



# Обзор бизнес-направлений

# КОРПОРАТИВНЫЙ БИЗНЕС

## СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО БЛОКА

Корпоративный бизнес Банка сконцентрирован преимущественно на региональном рынке – в Санкт-Петербурге. Это отражает основную идею стратегии – быть лидером в регионе. Стабильный рост клиентской базы на протяжении многих лет подтверждает успешность и эффективность избранной стратегии. По состоянию на 1 января 2014 года количество корпоративных клиентов составляет 43 000 компаний.

В рамках стратегии по построению эффективного банка с масштабируемой бизнес-моделью основными целями корпоративного блока определены:

- дальнейшее снижение концентрации корпоративного кредитного портфеля и рост доли скоринговых кредитных продуктов для малых и средних предприятий;
- совершенствование системы клиент-менеджмента и развитие услуг инвестиционного банкинга для крупнейших корпоративных клиентов.

Банк обладает сильным потенциалом для реализации выбранной стратегии и использует для этого свои основные конкурентные преимущества в регионе:

- высокая скорость принятия решений;
- гибкость и готовность отвечать потребностям клиентов;
- глубокое знание локального рынка.

Банк постоянно совершенствует свою работу и предлагает полный спектр высокотехнологичных банковских инструментов для предприятий крупного, среднего и малого бизнеса, учитывая интересы и потребности каждой группы клиентов. Более 23 лет работы на местном рынке позволяют говорить об абсолютной интегрированности Банка в бизнес города.



## ДИНАМИКА И СТРУКТУРА КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА

Обслуживание корпоративных клиентов остается основой бизнеса Банка. Кредиты юридическим лицам формируют 86.4% кредитного портфеля.

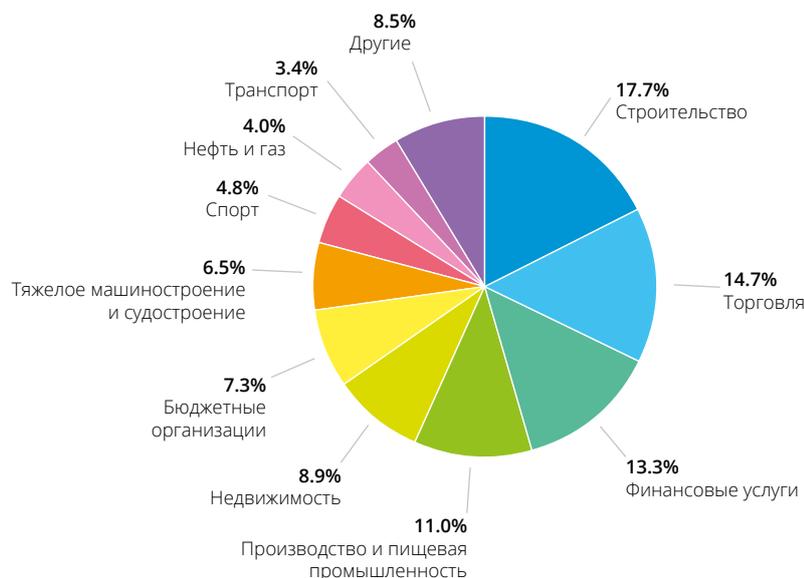
Отраслевая структура корпоративного портфеля Банка отражает структуру экономики Санкт-Петербурга со значительной долей строительства, недвижимости, торговли и производства, что позволяет Банку использовать все преимущества экономической структуры региона и вносить свой вклад в ее развитие.

Одновременно большое внимание уделяется расширению бизнеса в Москве. По состоянию на 1 января 2014 года 23.6% корпоративного кредитного портфеля составляют кредиты, выданные филиалом в Москве.

**86.4% кредитного портфеля**

корпоративные кредиты

### ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ, 1 ЯНВАРЯ 2014 ГОДА



Объем кредитов юридическим лицам вырос за 2013 год на 6.8% до 239.1 млрд рублей. Банк уделяет особое внимание формированию качественного и сбалансированного кредитного портфеля. В 2013 году Банк сознательно ограничивал рост кредитного портфеля по причине возросших требований к уровню кредитного риска и концентрации на качестве кредитного портфеля.

Привлеченные средства корпоративных клиентов остаются одним из основных средств фондирования Банка и формируют 52.1% средств клиентов. В 2013 году структура фондирования со стороны корпоративных клиентов по секторам экономики не претерпела значительных изменений.

В течение отчетного года средства юридических лиц увеличились на 7.5% до 136.3 млрд рублей. Одновременно снизилась концентрация в пассивной части баланса: доля 20 крупнейших вкладчиков составила на 1 января 2014 года 19.8% (21.9% годом ранее).

**52.1% средств клиентов**

средства корпоративных  
клиентов

## РАСЧЕТНЫЙ БИЗНЕС

Банк «Санкт-Петербург» стремится стать главным расчетным банком для предприятий города, осуществляющих расчеты с клиентами и поставщиками.

Для более чем пятидесяти компаний, входящих в ГК «Эталон», продолжена реализация РЦК («Расчетный Центр Корпорации») – продукта, позволяющего головной компании группы централизованно управлять корпоративными финансами в компаниях с территориальной и организационной структурой любой сложности.

РЦК предусматривает централизацию процедур казначейского и бюджетного контроля в головной компании группы, что обеспечивает эффективный контроль расходования средств предприятиями группы, управление внутригрупповой ликвидностью и рост процентных доходов при консолидации временно свободных средств.

В 2013 году реализован проект по внедрению новой банковской карты «MasterCard Business УФК» в рамках государственного контракта с Управлением Федерального казначейства по Санкт-Петербургу (эмитировано свыше 800 карт), а также началась реализация данного проекта для Управления Федерального казначейства по Ленинградской области.

Ранее бюджетные организации имели возможность производить расчеты в безналичной форме, а также с помощью наличных денежных средств, полученных в подразделениях расчетной сети Банка России или Банка «Санкт-Петербург». Новая карта Банка, с учетом последних изменений законодательства, позволяет бюджетным организациям самостоятельно производить оплату за приобретаемые товары и услуги.

Банк возобновил выпуск Таможенных карт совместно с платежной системой «Таможенная карта» для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. С помощью Таможенной карты клиенты могут оплачивать все виды таможенных платежей на таможенных постах по всей России, на которых установлены терминалы данной платежной системы, а также дистанционно. Таможенная карта позволяет сократить время таможенного оформления и снизить издержки предприятия на авансовую оплату таможенных платежей. Платежи можно проводить в любое время и при необходимости оперативно выполнить доплату.

Для сотрудников корпоративных клиентов и индивидуальных предпринимателей Банк выпускает корпоративные карты, которые предоставляют возможность оплачивать текущие расходы, связанные с хозяйственной деятельностью предприятия. Такие карты могут использоваться для снятия наличных денежных средств для расчетов, связанных с хозяйственной деятельностью, в том числе с оплатой командировочных и представительских расходов.

В рамках развития карточной инфраструктуры Банк предлагает корпоративным клиентам услугу торгового эквайринга, которая позволяет юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям принимать пластиковые карты к оплате за товары и услуги. С 2013 года появилась возможность установки оборудования, которое позволяет считывать информацию с карты путем одного касания до терминала (не забирая карту из рук держателя карты), что позволяет сократить время обслуживания покупателей.

Подчеркивает профессионализм сотрудников Банка в сфере проведения безналичных клиентских расчетов получение в 2013 году награды «За достижение отличного качества форматирования платежей в сквозном автоматическом режиме в 2012 году» от Commerzbank AG (STP Excellent Quality Award 2012).

Банк продолжает активно работать по операциям с денежной наличностью на региональном рынке, в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, осуществляя инкассацию выручки, пересчет денежной наличности, доставку заработной платы в кассы клиентов, загрузку банкоматов. В конце 2013 года количество обслуживаемых объектов составило 1 787. Объем перевезенной инкассацией Банка денежной наличности вырос за 2013 год на 10%, достигнув 483.5 млрд рублей.

## ДИСТАНЦИОННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

В октябре 2013 года запущена целевая кампания по переводу клиентов, обслуживающихся по системе дистанционного обслуживания Банк-Клиент, на более современный модуль Интернет-Клиент. Посредством новой системы корпоративные клиенты могут дистанционно отправить заявки на размещение депозита / выдачу кредита, кассовую заявку или заявку на бронирование средств. Доступны также платежные доработки (подстановка реквизитов получателя, функция «отложенный платеж», печать реквизитов счета) и предоставление отчетов об операциях по пластиковым картам в рамках договора эквайринга.

Преимуществами системы Интернет-Клиент являются высокая скорость обработки платежных документов, расширенный функционал и мобильность – доступ может осуществляться с любого компьютера с возможностью выхода в Интернет с помощью браузера Internet Explorer. Надежные каналы передачи информации с современными средствами шифрования обеспечивают высокий уровень защиты информации и конфиденциальности.

## ДЕПОЗИТНЫЕ ПРОДУКТЫ

В рамках предоставления клиентам новых возможностей по управлению своими средствами Банк продолжает расширять линейку депозитных продуктов. Так, в 2013 году были внедрены новые депозиты «Классика», «Классика+», «Оптима», ориентированные в первую очередь на представителей малого и среднего бизнеса. Реализована возможность дистанционного размещения депозита «Классика». Дистанционное размещение депозитов «Классика+» и «Оптима» находится на стадии реализации.

В дальнейшем, одновременно с расширением технических возможностей и на основании анализа потребностей клиентов, планируется внедрение новых депозитов на условиях, предусматривающих пополнение и частичное изъятие средств.



## КРЕДИТНЫЙ БИЗНЕС

Для достижения стратегических целей Банк «Санкт-Петербург» работает над созданием продуктовой линейки, максимально отвечающей интересам различных сегментов корпоративных клиентов.

В числе знаковых сделок отчетного года – заключение соглашения с ООО «В.Ф. Танкер». Кредит объемом 14 млн долларов США направлен на строительство танкера проекта RST27 на Навашинском судостроительном заводе ОАО «Окская судостроительная компания». Судостроительная компания «В.Ф. Танкер» осуществляет перевозки нефтепродуктов по рекам Кама и Волга до Санкт-Петербурга (северное направление) и Ростова-на-Дону (южное направление), а также по Каспийскому, Черному и Средиземному морям. Сегодня компания владеет 30 новыми танкерами класса «река-море», восемь из которых было построено с помощью инвестиционных программ Банка «Санкт-Петербург».

Банк развивает сотрудничество с крупнейшими застройщиками региона. В частности, подписан договор о сотрудничестве в области ипотечного кредитования с одним из лидеров рынка – строительной компанией ООО «СПб Реновация». В течение отчетного года производилось кредитование компании в рамках ранее открытых кредитных линий с общим лимитом 4 млрд рублей на реализацию проектов, связанных с градостроительным развитием территорий, включенных в программу реновации, в том числе на строительство нового комфортного жилья, комплексную реконструкцию и системное развитие инженерной и социально-бытовой инфраструктуры кварталов. Для удобства клиентов – покупателей жилья в январе 2013 года состоялось открытие нового отделения Банка «Санкт-Петербург» в офисе застройщика.

Продолжается сотрудничество по аналогичным схемам с Setl Group, Etalon Group и другими крупнейшими строительными компаниями Санкт-Петербурга, что позволило Банку войти в число региональных лидеров на рынке ипотечного кредитования.

## УСЛУГИ ИНВЕСТБАНКИНГА

С 2012 года с целью придания нового качества работе с крупнейшими клиентами Банк предоставляет услуги инвестбанкинга. В 2013 году вниманию крупнейших клиентов предлагались инвестиционное кредитование, проектное финансирование, услуги по организации финансирования и стратегический консалтинг. Кроме того, в интересах клиентов структурируются и осуществляются сделки слияний и поглощений.

## ХЕДЖИРОВАНИЕ РИСКОВ

За отчетный год значительные успехи достигнуты Банком в модернизации и расширении продуктового ряда эффективных финансовых инструментов, которые отвечают насущным потребностям бизнеса корпоративных клиентов. Блок операций на финансовых рынках, следуя принципу клиентоориентированности, внимательно отслеживает потребности корпоративных клиентов, существующие на рынке решения, разрабатывает оптимальные продукты для клиентов как для эффективного управления валютными и процентными рисками, так и для размещения временно свободных средств.

Так, в течение 2013 года разработан целый ряд хеджирующих стратегий для валютного рынка, в том числе предоставляющих клиентам бесплатную возможность защиты от курсовых колебаний в согласованном диапазоне.

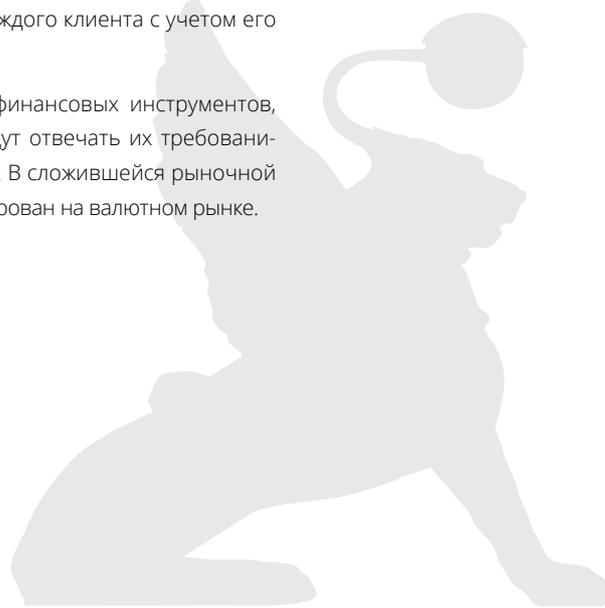
Запущен новый сервис «Котировальная доска», позволяющий корпоративным клиентам дистанционно заключать форвардные конверсионные сделки практически из любой точки мира. Клиентам предоставлена возможность зафиксировать курс предстоящей в будущем конвертации валюты (на условиях расчетов, начиная с «завтра» и до двух лет вперед) и как результат – получить защиту от ослабления или укрепления рубля, эффективно планировать предстоящие денежные потоки и становиться независимыми от колебания курсов валют и политики регуляторов в России и в мире. «Котировальная доска» – многофункциональный ресурс, который позволяет Банку в реальном времени транслировать клиентам параметры сделок (курсы, доходности) с межбанковского рынка. Банк приступил к развитию «Котировальной доски» с реализации наиболее популярного инструмента, который описан выше, а в дальнейшем планирует расширять функционал с тем, чтобы он был максимально удобен и полезен клиентам.

## ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ДЕПОЗИТЫ И СТРУКТУРНЫЕ ПРОДУКТЫ

Помимо широкой линейки классических депозитов, Банк «Санкт-Петербург» предлагает корпоративным клиентам различные продукты с инвестиционной составляющей. Так, в 2013 году линейку депозитов для юридических лиц пополнил Бивалютный депозит. Данный продукт за короткий срок (от 2 дней до 1 мес.) позволяет вкладчику получить исключительно высокую доходность как в рублях, так и в иностранной валюте. Столь выгодные условия достигаются за счет того, что при возврате депозит может быть сконвертирован в альтернативную валюту по курсу, изначально выбранному клиентом в момент размещения средств.

По-прежнему остается актуальным и Индексируемый депозит, который позволяет клиенту получать неограниченный доход при изменении курса доллара США, индекса РТС, цен нефти и золота. Параметры депозита подбираются индивидуально для каждого клиента с учетом его потребностей и ожиданий.

Банк «Санкт-Петербург», обладая доступом к широкому спектру финансовых инструментов, может создать для клиентов эксклюзивные продукты, которые будут отвечать их требованиям по соотношению риск/доходность и горизонту инвестирования. В сложившейся рыночной конъюнктуре наибольший спрос на данную возможность сконцентрирован на валютном рынке.



## СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Кредитование малого и среднего бизнеса стратегически значимо для Банка и предоставляется на пополнение оборотных средств, приобретение оборудования, транспорта, недвижимого и иного имущества, необходимого для развития бизнеса, а также на цели, связанные с реализацией новых направлений деятельности. Объем кредитов МСБ вырос за 2013 год на 70% до 34.7 млрд рублей.

Для малых и средних предприятий Банк предлагает широкую линейку экспресс-продуктов с упрощенным оформлением и льготными требованиями к обеспечению. Количество выданных экспресс-кредитов с момента запуска линейки достигло 2 140.

Специально для малых и средних заемщиков, имеющих расчетные счета в Банке, была разработана программа «Экспресс-кредитование». Банк, отвечая потребностям бизнеса в срочном и эффективном решении финансовых задач, отменил комиссии и сократил сроки принятия решения о выдаче кредита до 3 рабочих дней. Для получения кредита требуется минимальное количество документов, лимит определяется в зависимости от срока кредитования и оборотов по расчетному счету.

Одним из видов «Экспресс-кредитования» является услуга «Экспресс-овердрафт», которая дает возможность оперативного пополнения счета клиента при отсутствии или недостаточности на нем средств (в тех случаях, когда необходимо увеличить оборотные средства на оплату услуг и товаров для развития предприятия или пополнить средства на оплату текущих расходов по ведению бизнеса, связанных с их ростом в условиях сезонности).

Дополнением к овердрафту по счету может стать корпоративная кредитная карта, которая позволяет легко и удобно оплачивать товары и услуги в торгово-сервисных предприятиях, а также другие расходы, касающиеся текущей хозяйственной деятельности клиента, в том числе командировочные и представительские.

Высоким спросом продолжает пользоваться еще один кредитный продукт из линейки для малого и среднего бизнеса – программа «Бизнес-прогресс», в рамках которой юридические лица и индивидуальные предприниматели могут приобрести новые единицы техники, модернизировать действующий автопарк или производство. Для максимального удобства приобретения имущества и высокой скорости рассмотрения заявок на кредитование Банк «Санкт-Петербург» в течение 2013 года заключил ряд соглашений о сотрудничестве с ведущими дилерами различного оборудования, транспортных средств и спецтехники.

Первоначально кредиты экспресс-линейки выдавались только существующим клиентам Банка, но в 2013 году возможность получить кредит за 3 рабочих дня появилась и у новых клиентов, соответствующих критериям Банка. Кроме того, весь процесс рассмотрения кредитной заявки и выдачи кредита был автоматизирован.

Банк продолжает принимать активное участие в программах государственной поддержки малого и среднего бизнеса. В частности, Банк активно участвует в программах Фонда содействия кредитованию малого и среднего бизнеса Санкт-Петербурга и Фонда содействия кредитованию субъектов малого и среднего предпринимательства по Ленинградской области, по которым фонды выступают поручителями по обязательствам заемщиков. В 2013 году Банк подписал соглашение о сотрудничестве с некоммерческой организацией «Агентство по развитию системы гарантий для субъектов малого предпринимательства Нижегородской области».

Участие в вышеуказанных программах государственной поддержки малого и среднего бизнеса позволяет Банку наращивать базу новых заемщиков, способствует дальнейшему росту и диверсификации кредитного портфеля.

**70%**

рост кредитов малому  
и среднему бизнесу

## ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ СДЕЛКИ И СОГЛАШЕНИЯ

Банк «Санкт-Петербург» предлагает клиентам широкий спектр услуг и качественный сервис в области документарных операций и торгового финансирования внешнеэкономических контрактов. География реализованных Банком «Санкт-Петербург» сделок охватывает 43 страны.

Банк является участником программ развития международной торговли ЕБРР и Международной финансовой корпорации, входящей в Группу Всемирного банка, что позволяет максимально адаптировать предлагаемые продукты под потребности клиентов.

Кроме того, Банк «Санкт-Петербург» является уполномоченным банком в рамках государственной программы США – GSM-102, что расширяет возможности по организации финансирования импорта сельскохозяйственной продукции из США.

Банком подписаны кредитные соглашения с крупнейшими финансовыми институтами Европы и США, а также с большинством национальных экспортно-кредитных агентств Европы. В 2013 году количество экспортно-кредитных агентств-партнеров увеличилось до 16 – Банком была организована сделка по финансированию импорта оборудования из Эстонии под покрытие экспортно-кредитного агентства KredEx.

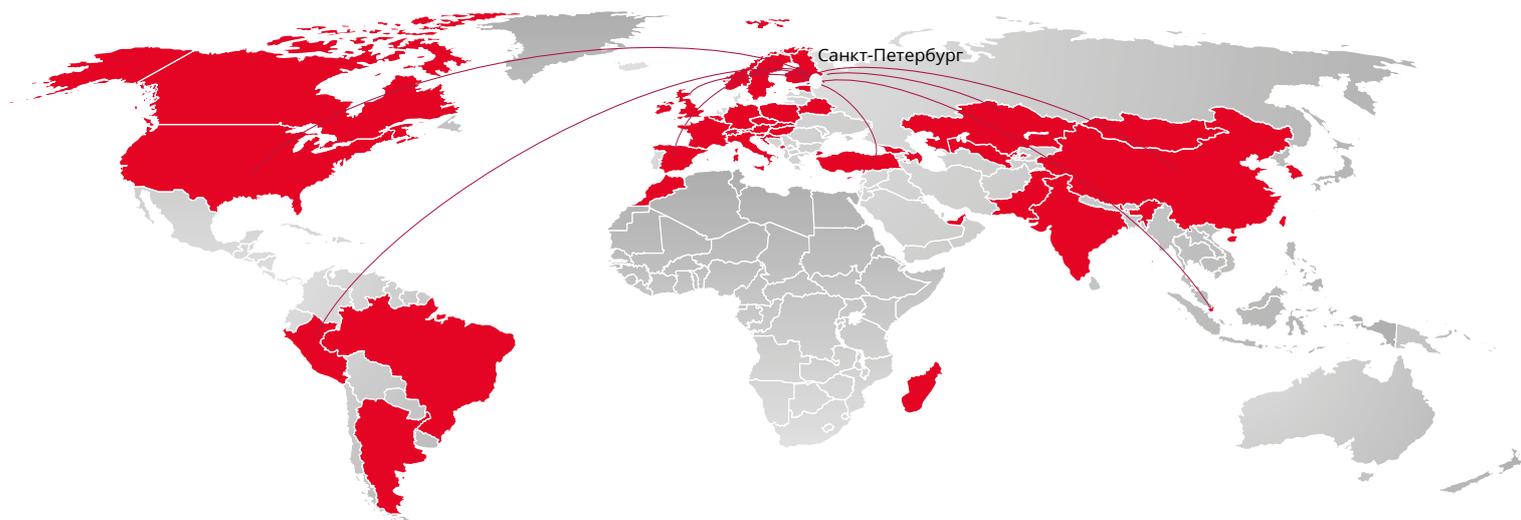
Расширился и перечень кредитных организаций, сотрудничающих с Банком в сфере документарных операций и торгового финансирования. Например, в 2013 году были реализованы первые сделки с участием банков Monte Dei Paschi Di Siena (Италия), Zürcher Kantonalbank (Швейцария) и Banco Espírito Santo SA (Португалия).

Деятельность Банка в сфере торгового финансирования и документарных операций в отчетном году характеризовалась ростом общего объема документарного бизнеса: 224 млн долларов США за 2013 год против 157 млн долларов США за 2012 год. Кроме того, увеличилась и средняя сумма выпускаемого аккредитива: 1.6 млн долларов США в 2013 году против 0.7 млн долларов США в 2012 году.

### 43 страны

география  
реализованного торгового  
и структурированного  
финансирования

### ГЕОГРАФИЯ РЕАЛИЗОВАННОГО БАНКОМ ТОРГОВОГО И СТРУКТУРИРОВАННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ



# РОЗНИЧНЫЙ БИЗНЕС

## СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ РОЗНИЧНОГО БЛОКА

Банк «Санкт-Петербург» – один из ключевых игроков на рынке розничных банковских услуг Санкт-Петербурга и стремится стать банком первоочередного выбора для жителей города. Сегодня Банк обслуживает более 1 360 000 частных клиентов, что является хорошей базой для успешного развития розничного направления бизнеса.

В рамках стратегии Банка на горизонте до 2017 года перед розничным блоком стоят следующие задачи:

1. Рост активности Банка в электронной среде – увеличение количества пользователей Интернет-Банка и вывод существенной доли клиентских операций в электронные каналы. Важным направлением деятельности блока является рост продаж в электронных каналах.
2. Рост доли розничных кредитов в кредитном портфеле Банка без выхода «на улицу» за счет проникновения в существующую клиентскую базу. Основные инструменты для достижения этой цели: запуск массовых продаж кредитных карт, совершенствование фабрики сопровождения и работы с просроченной задолженностью, а также секьюритизация ипотечного портфеля.
3. Рост объемов расчетного бизнеса – адресная работа с новыми сегментами, рост эмиссии карт, программы лояльности для удержания клиентов и увеличения доли расчетов картами.
4. Модернизация каналов продаж и инфраструктуры сопровождения клиентов – создание нового формата розничного офиса и стратегическое развитие каналов удаленного обслуживания и продаж (мобильный офис как полноценная сеть продаж на предприятиях, обновленная Справочная служба).

Розничный бизнес играет важную роль в диверсификации доходов Банка. Успех Банка в розничном сегменте базируется на следующих принципах:

- высокие стандарты обслуживания;
- полная продуктовая линейка;
- высокая узнаваемость бренда;
- доступность услуг: разветвленная сеть отделений, операционных касс, банкоматов, платежных киосков, удобный Интернет-Банк;
- использование связей с корпоративными клиентами для перекрестных продаж.

## ДИНАМИКА И СТРУКТУРА РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА

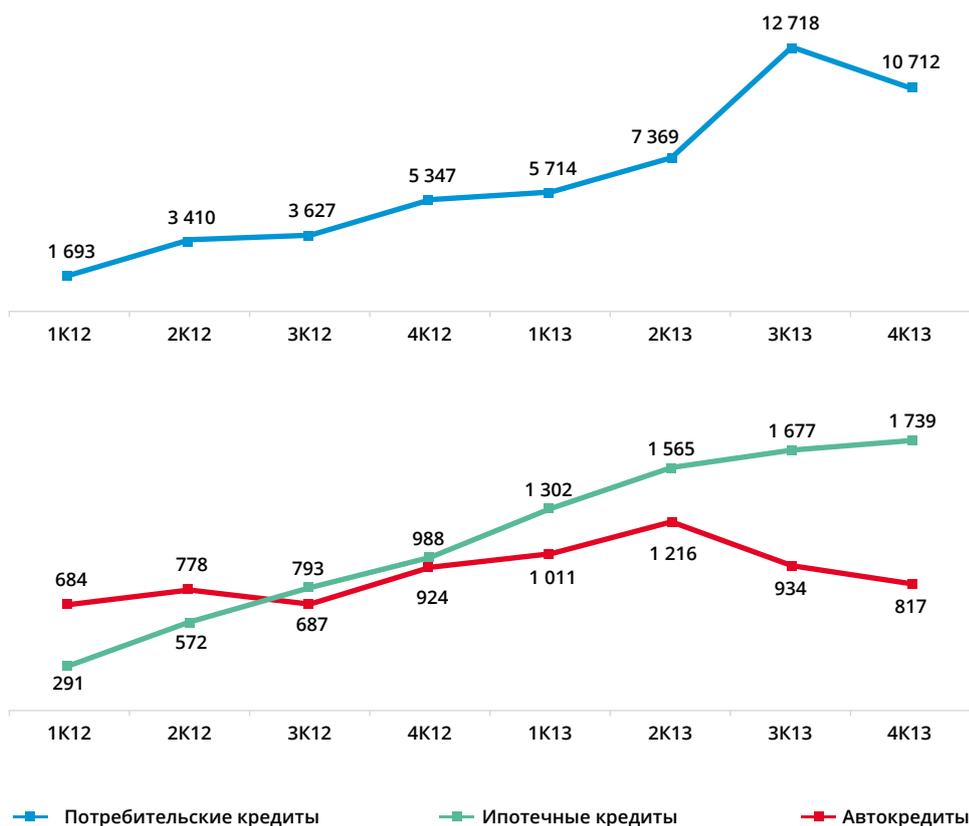
Розничный бизнес показал стремительный рост в 2013 году. Объем кредитов, выданных частным лицам, вырос за отчетный год на 66.1% до 37.8 млрд рублей. Ипотечные кредиты выросли на 74.9%, потребительские – на 93.9%, кредиты на приобретение автомобилей – на 50.6%. В целом, не считая кредитов VIP-клиентам, розничный кредитный портфель вырос на 75.7%. При этом доля кредитов, выданных частным лицам, увеличилась до 13.6% кредитного портфеля (9.2% годом ранее).

Основным драйвером такого роста является предложение массовых кредитных продуктов с принятием решения на базе скоринга. Продажи стандартных кредитов физическим лицам выросли с 1 800 (за январь 2013 года) до 2 300 шт. в месяц (за декабрь 2013 года). Среднее время рассмотрения заявки на стандартный потребительский кредит составляет 15 минут, время оформления договора – 25 минут.

**13.6% кредитного портфеля**

кредиты физическим лицам

### КОЛИЧЕСТВО НОВЫХ КРЕДИТОВ, ВЫДАНЫХ ЧАСТНЫМ ЛИЦАМ ЗА КВАРТАЛ



Одним из приоритетных направлений розничного бизнеса Банка является выпуск и обслуживание пластиковых карт. На 1 января 2014 года количество действующих карт всех типов составило 793 тыс. шт.

Ежегодно увеличивается количество зарплатных проектов Банка: на 1 января 2014 года Банк обслуживает 5 083 зарплатных проекта, количество активных зарплатных карт составляет 450.8 тыс. шт.

Согласно исследованию «Ренессанс Кредит», по итогам 2013 года Банк «Санкт-Петербург» занял 2 место среди российских банков в Индексе классической розничной эффективности банковских отделений. Для построения индекса использовались показатели годового прироста розничных кредитов сроком от 1 до 3 лет и годового прироста портфеля срочных розничных депозитов на один дополнительный офис.

В связи с активным развитием розничного бизнеса задействованы новые каналы продаж:

- В рамках работы Справочной службы (Call-центр) осуществляются прямые продажи посредством телефонных звонков, отработка обращений клиентов, а также содействие в организации продаж продуктов Банка по другим каналам.
- В компетенцию Мобильного офиса входит проведение презентаций / банковских дней в организациях. За 2013 год силами Мобильного офиса было проведено 1 320 презентаций / банковских дней.
- За счет реализации проекта «Банк на работе» были организованы продажи банковских продуктов сотрудникам корпоративных клиентов.

С сентября 2013 года Банк «Санкт-Петербург» перешел на новый порядок предоставления услуг клиентам – физическим лицам – комплексное банковское обслуживание. Договор комплексного банковского обслуживания упрощает процесс взаимодействия клиентов с Банком, сокращает количество подписываемых документов, экономит время и расширяет возможности дистанционного оформления продуктов и услуг Банка посредством Интернет-Банка и банкоматов.

Банк не снижает темпов роста депозитов физических лиц. За 2013 год объем привлеченных средств физических лиц увеличился на 23.8% и составил 125.3 млрд рублей. Доля розничных депозитов составляет 47.9% от общего объема привлеченных средств клиентов.

**47.9% средств клиентов**  
средства физических лиц



## ОБСЛУЖИВАНИЕ ВКЛАДОВ НАСЕЛЕНИЯ

Разветвленная сеть продаж, возможность открытия депозитов через систему дистанционного обслуживания, стабильность и высокий уровень сервиса, широкий спектр вкладов и конкурентоспособные ставки позволяют Банку постоянно увеличивать количество лояльных клиентов и расширять депозитную базу.

По данным агентства Интерфакс, Банк занимает 15 место по объему вкладов населения среди российских банков.

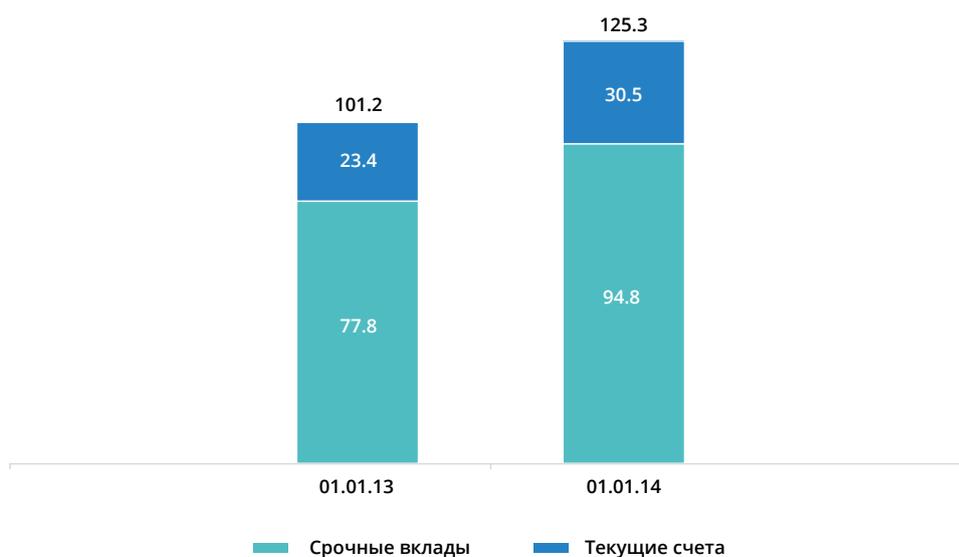
Для расширения клиентской базы и обеспечения дополнительного притока денежных средств в 2013 году Банк предложил своим клиентам несколько сезонных вкладов с традиционно повышенной процентной ставкой.

Клиентам предоставлена возможность открытия вкладов в Интернет-Банке. Вклады, открытые дистанционно, составляют 44% от общего количества депозитов, размещенных физическими лицами-клиентами Банка «Санкт-Петербург» за 2013 год.

**15 место в рейтинге  
российских банков**

по объему вкладов населения

### ДИНАМИКА СРЕДСТВ ЧАСТНЫХ ЛИЦ, МЛРД РУБЛЕЙ



## ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

23 декабря 2013 года Банк «Санкт-Петербург» заключил десятитысячную ипотечную сделку. По объемам ипотечного кредитования на рынке Санкт-Петербурга Банк занимает 3 место среди всех банков и 1 место – среди частных банков. В течение 2013 года Банк предоставил 6 283 кредита на общую сумму 10.6 млрд рублей, что вдвое превышает результаты 2012 года.

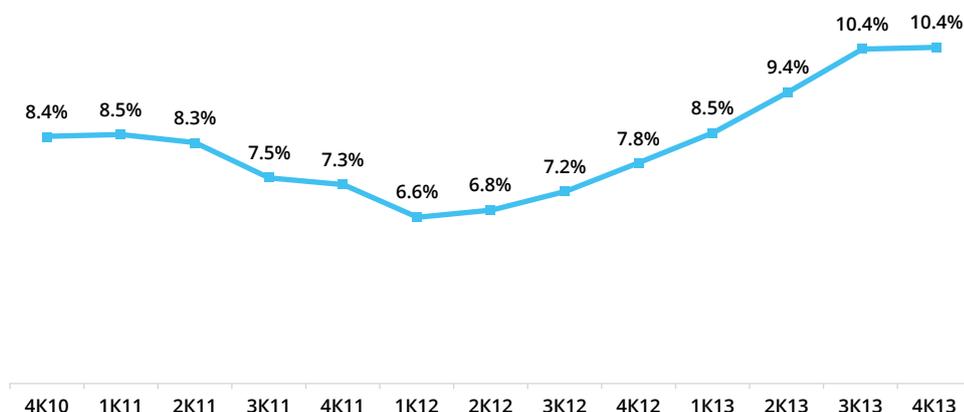
В 2013 году более двух третей от общего объема выдачи составили кредиты на первичном рынке недвижимости, эта доля не претерпела существенных изменений по сравнению с 2012 годом.

Доля Банка на рынке ипотеки Санкт-Петербурга по состоянию на 1 января 2014 года составила 10.4%, в объеме новых выдач ипотечных кредитов достигла 19%. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» признало Банк «Санкт-Петербург» лидером по динамике ипотечного кредитования в 2013 году.

**1 место среди частных банков**

на рынке ипотечного кредитования Санкт-Петербурга

### ДОЛЯ БАНКА НА РЫНКЕ ИПОТЕКИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

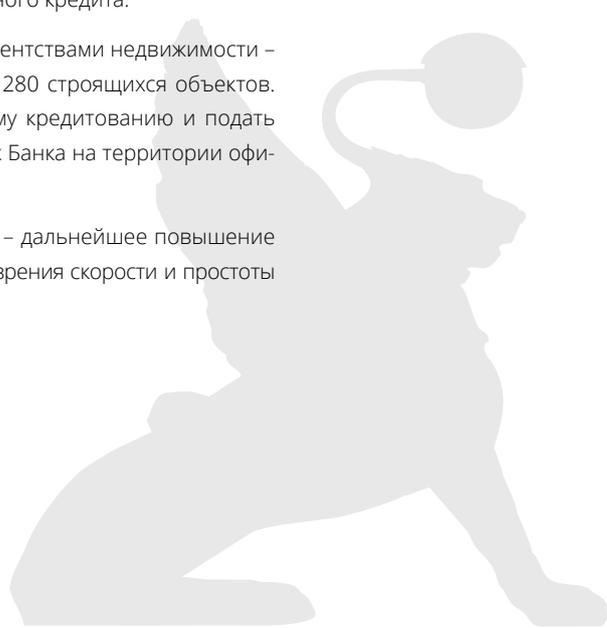


Такой стремительный рост является следствием работы, проводимой в Банке по реализации стратегии развития розничного бизнеса. Укрепилась команда менеджеров, были введены новые программы ипотечного кредитования, пересмотрены технологии выдачи ипотечных кредитов.

В Санкт-Петербурге открыты 4 Центра ипотечного кредитования, в которых клиенты могут получить подробную консультацию по всем программам ипотечного кредитования и предварительный расчет, а также подать заявление на получение ипотечного кредита.

Продолжается активная работа со строительными компаниями и агентствами недвижимости – к концу 2013 года было аккредитовано более 80 застройщиков и 280 строящихся объектов. С 2012 года клиенты могут получить консультацию по ипотечному кредитованию и подать заявление на получение ипотечного кредита в представительствах Банка на территории офисов партнеров.

Приоритет Банка в области ипотечного кредитования на 2014 год – дальнейшее повышение качества обслуживания и доступности ипотеки для клиентов с точки зрения скорости и простоты оформления.



## АВТОКРЕДИТОВАНИЕ

Объем кредитов, выданных Банком «Санкт-Петербург» на приобретение автомобилей, в течение 2013 года увеличился на 50.6% и составил 3.9 млрд рублей.

В Санкт-Петербурге открыты 3 Центра автокредитования, в которых клиенты могут получить подробную консультацию по программам автокредитования, а также подать заявление на получение кредита.

Банк сотрудничает со всеми крупными автосалонами Санкт-Петербурга. В 2013 году количество дилеров-партнеров увеличилось с 166 до 200 автосалонов.

## ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

Банк «Санкт-Петербург» характеризуется консервативным отношением к риску и предлагает потребительское кредитование только существующей базе клиентов. Целевым сегментом программы беззалогового кредитования являются держатели зарплатных карт Банка – клиенты, с финансовым положением которых Банк хорошо знаком, а также клиенты, которые имеют историю сотрудничества с Банком.

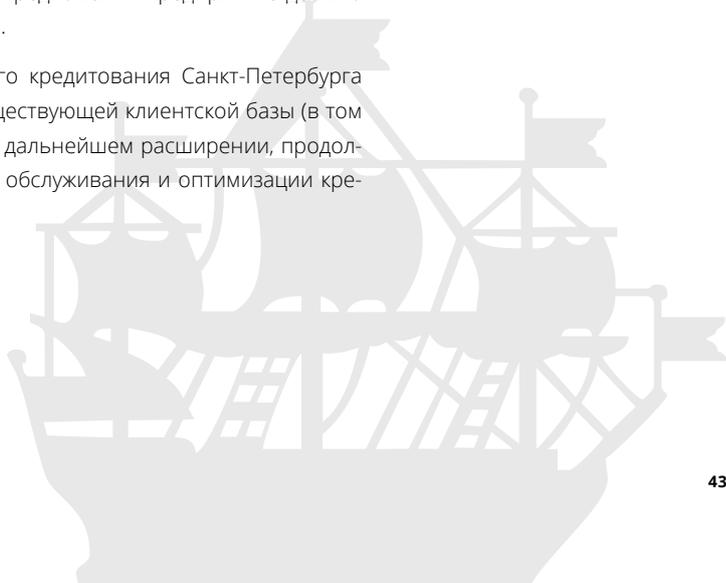
Такой подход обеспечивает максимальную эффективность. Прежде всего, адресная работа с клиентами и прогнозирование их потребностей гарантируют более высокий отклик. Второе преимущество – Банк не выходит «на улицу», не берет на себя риски внешнего рынка беззалогового кредитования, имея в активе более миллиона клиентов, финансовое поведение которых способен оценить наилучшим образом.

В 2013 году Банк «Санкт-Петербург» внедрил принципиально новую технологию выдачи потребительского кредита, которая существенно экономит время клиента. Теперь заемщику потребуется посетить офис Банка только один раз – для того, чтобы получить консультацию и оставить заявку на кредит. Одобрение заявки действует 30 дней, за это время клиент может детально ознакомиться со всеми условиями и принять взвешенное решение. Для получения кредита достаточно дистанционно подписать кредитный договор в Интернет-Банке.

Кредиты, выданные по данной технологии, составляют 11% от общего количества беззалоговых кредитов частным клиентам за декабрь 2013 года.

В 2013 году Банк запустил для своих клиентов два новых продукта – кредит «Классический» и кредит «Партнерский». Отличительными чертами кредита «Классический» стали привилегии для надежных заемщиков и льготы для социальных категорий граждан. Кредит «Партнерский» доступен только для работников надежных предприятий Северо-Запада. В рамках данного продукта увеличена максимальная сумма кредита и существенно снижена процентная ставка. Для предоставления своим работникам специального предложения предприятие должно пройти в Банке соответствующую процедуру аккредитации.

С целью укрепления позиций на рынке потребительского кредитования Санкт-Петербурга Банк планирует максимально использовать потенциал существующей клиентской базы (в том числе за счет кросс-продаж), а также сделать акцент на ее дальнейшем расширении, продолжить внедрение мер по улучшению качества клиентского обслуживания и оптимизации кредитного процесса.



## ДИСТАНЦИОННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ЧАСТНЫХ КЛИЕНТОВ

Все клиенты Банка имеют возможность обслуживания своих счетов и проведения большинства банковских операций удаленно, не обращаясь в отделения Банка и не оплачивая комиссии за совершение платежей, используя Интернет-Банк и разветвленную сеть банкоматов и платежных киосков.

По состоянию на 1 января 2014 года пользователями Интернет-Банка стали 263 тыс. клиентов. Платежи через электронные каналы (Интернет-Банк, банкоматы и платежные киоски) составляют 96% от общего количества платежей по оплате услуг, осуществляемых физическими лицами-клиентами Банка.

В 2012 году Банк «Санкт-Петербург» запустил в эксплуатацию новый Интернет-Банк, который предоставляет клиентам максимально широкие возможности дистанционного банковского обслуживания: «умные платежи», повтор перевода из выписки, открытие любого стандартного вклада, полнофункциональное управление картами, налоговый помощник, создание платежа с будущей датой, а также мобильная версия для смартфона на любой платформе. Удобный и функциональный дизайн позволяет совершать операции максимально оперативно. Разработка и внедрение системы были осуществлены всего за 6 месяцев – уникальный для России срок реализации проекта подобного уровня сложности.

В 2013 году продолжилось развитие Интернет-Банка для физических лиц. Основные новшества – возможность дистанционного оформления кредита (подача заявки, информация о результате рассмотрения, выдача кредита), дистанционное открытие счетов, подключение карт сторонних банков для оплаты услуг.

Интернет-Банк Банка «Санкт-Петербург» стал лучшим в России по результатам международного конкурса Global Banking and Finance Review Awards.

Банк «Санкт-Петербург» первым из российских банков выпустил новое мобильное приложение Интернет-Банка, адаптированное для iOS7. Приложение BSPB Mobile сочетает в себе современный дизайн в стиле iOS7 и передовые технические решения, такие как Shake-баланс и быстрые переводы по номеру карты или счета.

Банком внедрен новый дистанционный платежный сервис «Интернет-кошелек», который дает возможность клиентам отправлять платежи без посещения офиса Банка.

Внедрено дистанционное пополнение (посредством Интернет-Банка и банкоматов) проездного билета «Единый электронный билет» («Подорожник»), предназначенного для оплаты проезда в городском общественном транспорте.

В течение 2013 года было установлено 52 новых банкомата и платежных киоска, 1 100 терминалов, в результате сеть банкоматов и платежных киосков была расширена до 600 ед., количество терминалов увеличилось до 8 000 ед.



## КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ VIP-КЛИЕНТОВ (PRIVATE BANKING)

**С 2007 года в Банке успешно развивается современное бизнес-направление Private Banking – предоставление услуг персонального банковского обслуживания наиболее состоятельной группе клиентов.**

На 1 января 2014 года общее количество клиентов, относящихся к VIP-сегменту, составляет 1 975 человек, из них 1 630 входят в закрытый клуб для состоятельных частных клиентов VIP-Club Private Banking БСПб. По итогам отчетного года объем пассивов, сформированных VIP-сегментом, вырос на 34% до 26.8 млрд рублей.

Private Banking позволяет клиентам получать полный спектр инвестиционных банковских продуктов и услуг, включая кредитование и расчетно-кассовое обслуживание, а также брокерские, дилерские и консалтинговые услуги, разработанные с учетом индивидуальных потребностей клиента. Большое количество агентов в сфере инвестиций, недвижимости и страхования позволяет решать для клиентов задачи различной сложности.

Банк постоянно расширяет предлагаемую клиентам собственную линейку продуктов и услуг.

В 2013 году были запущены:

- срочный вклад «Базовый актив» – долгосрочный депозит с максимальной ставкой;
- новые сервисы для VIP-клиентов в части инвестиционных продуктов, такие как разовые консультационные услуги, ведение клиента по инвестиционному портфелю;
- обновленный VIP-сайт;
- премиальная карта MasterCard World Elite.

В 2013 году было проведено несколько знаковых мероприятий для клиентов, организованных консьерж-службой совместно с платежными системами MasterCard и Visa, подписаны новые агентские соглашения.

Целью Private Banking Банка «Санкт-Петербург» является постоянное повышение качества обслуживания, расширение клиентской базы и линейки продуктов и услуг.

