

Ижевск
Самара

10:00

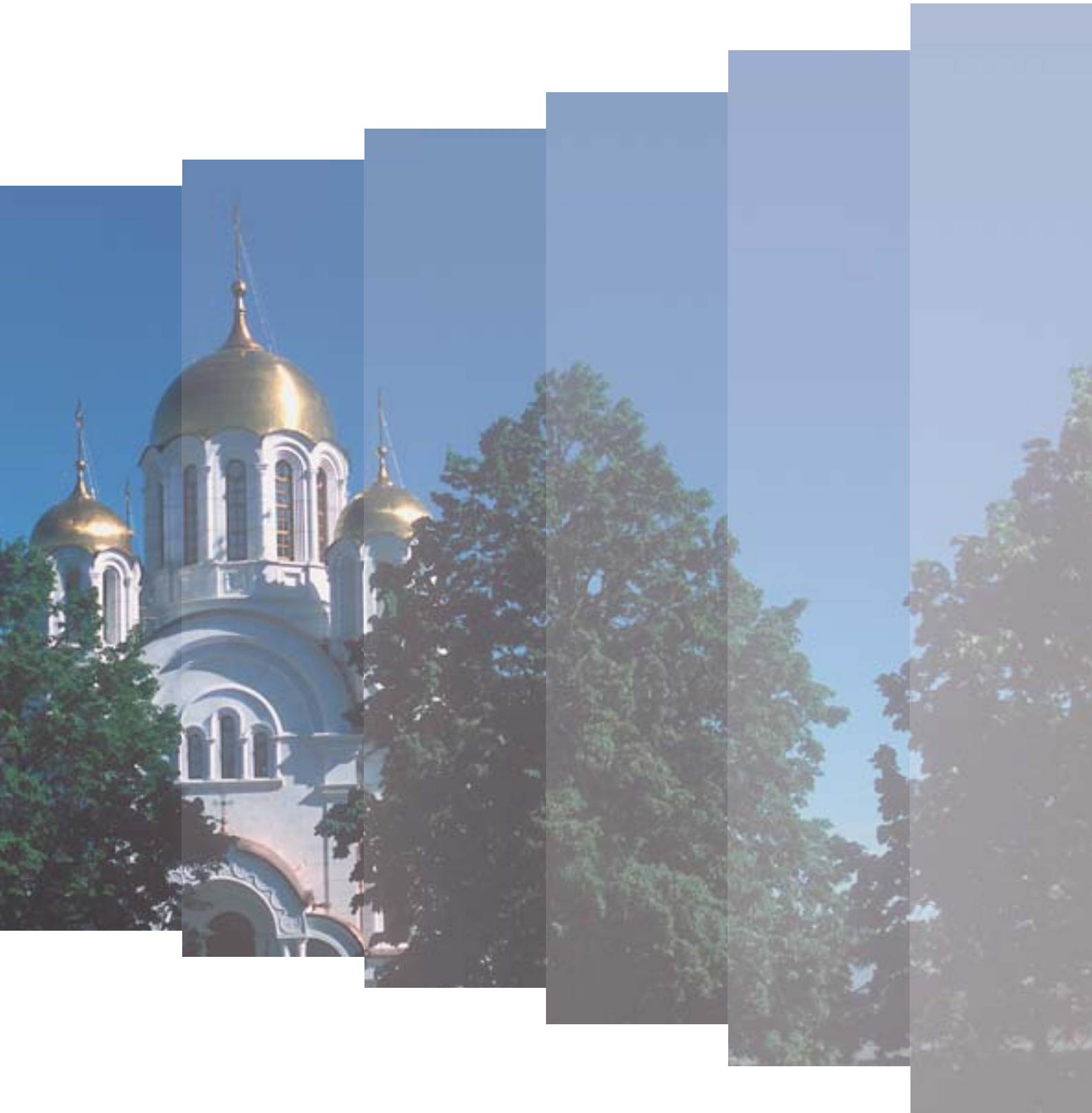
11:00

12:00

13:00

14:00

В ритме рабочего дня



15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

Направления деятельности Банка

Обслуживание и финансирование корпоративных клиентов

2007 год стал для ЗАО «Райффайзенбанк» одним из ключевых по важности поставленных задач и планов. Приоритетом для Банка и подразделений корпоративного бизнеса было завершение юридического и начало операционного объединения с ОАО «ИМПЭКСБАНК». Масштаб задач, которые предстояло решить до конца года корпоративному блоку, включал переход на стандарты работы Группы Райффайзен, внедрение единой кредитной политики и работу единого кредитного комитета, подготовку и внедрение единых процедур ведения корпоративного бизнеса в Москве и регионах присутствия Банка, единое бюджетирование, распространение программы финансирования предприятий среднего бизнеса на всю региональную сеть объединенного банка.

Результаты 2007 года подтвердили, что большинство поставленных задач удалось решить в сроки и с высоким качеством выполнения. Подтвердили правильность выбранной стратегии и сами показатели:

■ Возросла доля клиентов среднего бизнеса как логичное следствие диверсификации портфеля, расширения регионального присутствия и активного продвижения программы финансирования среднего бизнеса.

■ Количество корпоративных клиентов возросло на 42% по сравнению с прошлым годом и составило 9848 компаний. Корпоративный кредитный портфель в абсолютном выражении составил 211,7 млрд рублей, что соответствует росту на 53% по сравнению с итогами 2006 года и существенно превосходит среднерыночный темп.

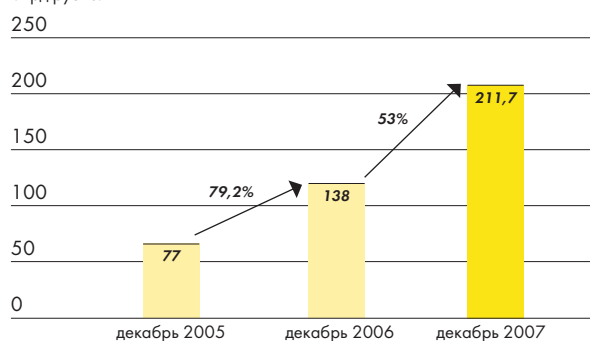
Более четко обозначилась тенденция, наметившаяся еще в 2006 году: неуклонно увеличивается доля региональных клиентов как результат активного развития и роста корпоративного бизнеса в уже имеющихся региональных филиалах Банка. По итогам 2007 года филиальная сеть внесла ощутимый вклад в кредитный портфель, достигнув доли в размере 41% в совокупном объеме портфеля.

Продолжился рост доли рублевых кредитов корпоративным клиентам. Объем таких кредитов составил более 59% от общего корпоративного кредитного портфеля.

Отраслевая структура портфеля свидетельствует об активности Банка в секторе недвижимости, а также о тесном сотрудничестве с предприятиями оптовой и розничной торговли, транспортной промышленности. Кредиты предприятиям металлургического сектора заняли 3-е место по объемам.

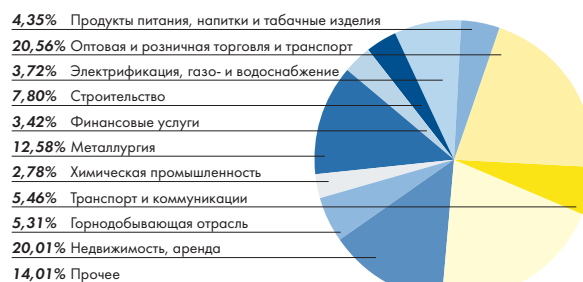
Динамика корпоративного кредитного портфеля Банка

млрд рублей



Источник: Райффайзенбанк

Диверсификация корпоративного портфеля по отраслям на декабрь 2007 года



Источник: Райффайзенбанк

Существенно возросший бизнес по кредитованию корпоративных клиентов стал дополнительным мотивационным фактором для прироста объема текущих операций клиентов с Банком. Так, объем привлеченных средств клиентов вырос на 29% по сравнению с данными 2006 года, а рост комиссионного дохода составил порядка 26%. Рост пассивных операций стал возможен также благодаря диверсифицированному предложению продуктов и услуг расчетно-кассового обслуживания. Так, на 30% увеличилось количество клиентов, использующих различные продукты Банка по управлению ликвидностью. В первую очередь, потребителями таких продуктов стали крупные холдинговые предприятия и компании с разветвленной филиальной сетью. Вместе с увеличением общего количества корпоративных клиентов возросло и число пользователей системы Банк-Клиент. Только количество интернет-подключений к системе увеличилось на 40%. За прошлый год системы ЗАО «Райффайзенбанк» значительно видоизменились. Во-первых, они стали еще более надежными и безопасными с введением нового банковского сервера системы Банк-Клиент, а во-вторых, появились новые типы электронных форм, позволившие клиентам отправлять отсканированные копии документов валютного контроля, договоров и справок.

Более чем на 50% возросло количество юридических лиц, пользующихся зарплатными продуктами Банка.

Структурное торговое финансирование

В области торгового финансирования ЗАО «Райффайзенбанк» продолжил развитие структурных продуктов (предэкспортное и импортное финансирование, кредитование под залог дебиторской задолженности, финансирование местных продаж), в первую очередь, для предприятий нефтяной и нефтехимической промышленности, черной и цветной металлургии, компаний целлюлозно-бумажного, лесного и угольного комплекса. Кроме того, Банк активно предлагал услуги по финансированию поставок импортного оборудования отечественным производителям и компаниям транспортно-экспедиционного сектора. Финансирование осуществляется в рамках традиционных схем путем выпуска импортных аккредитивов с пост-финансированием.

В области экспортного финансирования, помимо классических инструментов, Банк предлагал услуги по неогации и дисконтированию отгрузочных документов в рамках экспортных аккредитивов. Данная услуга пользуется спросом у кли-

ентов Банка, работающих с контрагентами из стран ближнего зарубежья.

Доля данных продуктов в общем кредитном портфеле Банка составила 23,3%.

Документарный бизнес

Такие инструменты, как платежные гарантии, аккредитивы стэнд-бай, тендерные гарантии, а также гарантии в пользу таможенных и налоговых органов оказались наиболее востребованными продуктами документарного бизнеса. Общий объем гарантийных операций в 2007 году увеличился на 54%.

Проектное финансирование

На сегодняшний день ЗАО «Райффайзенбанк» занимает одну из лидирующих позиций в банковском секторе в области финансирования коммерческой недвижимости. Клиентами Банка являются ведущие девелоперы Москвы и регионов, многолетнее сотрудничество с которыми позволяет реализовывать долгосрочные проекты по всей России.

Диверсифицируя свою деятельность, Райффайзенбанк постоянно расширяет спектр предлагаемых услуг в области проектного финансирования. Наряду с финансированием офисной недвижимости, складов и торгово-развлекательных центров активно рассматриваются проекты в области логистических услуг, в различных отраслях промышленности, финансирование гостиничного бизнеса, а также финансирование и рефинансирование приобретения компанией оборудования с последующей передачей в лизинг.

Показателем успешной стратегии Банка в данном сегменте является неизменный рост кредитного портфеля.

Среди успешных проектов можно выделить:

■ Кредитная линия («строительный кредит») в размере 45 млн долларов США, открытая на 2 года для финансирования строительства, девелопмента бизнес-центра класса «А» в ЦАО г. Москвы.

■ Кредитная линия в размере 60 млн долларов США, открытая сроком на 12,9 лет для реализации, строительства и дальнейшей продажи таунхаусов в многофункциональном жилом комплексе премиум-класса.

Кредитная линия в размере 54 млн долларов США, предоставленная сроком до 10 лет для строительства, девелопмента бизнес-центра класса «А» в ЦАО г. Москвы.

Две кредитные линии: в размере 60 млн долларов США на финансирование затрат, связанных со строительством и реализацией торгово-развлекательного центра в г. Москве, и в размере 2 200 млн рублей для рефинансирования затрат, связанных со строительством центра.

Кредитная линия в размере 55 млн долларов США, открытая сроком на 10 лет для рефинансирования существующих займов и финансирования строительства и девелопмента бизнес-центра, а также апартаментов.

Две кредитные линии: в размере 90 млн долларов США на финансирование затрат, связанных со строительством бизнес-центра класса «А» в ЦАО г. Москвы, сроком на 1,5 года с опцией пролонгации на 8,5 лет, и в размере 60 млн долларов США для финансирования затрат, связанных со строительством офисного комплекса класса «В».

Кредитование среднего бизнеса

ЗАО «Райффайзенбанк» выделил развитие программ по финансированию среднего бизнеса в одно из стратегических направлений. В немалой степени этому способствовала наметившаяся тенденция к повышению прозрачности сектора среднего бизнеса в России. Среди новых продуктов стоит отметить квази-факторинг и коммерческую ипотеку.

Объединение ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» и ОАО «ИМПЭКСБАНК» позволило существенно расширить географию продаж. В 35 регионах были сертифицированы и работают специалисты по финансированию данных предприятий. Рост кредитного портфеля предприятиям среднего бизнеса составил около 170%. В 2007 году возросло число клиентов, размеры активов и показатели продаж которых позволили отнести их в категорию крупного бизнеса. Отрадно, что в немалой степени этому способствовало финансирование, предоставленное Группой Райффайзен.

Кредитование малого бизнеса

Кредитование предприятий сегмента малого и микробизнеса относится к одному из стратегически важных направлений развития Райффайзенбанка. Весной 2007 года Банк предложил новую линейку кредитных продуктов для предпринимателей и предприятий малого бизнеса, разработанную в рамках стандартов Группы Райффайзен.

Основное внимание в продуктовой линейке специалисты уделили срокам финансирования и качеству обслуживания клиентов. Перечень кредитных продуктов для предприятий малого бизнеса универсален и разработан с учетом потребностей заемщиков. Наряду с оказанием услуг расчетно-кассового обслуживания, гарантий и аккредитивов, ЗАО «Райффайзенбанк» предложил клиентам кредитную программу на пополнение оборотных и приобретение основных средств. К наиболее перспективным и востребованным конъюнктурой рынка относятся кредиты на инвестиционные цели и приобретение коммерческой недвижимости на сроки до 5 и 10 лет соответственно, а также обратное финансирование на срок до 3 лет. Все предложенные продукты соответствуют европейским стандартам финансирования.

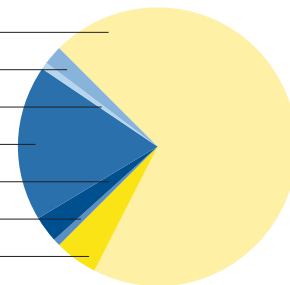
Несмотря на высокую конкуренцию на рынке в области кредитования малого бизнеса, Банк не только сохранил, но и увеличил клиентскую базу. На конец 2007 года количество предприятий и предпринимателей – клиентов Банка, чья годовая выручка не превышает 290 млн рублей, – достигло 46 000.

В связи с расширением спектра предоставляемых услуг за истекший год произошел существенный рост ряда показателей: прирост пассивной части портфеля на конец 2007 года составил 53,9%, в свою очередь, показатель прироста комиссионного дохода составил 62,7%.

Осуществляя планомерное развитие кредитной программы для сегмента малого и микробизнеса, Банк определил приори-

Отраслевая структура кредитного портфеля малого бизнеса

70%	Оптовая и розничная торговля
2%	Недвижимость, аренда
1%	Коммунальные услуги
18%	Другое
3%	Строительство
1%	Сельское хозяйство
5%	Производство



Источник: Райффайзенбанк

ритетные направления в наступающем 2008 году: оптимизация внутрибанковских процессов с целью сокращения времени принятия решений, совершенствование и стандартизация продуктов, внедрение новых продуктов для клиентов сегмента «Микро», расширение точек присутствия Банка на территории России.

Региональное развитие

В результате объединения ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» и ОАО «ИМПЭКСБАНК» количество филиалов объединенного банка достигло 54. Филиалы расположены практически во всех крупных городах Российской Федерации, от Калининграда до Камчатки.

Региональные филиалы Райффайзенбанка предоставляют полный спектр услуг для корпоративных клиентов от расчетно-кассового обслуживания до финансирования их текущей деятельности и развития бизнеса. Благодаря широкому региональному присутствию Банк плодотворно работает не только с компаниями, расположенными в конкретных регионах страны, но и с крупнейшими российскими предприятиями с разветвленной сетью дочерних структур и подразделений на федеральном уровне. По данным на конец 2007 года клиентами региональных филиалов являлись более 3500 крупных и средних компаний, что составляет 36% от общего числа корпоративных клиентов Банка в целом. Объем кредитов, выданных корпоративным клиентам Банка в региональной сети, на конец 2007 года составил более 85,8 млрд рублей, что составляет порядка 41% от этого показателя в целом по Банку.

Ряд филиалов Райффайзенбанка уже закрепил за собой репутацию надежных партнеров и занимает лидирующие позиции на региональных рынках в области обслуживания и финансирования предприятий.



Екатеринбург
Златоуст
Пермь
Сургут
Тюмень
Уфа
Челябинск

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

В ритме рабочего дня



15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

Корпоративное финансирование и инвестиционно-банковские операции

Корпоративные облигации

В 2007 году ЗАО «Райффайзенбанк» выступил организатором 16 выпусков рублевых облигаций общей номинальной стоимостью более 46 млрд рублей, подтвердив таким образом статус одного из лидирующих организаторов выпусков корпоративных рублевых облигаций (4-е место в рейтинге организаторов рублевых облигаций в рейтингах информационных агентств Bloomberg, Cbonds).

Банк продолжил развитие рынка рублевых облигаций с плавающими ставками. В 2007 году Райффайзенбанк выступил организатором первого в истории выпуска облигаций с плавающим купоном для корпоративного заемщика ОАО «Лебедянский», одного из крупнейших производителей соков и детского питания, а также для банка ЗАО «КБ ДельтаКредит», одного из лидеров на рынке ипотечного кредитования в России. При этом в структуре бумаг впервые на рынке были применены встроенные колл-опционы, позволяющие ОАО «Лебедянский» погасить свои облигации в любую дату выплаты купонов во 2 и 3 годы обращения. В структуре облигаций ЗАО «КБ ДельтаКредит» впервые был встроен опцион «кэп», позволяющий эмитенту минимизировать риск повышения базовой ставки.

В 2007 году Райффайзенбанк выступил организатором крупнейшего займа облигаций для негосударственной компании X5 Retail Group, лидера российского розничного рынка.

Кроме того, Банк организовал дебютные выпуски для крупнейшего игрока на российском рынке кондитерских изделий ОАО «Объединенные кондитеры», крупнейшей российской туристической компании ВАО «Интурист», ОАО «Газэнергосеть», компаний энергетической отрасли (ТГК-1, ТГК-6, ТГК-8, ТГК-10), второй выпуск ОАО «Амурметалл», ОАО «Северсталь-авто» и многих других.

Синдицированные кредиты и секьюритизация

В 2007 году Райффайзенбанк показал отличные результаты как на российском, так и на международных рынках синдицированного кредитования для российских заемщиков. В 2007 году Райффайзенбанк выступил организатором 28 синдицированных и клубных кредитов на общую сумму свыше 53 млрд рублей, включая 7 сделок для корпоративных заемщиков.

















Среди наиболее выдающихся сделок стоит назвать международный синдицированный кредит в размере 200 млн евро для компании «Лента». Кредит, организованный Группой Райффайзен (совместно с другими иностранными банками) с целью рефинансирования существующей задолженности и общего финансирования развития компании, стал одним из крупнейших в области финансирования розничного бизнеса. Продолжая активно участвовать в развитии локального рынка синдицированного кредитования, Райффайзенбанк выступил ведущим организатором трех локальных кредитов для компаний «Трансгарант», «Нидан» и «Аэрофлот-Норд».

В 2007 году Группа Райффайзен (совместно Райффайзенбанк и Райффайзен Центральбанк Австрия АГ (Raiffeisen Zentralbank Österreich AG)) выступила ведущим организатором секьюритизации ипотечного портфеля КБ «Москоммерцбанк» в размере 180 млн долларов США и предоставила предварительное финансирование (warehouse facility) в размере 75 млн долларов США на формирование портфеля ипотечных кредитов, выдаваемых ФОРА-Банком, с целью последующей секьюритизации этого портфеля.

Рынок слияний и приобретений

В 2007 году Райффайзенбанк был привлечен РАО «ЕЭС России» в качестве одного из финансовых консультантов по реструктуризации 53 региональных сетевых компаний, а также в качестве соорганизатора публичного размещения акций ТГК-6, территориальной генерирующей компании, в объеме свыше 12,5 млрд рублей.

В целом, 2007 год стал очередным годом рекордов, установленных российскими компаниями на рынках IPO и M&A. За счет размещения акций на внутренних и международных торговых площадках российские эмитенты привлекли свыше 31,8 млрд долларов США, что более чем на 75% превышает показатель предыдущего года. Не менее впечатляющий рост наблюдался и на рынке слияний и приобретений: суммарная стоимость заключенных сделок составила более 100 млрд долларов США, рост составил 70% по сравнению с показателем 2006 года. При этом около 20% заключенных сделок в стоимостном выражении пришлось на приобретения российскими компаниями активов за рубежом, что почти вдвое превысило показатель 2006 года.

 <p>Краснодарский край Второй облигационный заем 1 500 000 000 руб. Организатор Декабрь 2007</p>	 <p>Северсталь-авто Второй облигационный заем 3 000 000 000 руб. Организатор Июль 2007</p>	 <p>ИКС 5 ФИНАНС Первый облигационный заем 9 000 000 000 руб. Организатор Июль 2007</p>	 <p>Газэнергосеть Первый облигационный заем 1 500 000 000 руб. Организатор Июнь 2007</p>
 <p>ДИПОС Первый облигационный заем 2 000 000 000 руб. Организатор Июнь 2007</p>	 <p>ТГК-10 Первый облигационный заем 3 000 000 000 руб. Организатор Июнь 2007</p>	 <p>ДельтаКредит Второй облигационный заем 2 000 000 000 руб. Организатор Май 2007</p>	 <p>Объединенные кондитеры – Финанс Первый облигационный заем 3 000 000 000 руб. Организатор Май 2007</p>
 <p>ЮГК ТГК-8 Первый облигационный заем 3 500 000 000 руб. Организатор Май 2007</p>	 <p>Связь-банк Первый облигационный заем 2 000 000 000 руб. Организатор Апрель 2007</p>	 <p>Интурист Первый облигационный заем 1 000 000 000 руб. Организатор Апрель 2007</p>	 <p>Кокс Второй облигационный заем 5 000 000 000 руб. Организатор Март 2007</p>
 <p>ТГК-1 Первый облигационный заем 4 000 000 000 руб. Организатор Март 2007</p>	 <p>Лебедянский Второй облигационный заем 1 500 000 000 руб. Организатор Март 2007</p>	 <p>Амурметалл Второй облигационный заем 2 000 000 000 руб. Организатор Март 2007</p>	 <p>ТГК-6 – Инвест Первый облигационный заем 2 000 000 000 руб. Организатор Февраль 2007</p>

Высоко оценивая долгосрочный потенциал развития российских рынков капитала и M&A, а также перспективы дальнейшего роста спроса со стороны корпоративного сектора на услуги, связанные с организацией и проведением различного рода капитальных сделок, Райффайзенбанк активно расширял предложение таких услуг своим клиентам и участникам рынка, действуя в тесном взаимодействии со специализированными подразделениями Группы РЦБ – Райффайзен Центробанк (Raiffeisen Centrobank) и Райффайзен Инвестмент АГ (Raiffeisen Investment AG).

Операции на финансовых рынках

2007 год оказался непростым для российского финансового рынка, испытавшего на себе влияние негативных тенденций, вызванных ипотечным кризисом в США. В результате, во второй половине года сильно возросла волатильность на валютном рынке и рынке ценных бумаг, выросли спрэды по корпоративным облигациям. Также в четвертом квартале существенно сократилась ликвидность на денежном рынке, результатом чего стал рост рублевых процентных ставок.

Возможность развития негативных тенденций на рынке стала доминирующим фактором в определении как торговой стратегии Райффайзенбанка, так и стратегии управления его ликвидностью. Был сокращен объем торгового портфеля корпоративных облигаций и уменьшен срок всего портфеля облигаций. Основной акцент был сделан на увеличении доли бумаг, входящих в ломбардный список Банка России. ЗАО «Райффайзенбанк» поддерживал высокий уровень ликвидности (в основном, за счет привлечений от Группы Райффайзен Интернациональ), что не допускало зависимости Банка от состояния денежного рынка. Существенное расширение присутствия Банка на рынке деривативов позволило повысить эффективность управления процентным риском, включая рублевый процентный риск. Таким образом, Банк смог избежать потерь и существенно увели-

чить финансовый результат от торговых операций в 2007 году по сравнению с предыдущим периодом.

Несмотря на консервативный подход в торговых стратегиях, Райффайзенбанк продолжил освоение и развитие новых инструментов и рынков. В 2007 году Банк приступил к проведению операций по торговле валютными фьючерсами на ММВБ. При этом до конца года Банк стал одним из лидеров на рынке, неизменно входя в ТОП-10 крупнейших игроков по объему производимых операций со среднедневным оборотом более 200 млн долларов США. Банк также стал крупнейшим игроком на рынке процентных фьючерсов, выполняя функции маркет-мейкера на ММВБ, поддерживающего сегмент рынка на ежедневной основе.

Кроме того, Банк заметно увеличил объемы операций обратного РЕПО, брокерских операций, а также деривативных сделок с корпоративными клиентами.

В 2007 году была успешно завершена интеграция Райффайзенбанка и Импэксбанка в области казначейства: были объединены торговые лимиты и позиции, а также реорганизовано управление ликвидностью и процентным риском.

Работа с финансовыми институтами

Состоявшееся юридическое объединение ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» и ОАО «ИМПЭКСБАНК» не только добавило новый импульс развитию отдела финансовых институтов, но и потребовало от него напряженной работы в 2007 году. Специфика клиентской базы, обслуживаемой отделом, обязывала особо тщательно информировать клиентов о каждом этапе корпоративных действий и об изменениях условий обслуживания. В результате этой работы переход к обслуживанию клиентов в едином банке прошел максимально комфортно для каждой компании.

В течение 2007 года был выработан единый продуктовый каталог, сформирован список счетов ностро, введена система гармонизированных тарифов для лоро-корреспондентов, а также внедрены стандарты риск-менеджмента и клиентского обслуживания Группы Райффайзен.

Несмотря на всю важность работы по подготовке к объединению, она ни в коей мере не послужила поводом для снижения темпов роста основного бизнеса отдела. Так, на конец 2007 года портфель среднесрочных кредитов (включая доли участия в синдицированных кредитах), предоставленных Райффайзенбанком банкам и небанковским финансовым институтам, составил 8,36 млрд рублей.

Российские банки

Российские банки традиционно интересны Райффайзенбанку не только как контрагенты на межбанковском кредитном рынке и рынке конверсионных операций, но и как перспективная клиентская база для продажи целого ряда услуг. Так, например, успехи Райффайзенбанка на высококонкурентном рынке синдицированного кредитования не были бы возможными без банковского сегмента клиентов: в 2007 году на него пришлось 80% от числа организованных Банком сделок.

В особенности хотелось бы отметить успешное развитие услуг по рефинансированию портфелей ипотечных кредитов банков контрагентов. Спектр данных услуг включает в себя покупку портфеля ипотечных кредитов, соответствующих условиям и программам, разработанным в Райффайзенбанке, кредитование под залог ипотечных закладных и непосредственно секьюритизацию ипотечных кредитов.

Среди клиентов, выбравших ЗАО «Райффайзенбанк» партнером по выплате заработной платы своим сотрудникам, до-

статочно много банков. Эта услуга особенно востребована дочерними банками иностранных кредитных организаций.

Иностранные банки

Райффайзенбанк сохранил статус одного из лидеров рынка рублевых расчетов для иностранных банковских организаций. Количество финансовых институтов дальнего зарубежья, которые выбрали ЗАО «Райффайзенбанк» своим основным расчетным банком в рублях, возросло в 2007 году на 43%. Высокий стандарт качества оказываемых услуг позволил Группе РЦБ рекомендовать ЗАО «Райффайзенбанк» своим международным банкам-партнерам, нуждающимся в рублевых расчетах. Одним из конкурентных преимуществ Райффайзенбанка является расширение списка предлагаемых услуг за счет внутрисдневных и однодневных кредитов по счету.

В течение 2007 года удалось сделать многое для обеспечения постоянно растущей потребности Банка в контрагентах по рыночным инструментам хеджирования рисков. Межбанковское соглашение ISDA было подписано с 11 банками Европы и США. Они установили значительные лимиты на торговлю производными инструментами страхования рисков с ЗАО «Райффайзенбанк».

Небанковские финансовые институты

В 2007 году Райффайзенбанк продолжил сотрудничать с небанковскими финансовыми институтами. Банком было предоставлено финансирование таким компаниям, как Банк «Национальная Факторинговая Компания» (ЗАО) и ЗАО «Европлан».

Одной из крупнейших сделок в секторе небанковских финансовых институтов стало предоставление возобновляемой кредитной линии на сумму 2 млрд рублей Агентству по ипотечному жилищному кредитованию. Кроме того, Банк начал работу и с региональными ипотечными агентствами.

В 2007 году большое развитие получили публичные сделки, организованные для небанковских финансовых институтов. Райффайзенбанк совместно с Райффайзен Центральбанк Австрия АГ выступили в числе организаторов синдицированного кредита ЗАО «Европлан» под залог оборудования и платежей по лизинговым контрактам. В 2008 году Райффайзенбанк планирует принимать активное участие в публичных сделках, организованных для небанковских финансовых институтов.

Обслуживание государственных учреждений

ЗАО «Райффайзенбанк» рассматривает сотрудничество с органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, муниципальных образований и их контрагентами как одно из перспективных направлений расширения банковского бизнеса.

В апреле 2007 года было сформировано специализированное подразделение – отдел кредитования и обслуживания государственных учреждений. Отдел решает вопросы, относящиеся к сфере разработки и реализации политики сотрудничества Банка с предприятиями и организациями государственного сектора. Сотрудники отдела регулярно посещают регионы с целью установления долговременных, стабильных и устойчивых деловых отношений с руководством местных администраций.

За истекший год было установлено свыше 90 кредитных лимитов, Банк принял участие в 78 тендерах на право предоставления кредитов субъектам РФ и муниципальным обра-

зованиям, из которых победил в 48. По итогам 2007 года ЗАО «Райффайзенбанк» занял 5-е место в этом сегменте.

Итоги работы за 2007 год позволяют утверждать, что на рынке кредитования субъектов РФ и муниципальных образований появился новый динамично развивающийся игрок – ЗАО «Райффайзенбанк».

В соответствии с принятой кредитной политикой для Банка стандартными являются кредиты субъектам РФ и муниципальным образованиям на срок до 4 лет, а также кредиты под государственные и муниципальные гарантии на срок до 5 лет. В планах Банка значительное расширение географии и объемов сотрудничества. На сегодняшний день уже действуют специальные программы по развитию бизнеса в Москве и Московской области. Помимо кредитных продуктов Райффайзенбанк готов предложить предприятиям государственного сектора полный перечень банковских услуг на самом высоком уровне.



Барнаул
Новосибирск
Омск
Томск

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

В ритме рабочего дня



15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

Работа с частными клиентами

Каналы продвижения розничных услуг и продуктов Банка

Отделения

В течение 2007 года в Москве было открыто 14 новых отделений: «Марксистское», «Университет», «Багратионовское», «Остоженка», «Сущевский Вал», «Можайское», «Шмитовский», «Аврора», «Отрадное», «Профсоюзное», «Люблино», «Петровский Парк», «Перово» и «Чертаново». Кроме того, по данным на конец 2007 года в Москве насчитывалось 27 отделений Импэксбанка.

В связи с юридическим объединением банков значительно увеличилась и региональная филиальная сеть – на сегодняшний день ЗАО «Райффайзенбанк» предлагает продукты и услуги в более чем 60-ти городах по всей России.

Филиал «Северная Столица» ЗАО «Райффайзенбанк» в г. Санкт-Петербурге в 2007 году открыл 2 новых отделения: «Приморское» и «Комендантский проспект». 24 октября 2007 года в Тюмени состоялось открытие нового филиала Банка. Открытие филиала стало значительным событием для Группы Райффайзен Интернациональ, для которого филиал «Тюменский» стал трехтысячным офисом в Центральной и Восточной Европе.

В 2007 году Райффайзенбанк продолжил активно предлагать полный спектр услуг как для корпоративных, так и для частных клиентов, в своей работе уделяя особое внимание слогану «Райффайзен. Разница в отношении».

Отдел продаж

Основной задачей отдела продаж является распространение информации о кредитных продуктах Банка среди существую-

щих клиентов, а также развитие контактов с потенциальными потребителями.

Группа продаж автокредитов

По данным на конец 2007 года доля сделок, заключенных с помощью группы прямых продаж, составила порядка 40% от общего объема продаж автокредитов Банка.

В течение 2007 года сотрудники группы продаж автокредитов Райффайзенбанка проводили обучение сотрудников автосалонов, что способствовало увеличению потока правильно оформленных кредитных заявок и благоприятно отразилось на партнерских отношениях Банка и автосалонов. В 2007 году кредитные специалисты Банка начали работу в пяти новых автосалонах в г. Москве.

Сотрудники группы продаж автокредитов были переведены на гибкий график работы, тем самым обеспечив потенциальным клиентам доступ к услугам Банка в часы работы автосалонов.

Кроме распространения в автосалонах информации о кредитах на покупку автомобилей, сотрудники Райффайзенбанка участвовали в продвижении потребительских кредитов и кредитных карт. По итогам года сотрудники группы прямых продаж работали в 21 автосалоне в г. Москве и в 69 автосалонах в регионах России.

Группа продаж ипотечных кредитов

В течение 2007 года группой были освоены такие каналы продаж, как консультации клиентов «с улицы» в отделениях Райффайзенбанка, продажи ипотечных кредитов сотрудникам корпоративных клиентов, консультации клиентов, записавшихся на встречу со специалистом по ипотечному кредитованию в информационном центре Банка. Специалисты

группы предоставляли подробные консультации по ипотеке в офисах компаний – корпоративных клиентов Банка, – оказывали помощь клиентам в оформлении документов.

В октябре 2007 года Банк начал активное сотрудничество с риелторскими и брокерскими компаниями в сфере ипотечного кредитования. За три месяца было привлечено более 250 компаний, проведено 193 презентации и подписано 42 договора об официальном сотрудничестве.

На сегодняшний день через данный канал осуществляется более 30% от общего объема продаж ипотечных кредитов группы.

По результатам 2007 года доля продаж ипотечных кредитов с помощью специалистов группы составила 71% от общего объема продаж в Москве.

Группа корпоративных продаж

В 2007 году группа корпоративных продаж Райффайзенбанка продолжила работу по привлечению новых клиентов на обслуживание по зарплатным проектам во всех городах присутствия Банка.

В 2007 году около 100 000 сотрудников более чем 1000 компаний заключили с Банком соглашения на перечисление заработной платы на счета и карты, а по состоянию на конец года в Банке обслуживалось порядка 3200 компаний с общей численностью более 330 000 сотрудников.

Группа продаж кредитных, инвестиционных и пенсионных продуктов

В течение 2007 года сотрудники группы продаж кредитных, инвестиционных и пенсионных продуктов осуществляли прямые продажи потребительских кредитов и кредитных карт, а также страховых, инвестиционных и пенсионных продуктов.

Кроме того, группа участвовала в продвижении ипотечных кредитов и автокредитов.

По данным на конец 2007 года доля продаж потребительских кредитов в Москве составила 50%, доля продаж кредитных карт – 58%.

Банкоматы

В 2007 году ЗАО «Райффайзенбанк» значительно расширил сеть банкоматов в г. Москве и городах России благодаря объединению банков.

На сегодняшний день сеть банкоматов ЗАО «Райффайзенбанк» составляет 1073 единицы в 45 регионах Российской Федерации и входит в десятку самых крупных банкоматных сетей на территории России.

В 2007 году в банкоматах Райффайзенбанка к имеющимся возможным операциям была добавлена опция по смене ПИН-кода к банковским картам Банка.

Оплата услуг мобильной связи, интернета и телевидения через банкоматы Райффайзенбанка становится все популярнее, количество таких операций за 2007 год увеличилось более чем на 50% по сравнению с данными на конец декабря 2006 года и составило 117 000 транзакций.

В 2007 году Райффайзенбанк обновил большинство депозитных банкоматов, позволяющих вносить денежные средства в рублях, долларах США и евро в режиме реального времени. На сегодняшний день все новые отделения Банка оснащаются банкоматами с функцией вноса наличных в режиме реального времени, что позволяет упростить процесс пополнения текущих счетов и погашения кредитов.

Ежемесячное количество операций по вносу денежных средств через банкоматы составляет свыше 40 000 и, таким образом, возросло на 30% по сравнению с данными на конец 2006 года.

К середине 2008 года Банк планирует завершить процесс обновления всех существующих банкоматов с конвертным взносом денежных средств на банкоматы с функцией взноса наличных в режиме реального времени, что позволит в два раза увеличить количество операций пополнения текущих счетов.

В течение 2007 года Банк продолжил успешное развитие торгового эквайринга, и по итогам года совокупное количество торговых терминалов составило свыше 4800 устройств с годовым оборотом свыше 500 млн долларов США.

ЗАО «Райффайзенбанк» продолжил в 2007 году сотрудничество с крупными розничными сетями. В частности, все магазины Media Markt были оснащены оборудованием для приема к оплате банковских карт, которое предложил Райффайзенбанк. В 2007 году на обслуживание по эквайрингу в Райффайзенбанк перешла сеть супермаркетов в г. Красноярске. Кроме того, Банк начал успешно сотрудничать с магазинами класса «Люкс», которые открылись в г. Москве и в г. Санкт-Петербурге.

Информационный центр

Информационный центр Райффайзенбанка осуществляет круглосуточную поддержку держателей пластиковых карт и информационную поддержку частных клиентов.

В 2007 году информационный центр обработал более 2 700 000 звонков, что на 51% превысило показатель

2006 года. Было сделано порядка 508 000 исходящих звонков и обработано 23 000 писем.

Информационный центр Райффайзенбанка в России продолжает удерживать лидирующие позиции в Группе Райффайзен по количеству входящих обращений клиентов.

Штат сотрудников информационного центра в 2007 году увеличился на 60% по сравнению с данными на конец 2006 года. Создано новое направление – телефонные продажи.

Дистанционное банковское обслуживание

Новая версия официального сайта Райффайзенбанка www.raiffeisen.ru была запущена в ноябре 2007 года в день юридического объединения банков. Сайт сделан в соответствии со стандартами Группы РЦБ и на сегодняшний день включает центральный сайт Банка и 47 региональных сайтов на базе новой программной платформы, содержит более 30 000 веб-страниц и предоставляет клиентам как общую, так и уникальную для конкретного филиала информацию о продуктах и услугах Банка, а также множество интерактивных сервисов, таких как заявления, анкеты, калькуляторы по основным розничным продуктам: ипотеке, потребительскому кредитованию и автокредитам. В 2007 году на сайте Банка появилась анкета на выпуск кредитной карты.

По данным на конец 2007 года посещаемость сайта ЗАО «Райффайзенбанк» www.raiffeisen.ru превысила 25 000 посетителей в день. По данному показателю рост за 2007 год составил 25%. На текущий момент сайт Банка занимает лидирующие позиции в рейтингах посещаемости, таких как LiveInternet и Rambler's TOP-100 в разрезе банков.

В 2007 году Райффайзенбанк продолжил успешно развивать системы интернет-банкинга для физических лиц Raiffeisen CONNECT и Электронный Офис. Одним из нововведений стала PDA-версия системы Raiffeisen CONNECT для карманных компьютеров и смартфонов.

По состоянию на декабрь 2007 года количество розничных клиентов в системах Raiffeisen CONNECT и Электронный Офис превысило 200 000 человек. За 2007 год было зарегистрировано 5 000 000 входов в системы и совершено более 250 000 активных операций – в основном, рублевые платежи и внутренние переводы. По этому показателю рост за 2007 год составил 80%.

В 2007 году для клиентов – физических лиц – был открыт новый удаленный канал самообслуживания – мобильный банк Raiffeisen MOBILE. Теперь помимо SMS-уведомлений об операциях по счету стали доступны SMS-запросы. Осуществив запрос в Банк по короткому номеру 7243, клиент получает актуальную информацию о доступном балансе по карте, список из 5 последних операций по карте, действующих курсах валют в отделениях и банкоматах Банка, стоимости паев под управлением ООО «УК «Райффайзен Капитал»», контактных телефонах Банка, а также может отправить запрос на блокировку своей карты.

В 2007 году Банк отправил клиентам 9 000 000 SMS-уведомлений, при этом количество клиентов, подключенных к мобильному банку Raiffeisen MOBILE, возросло за 2007 год более чем в 3 раза – с 34 000 до 115 000.

Системы платежей для юридических лиц (Банк-Клиент) Райффайзенбанка предоставляют клиентам основной необходимый спектр услуг. По итогам 2007 года количество корпоративных клиентов, использующих системы Банк-

Клиент составило более 19 000, что превышает показатель прошлого года в 5 раз, при этом возросла доля региональных клиентов. За 2007 год с помощью системы Банк-Клиент компании оформили более 3 000 000 платежных документов.

Качество обслуживания

В 2007 году в условиях объединения Райффайзенбанка и Импэксбанка для отдела управления качеством обслуживания было важно, с одной стороны, сохранить и укрепить доверие клиентов обоих банков и, с другой стороны, наладить эффективное взаимодействие между командами сотрудников. Каждый из банков имел ценный опыт в области управления качеством услуг, и в процессе объединения важно было гармонизировать различия и акцентировать достижения.

Динамичный рост розничных продуктов и массовый набор новых сотрудников сделали обеспечение наивысшего качества предоставляемых услуг задачей, требующей самого пристального внимания. Отправной точкой инициатив по поддержанию и улучшению качества обслуживания стали Стандарты обслуживания и продаж в отделениях, специально разработанные для розничных отделений объединенного банка и устанавливающие правила общения сотрудников с клиентами.

ЗАО «Райффайзенбанк» стремится вести интерактивный диалог с клиентами, проявлять максимум уважения к их отзывам о работе сотрудников и систем Банка. Ежедневно отдел управления качеством обслуживания получает от клиентов и благодарности, и критические отзывы – о недоработках и недоразумениях. Банк высоко ценит любые отзывы и считает, что способность исправить ошибку поможет сохранить

и значительно приумножить число клиентов. Материал, полученный благодаря анализу отзывов клиентов, широко используется в обучающих программах для сотрудников и для совершенствования процессов и продуктов Банка.

Продукты

Райффайзенбанк предлагает клиентам полный спектр продуктов на рынке розничных услуг: текущие счета, срочные депозиты, дебетовые и кредитные карты, денежные переводы, обмен валюты, продажа и приобретение дорожных чеков, автокредиты, ипотечные и беззалоговые нецелевые кредиты, инвестиционные продукты (ПИФы), индивидуальные сейфовые ячейки, а также персональное обслуживание для VIP-клиентов.

В 2007 году Райффайзенбанк значительно оптимизировал линейку розничных продуктов: была предложена новая линейка депозитов, расширен ряд потребительских кредитов, появились новые программы по автокредитованию.

Банковские карты

В 2007 году в результате объединения Райффайзенбанка и Импэксбанка число выпущенных дебетовых карт достигло 1 млн, что более чем на 100% превышает показатель 2006 года.

Значительное увеличение портфеля дебетовых карт позволило увеличить ежемесячный оборот по ним до 680 млн долларов США, что на 60% выше ежемесячного оборота в 2006 году.

Доля операций по оплате товаров с помощью дебетовых карт Райффайзенбанка составляет 60% от ежемесячного

оборота по картам, при этом доля операций по выдаче наличных в банкоматах и отделениях Банка составляет соответственно 40%.

Общая доля рынка карт Райффайзенбанка по обороту операций в торговых сетях на территории России составляет порядка 12%, что на 2% выше по сравнению с данными на конец 2006 года.

Являясь принципиальным членом платежной системы VISA International, в конце 2007 года Райффайзенбанк завершил сертификацию новых карточных продуктов для состоятельных клиентов – VISA Platinum и VISA Infinite. Их отличительной чертой является уникальная программа привилегий, которая включает такие дополнительные услуги как: бесплатный выпуск карты Priority Pass, которая дает возможность посещать более 450 бизнес и VIP-залов ожидания в международных аэропортах в 245 городах мира, доступ к круглосуточной консьерж-службе Ten UK, страхование выезжающих за рубеж для держателя премиальной карты и членов его семьи, страхование рисков, связанных с мошенническими операциями с картой в связи с ее утерей или кражей. В феврале 2008 года Банк начал выпуск карт VISA Platinum и VISA Infinite к текущим счетам в рублях и долларах США. Запуск данного продукта стал еще одним серьезным шагом по повышению уровня обслуживания и лояльности VIP-клиентов Райффайзенбанка.

В 2007 году Райффайзенбанк продолжил развитие собственной поощрительной программы «Скидки для Вас», в рамках которой держатели как дебетовых, так и кредитных карт Банка могут воспользоваться скидками и специальными предложениями компаний-партнеров: магазинов, ресторанов, спортивных клубов, туристических и страховых фирм. В рамках расширения сети партнеров по дисконтной программе

Банк значительно увеличил число компаний, предлагающих скидки клиентам.

| **Кредитные карты**

В 2007 году Райффайзенбанк укрепил свои позиции на рынке кредитных карт. За год портфель кредитных карт вырос более чем в 2 раза. Стремясь сделать кредитные карты доступными как можно большему числу клиентов, Райффайзенбанк ввел новый тарифный план «Оптимальный», который ориентирован на тех, кто хочет сэкономить на годовой комиссии за обслуживание карты и планирует активно пользоваться льготным периодом кредитования.

При этом Райффайзенбанк существенно упростил процесс подачи заявления на открытие кредитной карты. Теперь заявление на выпуск карты можно заполнить на сайте Банка www.raiffeisen.ru. Кроме того, во многих городах присутствия Райффайзенбанка была введена возможность подачи документов на оформление кредитной карты через кредитного консультанта Банка.

Весной 2007 года Райффайзенбанк представил новый уникальный хоккейный дизайн кредитной карты, приуроченный к чемпионату мира по хоккею – 2007 IIHF Чемпионат Мира, – который проходил в Москве и Мытищах с 27 апреля по 13 мая.

В августе 2007 года пополнился перечень страховых продуктов, которые стали доступны держателям кредитных карт Райффайзенбанка: «Страхование выезжающих за рубеж», «Страхование карточных рисков» и «Защита цены».

| **Депозиты**

После объединения ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» и ОАО «ИМПЭКСБАНК» Банк существенно оптимизировал

линейку депозитов. С ноября 2007 года частные клиенты могут разместить денежные средства на срочные вклады: «Универсальный», «Рантье» и «Инвестиционный». Были добавлены опции досрочного снятия и частичного пополнения депозитов.

Также в работу с депозитными продуктами были вовлечены такие каналы взаимодействия с клиентами, как информационный центр и индивидуальные консультанты, благодаря чему по итогам 2007 года рост вкладов в Райффайзенбанке составил 24% при среднерыночном темпе роста в 35%.

В 2008 году Банк намерен увеличить число предлагаемых депозитов, а также расширить спектр операций с вкладами через интернет.

| **Ипотечное кредитование**

В сфере ипотечного кредитования в 2007 году произошло увеличение портфеля Райффайзенбанка в два раза: с 7,1 млрд рублей на конец 2006 года до 14,9 млрд рублей на конец 2007 года, при этом совокупный портфель ипотечных кредитов Райффайзенбанка и Импэксбанка по итогам 2007 года составил 21,5 млрд рублей. Объем выданных кредитов Банка в 2007 году по сравнению с предыдущим годом вырос более чем на 129%.

Увеличение объемов ипотечного кредитования было достигнуто во многом благодаря изменениям в ипотечных программах, вступившим в силу в июне 2007 года: была введена единая процентная ставка на весь срок кредитования, увеличен максимальный объем финансирования по целевым ипотечным кредитам на покупку квартиры до 90% стоимости закладываемой в пользу Банка недвижимости. Также у клиентов Райффайзенбанка появилась возможность при

получении ипотечного кредита предоставить в залог недвижимость, находящуюся в собственности близких родственников.

Приоритетным направлением в сфере ипотеки в 2007 году также стало развитие партнерских отношений с агентствами недвижимости и ипотечными брокерами. Доля кредитов, выданных через партнеров Банка, по данным на конец года составила 21% от общего объема выданных ипотечных кредитов.

В 2007 году начали функционировать два ипотечных центра в г. Москве, что позволило сделать обслуживание клиентов более комфортным. Центры ипотечного кредитования предлагают весь комплекс услуг в рамках ипотечной сделки: консультации по всем программам ипотечного кредитования Банка, консультации по правовым вопросам предстоящей сделки, удобное расположение сейфовых ячеек, специальные помещения для заключения сделки, а также возможность получения нотариальных услуг, необходимых для проведения сделки на территории ипотечных центров. В начале 2008 года был открыт ипотечный центр в г. Санкт-Петербурге, и в течение этого года планируется открытие еще ряда центров на территории России.

| **Кредиты наличными**

В 2007 году объем выданных кредитов наличными Райффайзенбанка составил 18,8 млрд рублей, портфель потребительских кредитов по данным на конец 2007 года составил 22,8 млрд рублей.

Стабильный рост был достигнут, в том числе, благодаря изменениям в программах Банка. Была успешно запущена программа кредитования по упрощенной процедуре клиентов Банка, имеющих хорошую кредитную историю,

в рамках которой в 2007 году объем выданных кредитов превысил 3,4 млрд рублей. С 26 ноября 2007 года ЗАО «Райффайзенбанк» предлагает два вида кредитов наличными — «Народный кредит» и «Персональный кредит», которые выдаются на срок от 1 года до 5 лет. Кроме того, была увеличена максимальная сумма кредита наличными до 750 000 рублей.

Хорошие результаты показали специалисты группы прямых продаж: объем выданных через этот канал потребительских кредитов в 2007 году превысил 1,9 млрд рублей.

| **Денежные переводы «Быстрая Почта»**

2007 год стал для услуги «Быстрая Почта» годом укрепления позиций Банка в сегменте рынка денежных переводов.

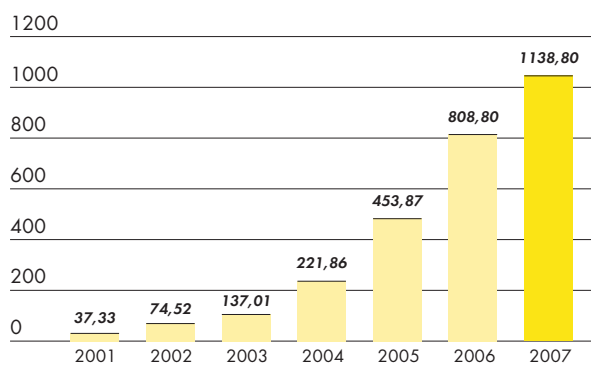
В 2007 году услугами «Быстрой Почты» по переводу денежных средств воспользовались более 2,7 млн клиентов в России и СНГ, при этом оборот средств превысил сумму в 1,1 млрд долларов США. Доля рынка, занимаемая услугой «Быстрая Почта», по итогам года составляла порядка 11%. Количество точек продаж, в которых представлена данная услуга, в России и СНГ превысило 4000, а количество банков-партнеров – 135.

Значительное влияние на увеличение числа точек продаж оказало функциональное объединение услуги «Быстрая Почта» и системы срочных переводов ОАО «Райффайзен Банк Аваль» «Аваль-Экспресс», что позволило предложить клиентам новую услугу.

В 2007 году был запущен официальный сайт услуги «Быстрая Почта» www.bpost.ru. Данный информационный ресурс позволяет клиентам уточнить статус денежного перевода в режиме он-лайн.

Оборот Банка в системе денежных переводов «Быстрая почта»

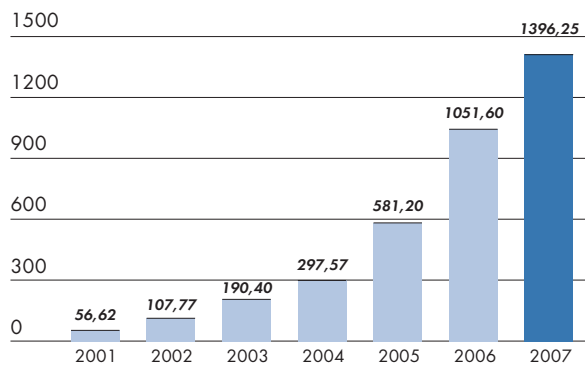
млн долларов США



Источник: Райффайзенбанк

Количество клиентских транзакций в системе «Быстрая почта»

тыс. транзакций



Источник: Райффайзенбанк



Кемерово
Красноярск

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

В ритме рабочего дня



16:00



17:00



18:00



19:00



20:00

ООО «Райффайзен-Лизинг»

В 2007 году ООО «Райффайзен-Лизинг» показало высокий темп развития, заданный в предыдущие годы. В течение года компания заключила 1030 новых сделок на общую сумму 9,7 млрд рублей, продемонстрировав, таким образом, рост в 131% по сравнению с показателем 2006 года.

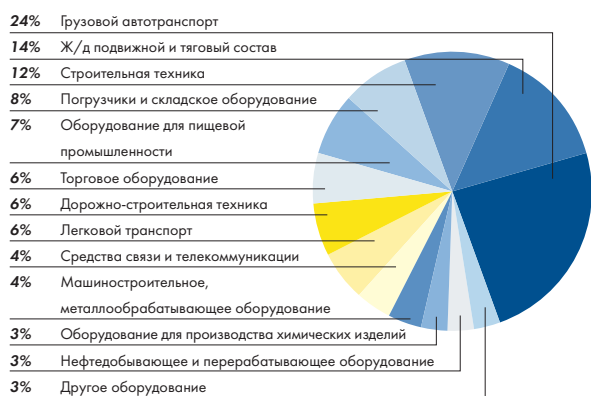
Объем лизингового портфеля возрос по сравнению с концом 2006 года на 180% и составил 10,4 млрд рублей, из которых 8% приходится на строительную технику, порядка 26% – на грузовой и легковой автотранспорт, 22% – на железнодорожные вагоны и передвижную технику, 44% – на промышленное оборудование.

В течение 2007 года ООО «Райффайзен-Лизинг» продолжило дальнейшее развитие совместных программ с многолетними партнерами, среди которых особое место занимают Cisco Systems Finance International, ООО «Либхерр-Русланд», ООО «МАН Автомобили Россия», Шмитц Каргобулл АГ, ООО «Дженерал Моторз СНГ».

ООО «Райффайзен-Лизинг» совместно с компаниями-партнерами, специализирующимися на обслуживании корпоративных автопарков, приступило к разработке продукта «full-service leasing». Новая услуга будет включать сервисную программу на весь срок лизинга, в том числе негарантийный ремонт, сезонный шиномонтаж и хранение шин, предоставление автомобиля на время прохождения технического осмотра и в случае дорожно-транспортного происшествия, а также другие опции.

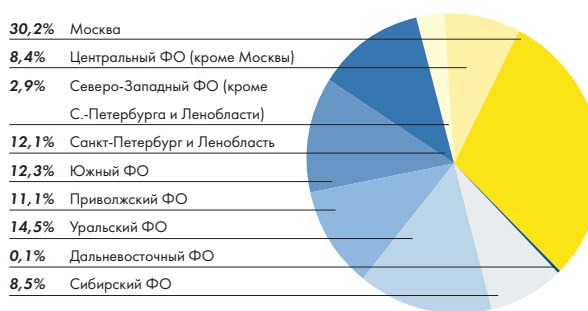
Основным направлением стратегии компании на ближайшие годы является дальнейшее региональное развитие, чему в полной мере будет способствовать широкая филиальная сеть ЗАО «Райффайзенбанк», а также разработка новых лизинговых продуктов в соответствии с требованиями рынка, в том числе планируется введение скоринговых программ финансирования грузового транспорта и строительной техники, расширение скоринговой программы лизинга автотранспорта в регионах присутствия Банка.

Структура портфеля ООО «Райффайзен-Лизинг» на конец 2007 года



Источник: Райффайзен-Лизинг

Региональная структура лизинговых сделок ООО «Райффайзен-Лизинг»



Источник: Райффайзен-Лизинг



10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00



Иркутск

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

В ритме рабочего дня

ООО «Управляющая компания «Райффайзен Капитал»

В 2007 году УК «Райффайзен Капитал» продолжила свое динамичное развитие. По итогам года активы под управлением компании увеличились на 40% и достигли 6 млрд рублей. Объем средств в паевых фондах вырос на 87% – до 4310 млн рублей. Доля компании на рынке открытых паевых фондов выросла в 1,5 раза – до 3,2%. По этому показателю компания вышла на 8-е место в России, согласно данным www.investfunds.ru.

Объем продаж открытых паевых фондов ООО «УК «Райффайзен Капитал» в 2007 году составил 3350 млн рублей, увеличившись по сравнению с прошлым годом на 35% (7-е место согласно данным www.investfunds.ru). Количество розничных клиентов возросло в 2 раза до 9700, корпоративных – до 12, индивидуальных портфелей – до 72 по сравнению с результатами 2006 года.

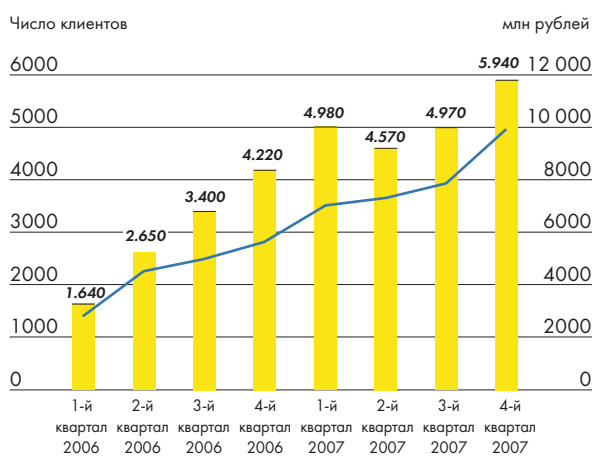
Успех ООО «УК «Райффайзен Капитал» в 2007 году в значительной мере определялся развитием дистрибуторской сети. Компанией был реализован проект по подключению отделений Импэксбанка в качестве агентов УК, позволяющий частным клиентам пользоваться услугами ООО «УК «Райффайзен Капитал» в сфере индивидуального доверительного

управления. По итогам года количество агентских отделений, принимающих заявки на продажу паев ПИФов под управлением УК «Райффайзен Капитал», достигло 120. В 2007 году компания заняла 5-е место по результатам доходности среди 20-ти крупнейших открытых паевых фондов акций в России (согласно данным www.investfunds.ru).

Существенно увеличилась линейка паевых фондов: в октябре 2007 года было завершено формирование 4-х отраслевых и одного индексного ОПИФ акций: «Райффайзен-Потребительский сектор», «Райффайзен-Сырьевой сектор», «Райффайзен-Электроэнергетика», «Райффайзен-Телекоммуникации», «Райффайзен-Индекс ММВБ», в декабре – ОПИФ облигаций для институциональных инвесторов. Новые инвестиционные продукты позволили увеличить клиентскую базу компании, а также способствовали существенному притоку средств под управление.

В 2008 году компания планирует значительно увеличить объемы продаж и размер рыночной доли в открытых фондах, прежде всего, за счет повышения качества обслуживания клиентов и активной маркетинговой стратегии. Бюджетом компании на 2008 год предусмотрен выход на точку безубыточности.

Объем активов под управлением УК «Райффайзен Капитал» и рост числа частных клиентов



Источник: Райффайзен Капитал Активы, млн руб. Клиенты, чел. —



10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00



Благовещенск

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

В ритме рабочего дня

Негосударственный пенсионный фонд «Райффайзен»

2007 год был ознаменован всплеском интереса общества к ходу пенсионной реформы. Были приняты поправки в часть вторую Налогового кодекса РФ о предоставлении социального налогового вычета по НДФЛ на добровольные пенсионные взносы граждан, разработан проект программы государственного софинансирования дополнительных добровольных взносов граждан в рамках реформирования системы обязательного пенсионного страхования. Одной из тенденций года стало увеличение притока граждан в негосударственные пенсионные фонды.

Показатели деятельности НПФ «Райффайзен»

Общее количество корпоративных клиентов НПФ «Райффайзен» на конец 2007 года составило 98 юридических лиц, а число физических лиц превысило 32 000 человек. При этом число застрахованных лиц, оформивших в 2007 году заявления о переводе накопительной части трудовой пенсии в Фонд, увеличилось по сравнению с предыдущим годом в 3 раза и составило более 12 000 человек. Около 2000 человек оформили индивидуальные пенсионные планы.

По итогам 2007 года НПФ «Райффайзен» выплачивал негосударственные пенсии 269 пенсионерам, проживающим как в России, так и в странах ближнего зарубежья. Объем пенсионных выплат в 2007 году составил 3,5 млн рублей.

В 2007 году общая сумма пенсионных резервов и пенсионных накоплений под управлением НПФ «Райффайзен» увеличилась вдвое и превысила 774 млн рублей.

Важным событием 2007 года стало увеличение совокупного вклада учредителя Фонда до 188 млн рублей. НПФ «Райффайзен» является одним из крупнейших негосударственных пенсионных фондов в России по размеру совокупного вклада учредителя.

Управление средствами пенсионных резервов и пенсионных накоплений

В 2007 году Фонд продолжил сотрудничество с управляющими компаниями, выбранными для инвестирования средств пенсионных накоплений и размещения пенсионных резервов в предыдущие годы: ООО «УК «Райффайзен Капитал»», ООО «УК «КапиталЪ»», УК ЗАО «Объединенная Финансовая Группа ИНВЕСТ», УК ОАО «Альянс РОСНО Управление

Активами», ООО «УК «Ренессанс Капитал»». При этом ООО «УК «КапиталЪ»» и УК ЗАО «Объединенная Финансовая Группа ИНВЕСТ» оказывали услуги для НПФ «Райффайзен» по доверительному управлению не только средствами пенсионных накоплений, но и средствами пенсионных резервов.

Также в 2007 году был заключен договор доверительного управления средствами пенсионных резервов с ОАО «УРАЛСИБ-Управление капиталом».

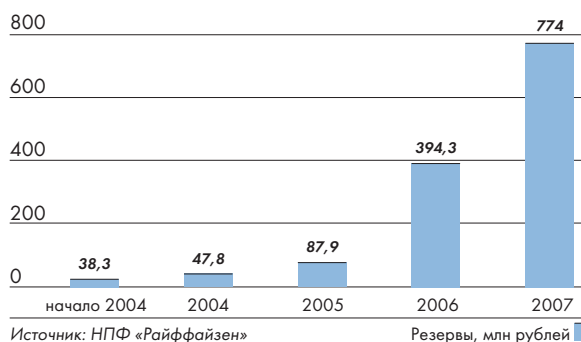
Инвестирование средств вкладчиков и застрахованных лиц осуществляется в соответствии с требованиями законодательства с учетом ограничений, обусловленных консервативной стратегией инвестирования, основной целью которой является сохранение пенсионных накоплений и пенсионных резервов.

Расширение сети продаж

В 2007 году агентская сеть Фонда расширилась за счет увеличения филиальной сети ЗАО «Райффайзенбанк» в результате объединения с ОАО «ИМПЭКСБАНК». На сегодняшний день все отделения объединенного банка в Москве и более 20 отделений ЗАО «Райффайзенбанк» в регионах России технологически оснащены для оформления индивидуальных пенсионных планов в рамках негосударственного пенсионного обеспечения.

В 2008 году НПФ «Райффайзен» планирует включить все отделения объединенного банка в единую сеть с общей линейкой продуктов Фонда.

Общая сумма пенсионных резервов и пенсионных накоплений под управлением НПФ «Райффайзен»



Региональное развитие

2007 год стал для Райффайзенбанка годом продолжения активного развития филиальной сети, что позволило Банку стать финансовым институтом, полноценно представленным на федеральном уровне. По состоянию на конец 2007 года совокупная сеть филиалов объединенного банка была представлена в 45 регионах России.

В 2007 году было открыто 29 отделений. В целях оптимизации бизнес-процессов несколько офисов Импэксбанка были закрыты вследствие их невысокой рентабельности, а также реорганизованы. Кроме того, ряд офисов Импэксбанка был преобразован в соответствии со стандартами Группы Райффайзен. Таким образом, по данным на конец 2007 года объединенная сеть Банка насчитывала 237 отделений.

После юридического объединения Райффайзенбанка и Импэксбанка, состоявшегося 23 ноября 2007 года, началась активная работа по распространению единых стандартов

Группы Райффайзен, в том числе дизайна, при строительстве новых офисов.

Для совершенствования структуры корпоративного управления в 2007 году Райффайзенбанк организовал работу семи региональных центров, посредством которых эффективно управляет обширной сетью отделений. Региональные центры координируют развитие деятельности Банка в определенных географических областях России: Центр (Москва), Северо-Запад (Санкт-Петербург), Юг (Краснодар), Южная Волга (Самара), Волга (Нижний Новгород), Урал (Екатеринбург) и Сибирь (Новосибирск).

В 2008 году Райффайзенбанк планирует существенно расширить свое присутствие в Москве и регионах. Сформированная кадровая структура, общие стандарты и подходы, принятые за основу при строительстве новых объектов, должны способствовать успешной реализации стратегии расширения сети отделений Банка в 2008 году.