов;
- была внедрена универсальная корпоративная карта – карточный продукт для бизнеса, совмещающий опции снятия и внесения наличных.

ВТБ подтвердил и укрепил позиции ключевого финансового партнера Москвы по важнейшим вопросам функционирования столицы. Банком обеспечивается эффективная работа по организации приема и маршрутизации платежей, поступающих от жителей Москвы в оплату жилищно-коммунальных услуг, расширен перечень компаний-партнеров и доступных сервисов. На прежнем, высоком уровне сохраняется высокий уровень взаимодействия с правительственными структурами и банками – агентами, участвующими в проекте.

В 2018 году Банк расширил сотрудничество с Фондом капитального ремонта г. Москвы, запустив проект по банковскому сопровождению расчетов по контрактам, заключенным Фондом капитального ремонта с подрядными организациями. Успешному проекту удалось привлечь значительное число новых клиентов с совокупным объемом контрактов около 15 млрд рублей.

Банк активно участвует в развитии системы капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов, сохраняя ключевые позиции по обслуживанию региональных операторов в региональной сети.

Помимо традиционных банковских продуктов и услуг для клиентов СМБ, в 2018 году был реализован ряд современных нефинансовых сервисов:

1. Портал «Ближе к делу» – бесплатный информационно-образовательный ресурс, на котором публикуются актуальные статьи по вопросам ведения бизнеса, эксперты рассказывают, как создать и развивать бизнес, а клиенты Банка имеют возможность пройти обучение и получить сертификат. Кроме того, на портале реализован сервис бесплатной онлайн-консультации по любым вопросам ведения бизнеса.
2. Платформа «ВТБ Бизнес-Коннект», позволяющая выходить на крупнейшие международные маркетплейсы в режиме одного окна, включает целый ряд сервисов от облачной бухгалтерии до юридической помощи и проверки контрагентов.
3. Возможность онлайн-регистрации бизнеса, обучения и получения скидок от партнеров ВТБ. Виртуальное отделение позволяет клиентам взаимодействовать с контакт-центром Банка с помощью чата и инструментов совместной работы в веб-интерфейсах.

Средний и малый бизнес за пределами Российской Федерации

За пределами России Группа проводит активную работу с клиентами Среднего бизнеса на рынках стран СНГ и Грузии.

Дочерний банк в Казахстане уже не первый год является участником Государственной программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса – 2020», утвержденной Правительством Республики Казахстан и направленной на развитие регионального частного предпринимательства. Банк финансирует проекты приоритетных секторов экономики страны с последующим субсидированием ставки кредитования со стороны государства (в размере от 30% до 50% фактической кредитной ставки банка).

В 2018 году Банк подписал соглашение с госкорпорацией KazakhExport, что позволило расширить диапазон финансовых инструментов для экспортно ориентированных казахстанских предприятий: предэкспортное финансирование и страхование риска неоплаты со стороны импортера.

В Азербайджане дочерним банком подписан Меморандум о сотрудничестве с порталом Azexport.az, что открывает новые возможности для экспортного финансирования – в рамках Меморандума ВТБ (Азербайджан) получил доступ к базе данных порядка 1 000 клиентов-экспортеров.

Дочерний банк в Грузии сохраняет репутацию активного участника государственных программ поддержки сельскохозяйственного бизнеса «Единый агропроект» и местных производителей «Производи в Грузии – индустрия» и «Производи в Грузии – туризм». В рамках данных программ правительство субсидирует банку процентную ставку – до 10% годовых (заемщик уплачивает банку не более 3% годовых) и предоставляет гарантии обеспечения в размере 50% от суммы кредита.

В рамках повышения качества кредитного портфеля и контроля за непрофильными активами в дочерних банках проводилась работа по стандартизации подходов к взысканию проблемной задолженности на основе лучших практик Группы, были утверждены унифицированные программы отчуждения непрофильных активов.