

ми. Да, действительно, долгое время основным фокусом нашего внимания был корпоративный сегмент, и особенно компании среднего и малого бизнеса. Но последние несколько лет мы активно развиваем и массовую розницу. Банк ставит себе задачу по увеличению доли этого бизнеса в общем портфеле до 30%. Уверена, что нам это удастся, все предпосылки для этого есть.

Во-первых, с розничными клиентами мы работали и раньше — это были сотрудники наших зарплатных и корпоративных клиентов. Так что опыт работы с частными лицами у нас накоплен большой.

Во-вторых, хочу отметить такой нюанс: многие принципы формирования продуктов для малого бизнеса и розницы у нас совпадают. Такой подход помогает нам «переносить» накопленный опыт с сегмента на сегмент — в данном случае это малый бизнес и розница — и добиваться лучших результатов быстрее и легче. В качестве одного из примеров могу привести наш «принцип конструктора». Клиенты могут самостоятельно выбирать какие-то опции в рамках определённого продукта, и от этого в итоге зависит их индивидуальная ставка и другие условия.

Наконец, мы предлагаем действительно интересные и выгодные продукты, в частности, кредитные.

**В последние годы многие банки делают ставку на розничное кредитование, постепенно снижая объёмы операций с корпоративными клиентами. Каков, на ваш взгляд, потенциал регионального рынка в этой области и как банк планирует в ней развиваться? Закредитованность населения не пугает?**

— Определённая степень закредитованности в нашей стране уже, безусловно, присутствует. Но, в отличие от Европы, массового «перегрева» у нас пока нет. Есть закредитованность некоторых групп населения. Долговая нагрузка распределяется неравномерно. Есть люди, которые набрали заёмных средств по максимуму, а есть те, кто в жизни не брал ни одного кредита принципиально. Проблемы и себе, и банкам создают те, кто переоценил свои силы и возможности. Часто причиной этому

становится низкая финансовая грамотность, банальное неумение планировать свои расходы. Конечно, есть и непорядочные заёмщики, но статистика подтверждает, что их меньшинство.

Наш банк видит для себя потенциал розничного кредитования в регионе сразу в двух направлениях — кредитование в чистом виде и рефинансирование.

Рефинансирование — это возможность для заёмщиков с хорошей кредитной историей, небольшим телом кредита, но с очень высокой ставкой перекредитоваться в другом банке на более выгодных условиях. Это очень перспективное решение, интересное как банкам, так и клиентам. Банк по-

## У ТРАНСКАПИТАЛБАНКА НЕТ СКРЫТЫХ КОМИССИЙ: ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА ПО КРЕДИТУ ОДНОВРЕМЕННО ЯВЛЯЕТСЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СТАВКОЙ

лучает качественного заёмщика с хорошей историей, а заёмщик может ощутимо уменьшить долговую нагрузку. У нас есть предложение, которое помогает в некоторых случаях снизить свою текущую ставку на целых 10%, например.

Что касается кредитования, то здесь мы заинтересованы в диверсификации портфеля. Поэтому банк предлагает большой выбор самых разных ипотечных продуктов, кредитные карты, автокредиты, а с июля этого года ещё и экспресс-кредиты, решение по выдаче которых принимается в течение короткого времени. Понятно, что это более рискованный продукт, поэтому и ставки по нему выше, но большой плюс в том, что у Транскапиталбанка нет скрытых комиссий: процентная ставка по кредиту одновременно является эффективной ставкой.

**А какие перспективы у рынка ипотечного кредитования? У Транскапиталбанка какие планы в этой сфере?**

— В России в течение ближайших нескольких лет рынок ипотеки будет

развиваться очень активно, в том числе благодаря программе господдержки доступного жилья. Транскапиталбанк тоже участвует в этой программе. Мы вообще для себя именно в ипотеке наибольший потенциал в рознице видим, стараемся предлагать выгодные ставки и хорошие условия.

У нас такая линейка ипотечных предложений, которая может «закрыть» практически все потребности клиента в этой области. Новостройки и «вторичка», жилая и коммерческая недвижимость, дом или отдельная комната в квартире — мы кредитруем все варианты.

Наряду с традиционными предложениями мы предлагаем и уникальные продукты. Например, «Ипотека без границ». Это возобновляемая кредитная линия, которая предоставляется заёмщику практически на любые цели, в том числе и на покупку недвижимости. Принцип работы «Ипотеки без границ» можно сравнить с кредитной картой: клиенту предоставляется определённый лимит кредитования, который можно использовать целиком или частями. Но лимита по кредитной карте обычно достаточно для повседневных расходов, а «Ипотека без границ» предназначена для реализации крупных проектов — покупки жилья или земли, строительства или ремонта дома, осуществления любых других целей. При этом первые пять лет можно выплачивать только проценты, а уже потом начинать погашение основного долга. Такого предложения на рынке сейчас нет больше ни у кого.

Помимо ипотеки на покупку недвижимости мы также выдаём займы на ремонт. «Зелёный кредит», например. Мы его предлагаем тем клиентам, кто в процессе ремонта собирается использовать «зелёные» технологии — сохраняющие тепло отделочные материалы, экономно расходующая электричество и воду бытовая техника, энергосберегающие лампы и пр.

Также у нас есть ипотека для собственников бизнеса и индивидуальных предпринимателей. При выдаче такого займа кредитор ориентируется на залоговое имущество, а не только на платёжеспособность заёмщика.