

# Направления деятельности Банка

## Обслуживание и финансирование корпоративных клиентов

Развитие сектора обслуживания и финансирования корпоративных клиентов оставалось одним из основных и приоритетных направлений деятельности Райффайзенбанка в 2005 году. Банк еще раз подтвердил свою репутацию надежного партнера по предоставлению высококачественных банковских услуг российским компаниям, а также иностранным компаниям, работающим на территории Российской Федерации.

Корпоративный кредитный портфель Банка составил на конец 2005 года 77,3 млрд рублей, что на 57,3% превышает показатель 2004 года — 49,2 млрд рублей. В то же время в целом рост этого показателя среди 100 крупнейших банков составил 32% (согласно оценкам Райффайзенбанка, полученным на основе данных, предоставленных ЦЭА Интерфакса). Количество корпоративных клиентов Банка увеличилось на 41% и составило более 4 700 компаний (включая брокерские и страховые компании, предприятия малого бизнеса) на конец 2005 года. Депозиты и остатки на счетах корпоративных клиентов Райффайзенбанка выросли на 35% по сравнению с 2004 годом.

Как и в предыдущие годы, Банк продолжал работу с широким спектром предприятий различных отраслей, в том числе торговли, металлургии, телекоммуникационной, горнодобывающей, нефтегазовой, химической, строительной, транспортной.

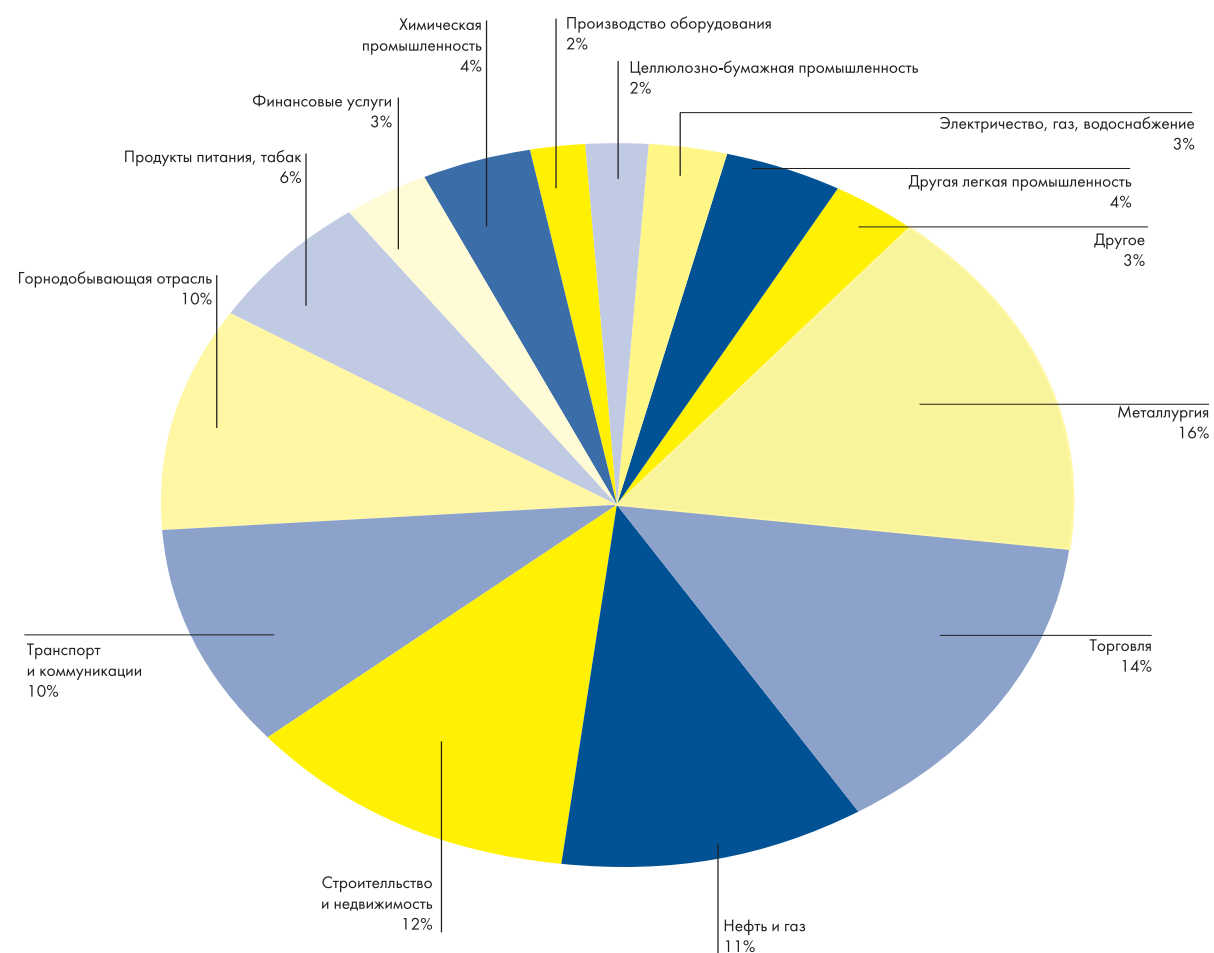
С точки зрения диверсификации по отраслям кредитный портфель Банка не претерпел значительных изменений: в 2005 году, также как и в 2004 году, лидирующие позиции по объему кредитов занимала металлургическая отрасль (16% на конец 2005 года).

Отдельно следует отметить рост в 2005 году портфеля кредитов в нефтегазовом секторе (на 38%), что отражает активное сотрудничество Банка с ведущими российскими добывающими и торговыми компаниями.

Также в 2005 году с 12% до 14% возросла доля кредитов предприятиям торговли. Портфель в этом секторе включал кредиты, предоставленные компаниям — представителям различных диверсифицированных направлений в рамках сектора.

В секторе транспорта Райффайзенбанк, помимо активного финансирования, разработал и внедрил несколько программ по управлению денежными потоками, которые позволяют оптимизировать расчеты как внутри Группы, так и с контрагентами, для ряда ведущих российских транспортных компаний. Также продолжилось успешное развитие программ по финансированию автодилеров с акцентом на сотрудничество с региональными компаниями.

### Диверсификация корпоративного кредитного портфеля Банка по отраслям на конец 2005 года



Источник: Райффайзенбанк.

Положительным признаком дальнейшей оптимизации кредитного портфеля является тенденция снижения доли 10 крупнейших заемщиков с 25% на конец 2004 года до 19% на конец 2005 года.

В 2005 году продолжилось интенсивное развитие и совершенствование программ корпоративного финансирования. Так, Райффайзенбанк ввел кредитование в рублях с привязкой кредитов к ставке МосПрайм, сделав тем самым практический шаг навстречу растущим потребностям клиентов в рублевом финансировании. Введение плавающей ставки также делает возможным предоставление рублевых кредитов сроком на 3–5 лет и более.

Одной из приоритетных сфер развития Банка по-прежнему является сотрудничество с предприятиями среднего бизнеса. На конец 2005 года доля средних компаний в кредитном портфеле составила 24,4%.



Слева направо: Сергей Монин, Павел Гурин, Евгений Тугтевич, Александр Ушаков, Йоханн Йонах.



### Рынок слияний и приобретений

2005 год стал годом рекордной активности на рынке слияний и приобретений (M&A). Суммарный объем сделок составил 58,9 млрд долларов США, более чем в два раза превысив показатель 2004 года. Значительно увеличилось число «трансграничных» сделок. Девять из двадцати крупнейших сделок M&A были заключены с участием иностранных компаний. Объем покупок российских активов иностранными инвесторами вырос с 2,3 млрд долларов США в 2004 году до 7,4 млрд долларов США в 2005 году. При этом приобретения российских компаний за рубежом составили 6,5 млрд долларов США против 3 млрд долларов США годом ранее. Все большее количество сделок M&A заключается с использованием заемных ресурсов, что позволяет существенно повысить эффективность инвестиционных стратегий развития через укрупнение и/или диверсификацию банка.

Следуя тенденциям рынка и спроса со стороны корпоративного сектора, Райффайзенбанк активно расширял предложение услуг и продуктов для участников рынка слияний и приобретений. Специалисты группы долевого финансирования принимали участие в структурировании и проведении целого ряда сделок, связанных с приобретением активов и/или долей участия в бизнесе, финансирование которых осуществлялось, помимо собственных средств клиентов, за счет кредитных ресурсов и/или с использованием гарантий/аккредитивов Райффайзенбанка.

Эффективность и качество работы специалистов группы долевого финансирования Райффайзенбанка при подготовке и проведении сделок M&A обеспечивается в том числе и тесным взаимодействием с инвестиционными подразделениями Группы Райффайзен — Райффайзен Центробанк и Райффайзен Инвестмент АГ — имеющих мощную информационную инфраструктуру и богатый опыт участия в сделках M&A на рынках стран Центральной и Восточной Европы. Такое сотрудничество позволяет нам предлагать нашим клиентам самые разнообразные решения при финансировании как внутренних, так и «трансграничных» сделок, что позволяет достигать ожидаемых результатов в оптимальные сроки и на выгодных условиях, обеспечивающих конкурентоспособное соотношение качества/стоимости услуг и надежности исполнения.

## Структурное торговое и проектное финансирование

В 2005 году Райффайзенбанк продолжил активное развитие и укрепление своих позиций в сфере структурного торгового и проектного финансирования.

Банк предлагает структурное торговое финансирование для промышленных предприятий нефтяной, газовой, нефтехимической, металлургической, угольной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отраслей. Основным спектром услуг включает предэкспортное финансирование, финансирование импорта сырья и оборудования с использованием различных финансовых инструментов (аккредитивов, банковских гарантий и т. д.), финансирование реализации продукции промышленного производства на внутреннем рынке, организацию кредитов на производственные нужды. Кроме того, Банк организует структурные кредиты инвестиционного характера для крупных транспортных и производственных компаний. В 2005 году кредитный портфель Банка в этом сегменте вырос на 44,5%.

Райффайзенбанк также продолжил развитие сектора проектного финансирования, подтвердив лидирующие позиции на рынке коммерческой недвижимости Москвы. Кредитный портфель Банка в этом сегменте неизменно растет. На конец 2005 года он составил 4,5 млрд рублей, увеличившись за год почти в полтора раза.

Спрос на продукты проектного финансирования продолжает расти, как и объемы отдельно взятых сделок. Так, в 2005 году кредитная линия ООО «Парус Эстейт» на финансирование строительства офисного центра была увеличена на 18 млн долларов США.

Синдицированное кредитование в области проектного финансирования представляет собой еще одно направление бизнеса, в котором Райффайзенбанк занимает ведущие позиции в России. В числе таких проектов отдельно необходимо отметить финансирование строительства крупного торгово-развлекательного центра в Москве на общую сумму 140 млн долларов США.

## Спектр услуг и региональное развитие

Являясь универсальным банком, Райффайзенбанк продолжил совершенствование программ по управлению денежными потоками корпоративных клиентов. Предложение решений, ориентированных на индивидуальные особенности компаний-клиентов, позволило Банку в 2005 году расширить сотрудничество с рядом крупных российских корпоративных групп.

2005 год стал для Банка годом интенсивного регионального развития, в частности расширения спектра услуг, предоставляемых региональным корпоративным клиентам. Программы обучения, реализованные Райффайзенбанком для региональных сотрудников, позволили им оперативно организовать процесс кредитования компаний в регионах. Вновь открывшиеся филиалы в Екатеринбурге, Самаре и Новосибирске уже в 2005 году обеспечили серьезный рост объемов корпоративного бизнеса, и в будущем Банк также прогнозирует существенное увеличение объемов корпоративного кредитного портфеля благодаря развитию сотрудничества с региональными клиентами.

## Документарные операции

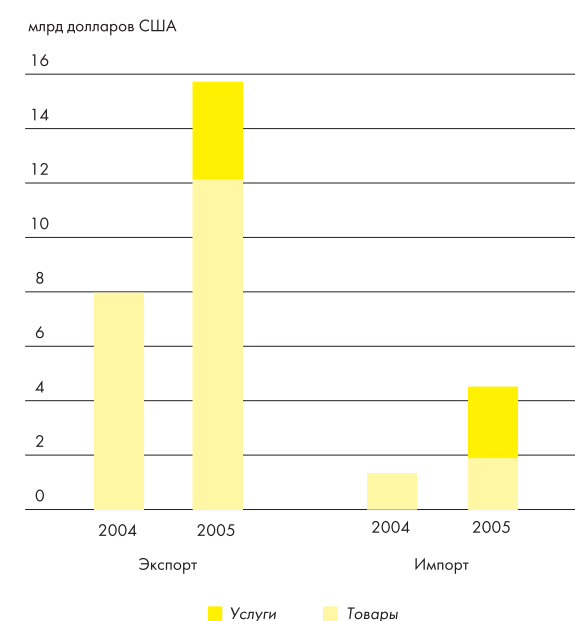
В 2005 году Райффайзенбанк подписал 3 710 новых паспортов импортных сделок на общую сумму 4,8 млрд долларов США. Общая сумма паспортов импортных сделок, обслуживаемых Банком, по состоянию на 31 декабря 2005 года составила 18 млрд долларов США. Сумма выплат по импортным контрактам, осуществленным в 2005 году со счетов Райффайзенбанка, составила 5,9 млрд долларов США, таким образом, объем импортных платежей увеличился в 2,9 раза по сравнению с 2004 годом и составил 3,6% от общего импорта России<sup>1</sup>.

Общая сумма экспортных контрактов, обслуживаемых Банком, по состоянию на 31 декабря 2005 года составила 79 млрд долларов США. Сумма экспортной выручки, поступившая на счета клиентов Райффайзенбанка в 2005 году, достигла 16 млрд долларов США, что составляет 5,9% от общего объема экспорта России.

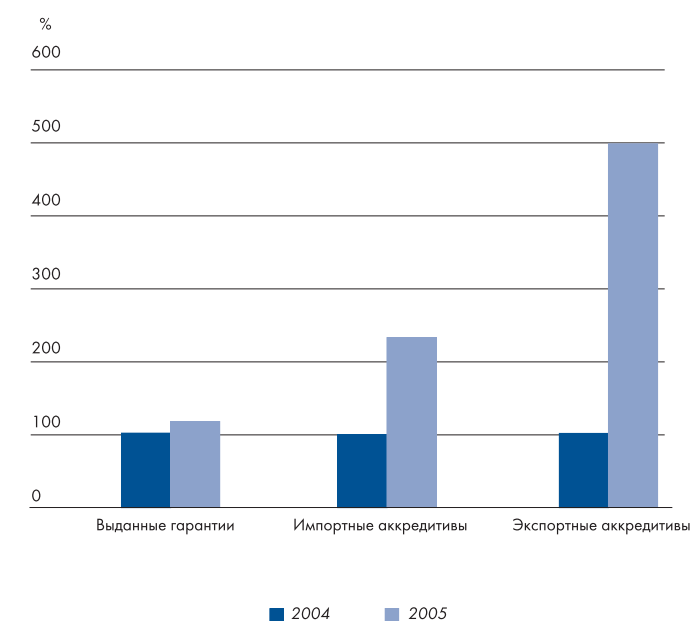
Другой сферой бизнеса по обслуживанию корпоративных клиентов Банка с высокими темпами роста явились документарные операции. Объем экспортных аккредитивов вырос в 4 раза, объем импортных аккредитивов увеличился более чем в 2 раза, объем выданных гарантий увеличился на 19%. Рост доходов отдела международных и документарных операций в 2005 году составил 28%.

В 2006 году ожидается дальнейший рост объема операций, связанных с обслуживанием внешне-торговой деятельности клиентов Райффайзенбанка. Предполагаемый рост обусловлен как увеличением клиентской базы, так и предложением новых продуктов с гарантией высокопрофессионального уровня обслуживания.

Объем платежей по экспорту/импорту в рамках паспортов сделок, подписанных Райффайзенбанком



Увеличение объема документарных операций



Источник: Райффайзенбанк.

<sup>1</sup> Годовой объем экспорта/импорта по оценочным данным Банка России.

## Корпоративное финансирование и инвестиционно-банковские операции

Управление корпоративного финансирования и инвестиционно-банковских операций предлагает клиентам Банка услуги по организации финансирования на международном и российском рынках капитала.

### Корпоративные облигации

Об успехах Банка на динамично развивающемся рынке рублевых корпоративных облигаций свидетельствует первое место в 2005 году по количеству организованных выпусков. По данным информационного агентства Sbond, лидерство Банку обеспечила организация 15 займов общим номиналом свыше 36 млрд рублей.

Среди сделок, организованных Банком, можно выделить несколько размещений, которые стали знаковыми для рынка. Таковым, без сомнения, можно считать первое в истории российского рынка размещение облигаций ведущей международной финансовой организации — Европейского банка реконструкции и развития. Этот выпуск не только явился первым «иностранцем» на рынке, доказав, что внутренний рынок облигаций стал полноправной частью международного, но также и первым в истории страны выпуском облигаций с плавающей ставкой, привязанной к индексу денежного рынка.

А в октябре 2005 года один из крупнейших банков Казахстана, Банк ТуранАлем, стал первым эмитентом в СНГ, привлечшим средства на рынке рублевых облигаций. Райффайзенбанк выступил организатором этого трехмиллиардного займа.

Райффайзенбанк также выступил организатором первого в истории рублевого облигационного займа, размещенного частной российской компанией на срок 5 лет. Эмитентом рекордно длинных облигаций стала «Пятерочка» — крупнейшая российская компания в отрасли розничной торговли продуктами питания. Разместив выпуск первых негосударственных пятилетних бумаг в мае, в конце года Банк стал организатором еще двух пятилетних выпусков — второго займа «Пятерочки» и займа ОАО «Вимм-Билль-Данн Продукты Питания» — ведущего производителя продуктов питания в стране.

Среди других крупнейших сделок Банка на рынке облигаций можно выделить два трехмиллиардных займа для крупнейших трубопрокатных компаний России — ЗАО «Объединенная металлургическая компания» и ОАО «Челябинский трубопрокатный завод», а также выпуск для лидера рынка потребительского кредитования — ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк».



**Облигационный заем**  
**2 250 000 000 руб.**  
апрель 2005



**Облигационный заем**  
**900 000 000 руб.**  
май 2005



**Облигационный заем**  
**3 000 000 000 руб.**  
май 2005



**Облигационный заем**  
**5 000 000 000 руб.**  
май 2005



**Облигационный заем**  
**1 500 000 000 руб.**  
май 2005



**Облигационный заем**  
**1 500 000 000 руб.**  
май 2005



**Облигационный заем**  
**1 000 000 000 руб.**  
июнь 2005



**Облигационный заем**  
**3 000 000 000 руб.**  
июнь 2005



**Облигационный заем**  
**3 000 000 000 руб.**  
июнь 2005



**Облигационный заем**  
**3 000 000 000 руб.**  
сентябрь 2005



**Облигационный заем**  
**1 500 000 000 руб.**  
сентябрь 2005



**Облигационный заем**  
**3 000 000 000 руб.**  
октябрь 2005



**Облигационный заем**  
**2 200 000 000 руб.**  
декабрь 2005



**Облигационный заем**  
**3 000 000 000 руб.**  
декабрь 2005



**Облигационный заем**  
**3 000 000 000 руб.**  
декабрь 2005

### Синдицированные кредиты

В 2005 году Банк упрочил свою лидирующую позицию на российском рынке синдицированного кредитования, организовав в течение года 16 кредитов на общую сумму более 37,4 млрд рублей. В сделках на международном рынке Банк работает в связке с головной организацией Группы Райффайзен — Райффайзен Центральбанк Австрия АГ (РЦБ), на российском рынке — самостоятельно.

Успешная совместная деятельность Райффайзенбанка и РЦБ обеспечила Группе первое место по количеству синдицированных кредитов, организованных для российских заемщиков в 2005 году (по данным исследовательской компании Dealogic), и принесла титул «Лучшего организатора синдицированных кредитов 2005» в России от журнала Global Finance.

Следует выделить чрезвычайно успешный бизнес Банка по организации синдикаций для российских банков. В общей сложности в течение года Райффайзенбанк выступил организатором 13 синдицированных кредитов для банков на общую сумму свыше 700 млн долларов США. Наибольший объем финансирования был привлечен для ОАО «БАНК УРАЛСИБ», ОАО «Промышленно-строительный банк» и ЗАО «НОМОС-БАНК».

Среди сделок, организованных для российских корпоративных заемщиков, можно выделить синдицированный кредит для группы компаний «Рольф» в размере 350 млн долларов США. Кредит, организованный Райффайзенбанком совместно с РЦБ и группой российских и западных банков, состоял из срочных и револьверных траншей на срок до 3 лет. Эта сделка стала самой крупной в секторе российских автомобильных дилеров и одной из крупнейших в секторе российской розничной торговли.

Ожидая значительного роста спроса на рублевые ресурсы среди потенциальных заемщиков, Банк одним из первых сделал ставку на развитие рынка синдицированных кредитов в рублях. Во втором полугодии Райффайзенбанк выступил организатором трех рублевых синдицированных кредитов для российских региональных банков. Срок каждого из кредитов составил 6 месяцев. Общий объем кредитов — более 1,8 млрд рублей. Кредит, выданный ОАО «Краснодарский краевой инвестиционный банк», стал первым кредитом, предоставленным на базе нового рыночного индекса, предложенного Национальной Валютной Ассоциацией, индикативной ставки МосПрайм.

### Другие направления

Помимо организации выпусков облигаций и синдицированных кредитов, Банк также предлагал клиентам услуги по консультированию в области слияний и приобретений и финансированию таких сделок. Консультационные услуги предоставлялись совместно с Райффайзен Инвестмент АГ — специализированной компанией в составе Группы Райффайзен.

## Операции на финансовых рынках

В 2005 году Райффайзенбанк продемонстрировал высокий уровень активности почти во всех сегментах российского финансового рынка, включая валютный и денежный рынки, а также рынки акций и облигаций. Расширенный список финансовых продуктов в сочетании с высоким уровнем качества обслуживания позволили повысить активность клиентов, что, соответственно, привело к дальнейшему увеличению объемов клиентских операций.

В течение 2005 года одним из наиболее важных направлений развития торговой активности Банка оставался местный рынок долговых инструментов, где Райффайзенбанк значительно укрепил свои позиции среди лидеров данного сегмента.

Еще одним подтверждением ключевой роли Райффайзенбанка на денежном рынке стало активное участие в создании и последующей поддержке индекса МосПрайм, который в настоящий момент стал одним из важнейших индикаторов стоимости краткосрочных рублевых заимствований на российском рынке.

Планы на будущее включают в себя дальнейшее развитие и расширение операций с производными инструментами и различного рода структурными продуктами.

Наличие брокерских и маркет-мейкерских услуг, активное участие в организации и андеррайтинге облигационных займов российских эмитентов, а также наличие широкой базы крупных корпоративных клиентов создают для Райффайзенбанка необходимые предпосылки и мощный стимул для дальнейшего развития казначейских продуктов, направленных на удовлетворение потребностей клиентов в сфере финансовых услуг.

## Работа с финансовыми институтами — корреспондентские отношения

В 2005 году Райффайзенбанк укрепил свои позиции в сотрудничестве с финансовыми институтами России, стран СНГ и дальнего зарубежья.

### Российские банки

ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» сотрудничает с российскими банками на денежном рынке, рынке ценных бумаг, оказывает брокерские, депозитарные услуги, а также услуги по организации структурированного финансирования.

В частности, Банк в течение года выступил организатором 13 синдицированных кредитов и 2 выпусков корпоративных облигаций для российских кредитных организаций на общую сумму более 1,1 млрд долларов США.

Райффайзенбанк активно участвовал в формировании нового сегмента межбанковского рынка России — синдицированных кредитов в российских рублях. Банк выступил организатором трех сделок для лидирующих региональных банков: ОАО КБ «Центр-инвест», ОАО «Краснодарский краевой инвестиционный банк» и ОАО «Уралвнешторгбанк». Кроме того, Райффайзенбанк принял участие в организации синдицированных кредитов, выданных ОАО «Россельхозбанк» и ЗАО «Русский Стандарт».

В русле данного направления работы Банк разработал стратегию поиска и отбора потенциальных заемщиков для синдицированного кредитования среди банков-лидеров на региональных рынках.

За истекший год Райффайзенбанк расширил круг контрагентов, с которыми Банк работает в рамках необеспеченных межбанковских лимитов. На сегодняшний день в Райффайзенбанке установлены необеспеченные лимиты на 41 российского контрагента.

Банк также ищет новые структурные возможности по финансированию банков-партнеров, используя в качестве обеспечения кредитные портфели российских банков. Так, в 2005 году Райффайзенбанк организовал одну из первых на российском рынке сделок по рефинансированию ипотечного портфеля российского банка, выдав 25 млн долларов США под залог портфеля ипотечных вкладных.



### Иностранные банки и международные финансовые организации

Укрепление сотрудничества с иностранными партнерами позволяет не только поддерживать профильные виды деятельности Банка и удовлетворять увеличивающиеся потребности клиентской базы, но и дает значительные финансовые возможности.

Райффайзенбанк привлек кредит сроком на 10 лет на общую сумму 130 млн долларов США от Международной финансовой корпорации. Этот кредит стал крупнейшей сделкой Международной финансовой корпорации по финансированию российского банка.

Будучи одним из крупнейших российских банков со стопроцентным иностранным капиталом, Райффайзенбанк оказывает услуги клирингового банка по российским рублям для крупнейших иностранных банков. В 2005 году были открыты счета в российских рублях ряду крупнейших финансовых организаций мира. К концу 2005 года 14 банков дальнего зарубежья выбрали своим расчетным банком Райффайзенбанк.

Райффайзенбанк поддерживает корреспондентские отношения с 324 банками из 57 стран.

### Небанковские финансовые организации

В 2005 году Райффайзенбанк начал активно наращивать объемы портфеля финансирования небанковских финансовых организаций. Годовой кредит был предоставлен ООО «Национальная факторинговая компания».

Однако знаковой сделкой здесь можно назвать кредит, выданный ООО «Ресо-Лизинг», дочерней структуре страховой компании «Ресо-Гарантия». Обеспечением по кредиту стал залог прав по активу, переданному «Ресо-Гарантией» в управление ООО «УК «Райффайзен Капитал». Такая схема позволяет Банку в рамках своей кредитной политики финансировать данный сегмент рынка.

### Депозитарное обслуживание

В 2005 году продолжился рост бизнеса Райффайзенбанка на рынке депозитарных услуг. Значительно увеличилось количество корпоративных и частных клиентов, российских и иностранных инвесторов, воспользовавшихся услугами депозитария Банка. Совокупный объем портфеля ценных бумаг, находящихся на хранении в депозитарии Банка, вырос более чем на 30%. Дальнейшее совершенствование банковских и информационных технологий позволило улучшить автоматизацию расчетов по биржевым и внебиржевым сделкам с ценными бумагами, а также оптимизировать механизмы проведения структурированных операций, в том числе поставку против платежа в различных валютах.

В 2005 году получило дальнейшее развитие одно из наиболее перспективных направлений деятельности Райффайзенбанка в России — администрирование деятельности инвестиционных фондов. В рамках проекта по привлечению на комплексное обслуживание управляющих компаний депозитарием Райффайзенбанка был разработан и предложен участникам рынка коллективных инвестиций ряд новых продуктов, включающих в себя, наряду с традиционными банковскими продуктами, услуги специализированного депозитария, брокера, расчетного банка и специализированного регистратора. В отличие от других компаний, предлагающих услуги на рынке коллективных инвестиций, которые в тех или иных комбинациях можно найти на большинстве интернет-сайтов или в маркетинговых брошюрах специализированных депозитариев и регистраторов, Райффайзенбанк предлагает существующую инфраструктуру, позволяющую управляющим компаниям фондов делегировать бремя решения административных вопросов и, таким образом, перенести часть операционного риска на Банк.

Дальнейшее внедрение наиболее прогрессивных технологических решений, совершенствование инструментов взаимодействия с клиентами, более активное использование региональной филиальной сети Райффайзенбанка позволят в ближайшем будущем существенно расширить перечень услуг, предлагаемых клиентам Банка на рынке ценных бумаг, предложив им качественно новый уровень обслуживания, конкурентоспособные цены и новейшие ИТ-решения и бизнес-технологии, что, в свою очередь, позволит клиентам Банка повысить эффективность своей деятельности на рынке ценных бумаг.



## Работа с частными клиентами

В 2005 году Райффайзенбанк впервые среди иностранных банков в России преодолел рубеж в 1 млрд долларов США (28,8 млрд рублей) по двум основным показателям деятельности: в октябре 2005 года объем привлеченных средств частных клиентов Райффайзенбанка достиг 1 млрд долларов США, а в ноябре 2005 года совокупный объем кредитов, выданных частным клиентам с начала деятельности Банка в России, также превысил отметку в 1 млрд долларов США.

В 2005 году Райффайзенбанку удалось перевыполнить запланированные в годовом бюджете показатели как по объему средств, привлеченных от частных клиентов, так и по объему портфеля кредитов частным клиентам. Портфель кредитов частным клиентам вырос в 2005 году с 10,4 до 19,8 млрд рублей. Объем денежных средств, привлеченных от частных клиентов, вырос в 2005 году на 65,3%, достигнув 35,2 млрд рублей.

### Каналы взаимодействия с клиентами

#### Отделения

Райффайзенбанк продолжает успешно развивать и совершенствовать каналы предоставления банковских услуг.

В 2005 году Банк открыл в Москве четыре новых отделения: «Ленинградский проспект», «Ленинский 32», «Тишинское» и «Крылатские Холмы». Все отделения предлагают полный спектр банковских услуг, а отделение «Тишинское» располагает депозитарием индивидуальных банковских сейфов и предлагает услуги высококвалифицированных консультантов и специалистов в области ипотечного кредитования и сделок с недвижимостью.

В 2005 году Банк открыл для клиентов второе отделение в Санкт-Петербурге и завершил строительство третьего.

Банк продолжил активную работу по выходу в другие регионы России. Были открыты и приступили к работе филиалы в Екатеринбурге, Самаре и Новосибирске. Началось строительство еще шести региональных филиалов в крупных российских городах.



### Отдел корпоративных продаж

В 2005 году отдел корпоративных продаж Райффайзенбанка продолжил активную работу по привлечению новых клиентов на обслуживание по зарплатным проектам. Среди них большое количество крупных международных и российских компаний с численностью от 500 сотрудников и более. В обязанности отдела входит не только привлечение на обслуживание по зарплатным проектам потенциальных клиентов, но и комплексная поддержка всех зарплатных проектов Банка, продажа кредитных банковских продуктов и других розничных услуг сотрудникам корпоративных клиентов, а также развитие сети банкоматов.

В 2005 году около 400 компаний с общей численностью сотрудников более 42 000 заключили с Банком соглашения на перечисление заработной платы на счета и карты сотрудников. По состоянию на конец 2005 года в Банке обслуживалось по зарплатным проектам более 1 200 компаний с общей численностью более 100 000 сотрудников, что на 70% больше по сравнению с 2004 годом. Из них 1 000 компаний с общей численностью сотрудников около 90 000 являются клиентами московских отделений Банка: 200 компаний с общей численностью сотрудников более 11 000 являются клиентами региональных филиалов Банка (Санкт-Петербург, Екатеринбург, Самара, Новосибирск).

### Банкоматы

В 2005 году Банк начал активное развитие сети банкоматов в крупных городах России — были установлены банкоматы в Екатеринбурге, Краснодаре, Нижнем Новгороде, Самаре, Тольятти и в Новосибирске. К концу 2005 года клиентам было доступно более 300 банкоматов на территории России. В 2005 году были установлены банкоматы в гипермаркетах Metro Cash & Carry, Real-Hypermarket, а также во многих других крупных торговых сетях и центрах.

Клиенты Райффайзенбанка все активнее пользуются услугами по оплате через банкоматы Банка услуг связи и телевидения. За 2005 год количество таких операций выросло на 215% — с 16 500 операций в конце 2004 года до 52 000 в декабре 2005 года.

Благодаря простоте использования, удобному расположению и круглосуточному режиму работы депозитные банкоматы стали приобретать повышенную популярность среди клиентов Райффайзенбанка. С помощью депозитных банкоматов клиенты в любое удобное для них время могут внести наличные денежные средства для пополнения текущих счетов и погашения полученных кредитов. Количество операций по внесению наличных в банкоматах выросло с декабря 2004 года по декабрь 2005 года с 7 000 до 15 000 операций в месяц. В 2005 году банкоматы обрабатывали около 30% операций по внесению наличных, остальные операции происходили через кассы Банка.

## Информационный центр

Созданный в 2001 году информационный центр предлагает услуги клиентам Райффайзенбанка круглосуточно.

В 2005 году информационный центр обработал порядка 1,2 млн звонков и свыше 11 700 письменных обращений клиентов. По этому показателю рост за 2005 год составил 69%.

Процент отвеченных звонков, ранее составлявший 68%, в конце этого года достиг 91%.

В 2005 году уровень обслуживания (Service Level) вырос с 54% до 75% отвеченных до наступления минимального порога ожидания (15 секунд) звонков.

По результатам исследования независимой компании «Финист», информационный центр ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» занял первое место среди московских банковских телефонных служб по показателю First Call Resolution — решение вопроса/проблемы клиента за один звонок одним специалистом. У Банка данный показатель составляет 94%.

Для повышения оперативности и качества обслуживания в 2005 году в информационном центре были образованы два новых подразделения — служба поддержки для обслуживания предприятий малого бизнеса (SME Customer Service) и служба поддержки для оформления кредитных карт по телефону (Credit Card Service Group), число операторов выросло более чем в два раза. Была разработана и внедрена система оценки сотрудников информационного центра, создана «база знаний», для увеличения процента обработанных вызовов были размещены мониторы статистики звонков в режиме реального времени.

## Дистанционное банковское обслуживание

Официальный сайт Райффайзенбанка [www.raiffeisen.ru](http://www.raiffeisen.ru) предоставляет клиентам информацию о продуктах, услугах, условиях обслуживания, тарифах, курсах обмена валюты и прочую информацию. Обновление информации на сайте производится несколько раз в день. Полнота, точность и актуальность информации привлекают клиентов к сайту Банка как к наиболее оперативному достоверному источнику информации.

Сайт системы интернет-банкинга Raiffeisen CONNECT [www.connect.raiffeisen.ru](http://www.connect.raiffeisen.ru) предоставляет клиентам основной необходимый спектр услуг, включая просмотр информации по счетам и совершение операций по перечислению и конвертации денежных средств.

Простота навигации, полнота и актуальность информации и надежная работа сайтов Банка способствовали росту популярности этих интернет-ресурсов. По итогам декабря 2005 года посещаемость сайта [www.raiffeisen.ru](http://www.raiffeisen.ru) превысила 200 000 посещений в месяц. Количество клиентов, подключенных к сайту Raiffeisen CONNECT, возросло за 2005 год с 38 000 до 78 000.

В 2005 году появился новый удаленный канал обслуживания частных клиентов — SMS — и новая услуга SMS-alerting, которая является очень популярной у клиентов.

Успешное развитие сайтов Райффайзенбанка было отмечено журналом Global Finance, который в 2005 году наградил Райффайзенбанк в России званием «Лучший интернет-банк для частных клиентов».

## Качество обслуживания

Райффайзенбанк по-прежнему уделяет особое внимание качеству обслуживания клиентов. В 2005 году направление по обеспечению клиентов услугами наивысшего качества (Superior Customer Service Quality) получило дальнейшее развитие, оформившись в ноябре 2005 года в отдел управления качеством обслуживания. Основными направлениями деятельности отдела являются контроль качества обслуживания путем проведения исследований удовлетворенности клиентов и сотрудников Банка и работа с претензиями и предложениями клиентов.

Оценка качества обслуживания осуществляется посредством ранее использовавшихся методик «таинственный клиент» и «таинственный звонок». Изучение удовлетворенности клиентов проходит с привлечением специализированных исследовательских компаний для организации и проведения так называемых количественных и качественных исследований. Используя полученные результаты, Райффайзенбанк имеет возможность исправлять недочеты и недоразумения, возникающие в работе, прежде чем они коснутся клиента, а также корректировать требования к сотрудникам с учетом замечаний клиентов для обеспечения качественного обслуживания.

Работа с претензиями и предложениями клиентов — вторая сторона управления качеством обслуживания. Важность этого направления заключается в том, что любое обращение клиента в Банк должно быть «услышано». Несмотря на то что данный метод контроля качества обслуживания — это так называемый контроль по факту возникновения проблемы, он остается одним из наиболее эффективных способов.

В планах отдела управления качеством обслуживания на 2006 год стоит создание единой базы данных обработки претензий и предложений клиентов в Москве и регионах. Также планируется модифицировать программу тренингов для новых и действующих сотрудников Банка с учетом результатов исследований и статистических данных, полученных в результате обработки писем клиентов.

## Продукты

К началу 2005 года Райффайзенбанк уже обладал полным списком основных продуктов и услуг, доступных для частных клиентов на российском рынке. Это такие продукты и услуги, как:

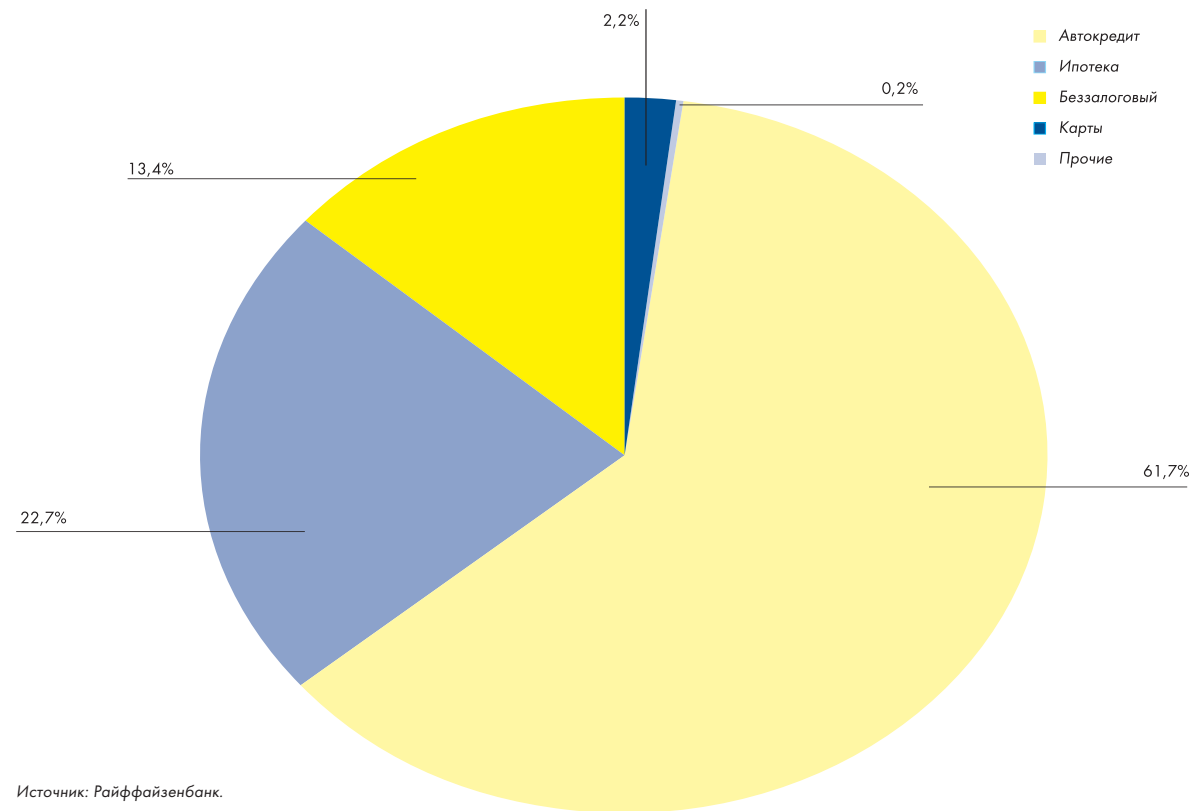
Крупнейшие российские банки по объему потребительского кредитования на конец 2005 года

Банк	млн рублей
1 Сбербанк	471 389,3
2 Русский Стандарт	93 249,7
3 Росбанк	43 916,5
4 ХКФ Банк	24 826,1
5 Банк Уралсиб	23 994,3
<b>6 Райффайзенбанк</b>	<b>19 615,9</b>
7 МДМ-Банк	13 740,9
8 Банк Москвы	13 665,0
9 Импэксбанк	12 436,4
10 Ситибанк	10 320,7

Источник: ЦЭА Интерфакса.

- автомобильные кредиты (включая кредиты на мототехнику);
- ипотечное кредитование;
- беззалоговое нецелевое кредитование;
- кредитные карты;
- текущие счета;
- срочные депозиты;
- дебетовые карты;
- индивидуальные сейфовые ячейки;
- денежные переводы;
- обмен валюты, продажа и приобретение дорожных чеков;
- инвестиционные продукты (ПИФы, пенсионные программы, брокерское обслуживание и доверительное управление);
- персональное обслуживание для VIP-клиентов.

Доля различных видов потребительских кредитов в портфеле Райффайзенбанка на конец 2005 года



Источник: Райффайзенбанк.

В 2005 году в работе с частными клиентами Райффайзенбанк продолжал совершенствовать уже существующие продукты и увеличивать портфель кредитов и депозитов.

Несмотря на активное развитие конкурентов, обладающих филиальной сетью, в десятки раз превосходящей сеть Райффайзенбанка, Банку удалось сохранить одну из лидирующих позиций на розничном банковском рынке России.

Приоритетным для Райффайзенбанка в 2005 году являлось развитие всех направлений потребительского кредитования. Одинаково стабильный рост портфеля был достигнут по всем основным кредитным продуктам — автомобильному, ипотечному и беззалоговому кредитованию. Как и в предыдущие годы, основную долю в портфеле потребительских кредитов продолжали занимать автомобильные кредиты. Второе и третье место в портфеле занимали ипотечные и беззалоговые кредиты соответственно.

Портфель автомобильных кредитов Райффайзенбанка вырос за 2005 год на 5,8 млрд рублей и составил 12 млрд рублей. Продолжающийся стабильный рост и сохранение лидирующих позиций на этом рынке стали возможными благодаря укреплению взаимоотношений с партнерами и увеличению числа точек продаж.

С начала 2005 года открыто 24 удаленных кредитных офиса в дилерских центрах Тойота и два в салонах Холдинга Рольф.



Основными партнерами Банка в 2005 году были следующие автопроизводители: Ауди, Хонда, Мерседес, БМВ, Тойота/Лексус, Форд, Джeneral Моторс, ДаймлерКрайслер Автомобили РУС, Пежо; а также следующие холдинги: Муса Моторс, Рольф, ТЦ «Кунцево», Независимость, Major, Дженсер, Гемма, Инком-Авто, Кларус, Автомир, Атлант-М.

Подписаны генеральные соглашения, предполагающие эксклюзивные условия кредитования, со следующими брендами: Пежо, Ауди, СоКИА (дистрибьютор автомобилей КИА), Хонда, Форд.

Следующие партнеры использовали Райффайзенбанк как финансового оператора для продвижения автокредитов от своего имени (white-label program): Тойота/Лексус, Рольф, Мерседес, БМВ, ТЦ «Кунцево», Ауди, Хонда, Муса Моторс.

Совместно с нашими партнерами запущены следующие специальные программы кредитования: кредитование с обратным выкупом автомобиля (Buy-Back) совместно с Пежо, Ауди, БМВ, Муса Моторс, Мерседес (Панавто), Ниссан (Автоцентр на Таганке); программа дотирования процентных ставок по кредиту совместно с Форд, Пежо, Ауди, БМВ, Джeneral Моторс, Муса Моторс.

Список страховых компаний, с которыми на федеральном уровне сотрудничает Банк в рамках программы автокредитования, увеличился до семи. Такое число страховых компаний дает частным клиентам достаточную свободу, чтобы выбрать оптимального страховщика.

Аналогично автокредитованию, стабильный рост наблюдался и в сегменте ипотечного кредитования. За 2005 год портфель ипотечных кредитов вырос на 2,1 млрд рублей, достигнув 4,6 млрд рублей. В 2005 году была осуществлена еще одна сделка с Городским ипотечным банком по приобретению портфеля ипотечных кредитов в объеме 3,9 млн долларов США (первая сделка с Городским ипотечным банком была проведена в конце 2004 года на сумму 3,3 млн долларов США). Был расширен список партнеров Банка по программе строящегося жилья.

Портфель беззалоговых потребительских кредитов за 2005 год вырос на 1,2 млрд рублей, достигнув 2,7 млрд рублей. При этом в течение 2005 года потребительский кредит был одним из самых популярных продуктов, приближаясь к автомобильным кредитам по количеству клиентов.

### Банковские карты

Количество эмитированных Райффайзенбанком карт платежных систем Visa и MasterCard на конец 2005 года увеличилось до 290 000, а ежемесячный объем операций достигал 160 млн долларов США (для сравнения: на конец 2004 года количество карт составляло 160 000, а ежемесячный объем операций по ним составлял 100 млн долларов США). Большая часть эмиссии приходилась на карты Visa Classic.

Первая кредитная карта была выпущена Банком в конце 2003 года, а в течение 2004 года был создан небольшой портфель кредитных карт с целью изучения спроса потребителей. В начале 2005 года изменения в законодательстве Российской Федерации позволили приступить к созданию кредитной карты с беспроцентным льготным периодом. В итоге в ноябре 2005 года был запущен обновленный продукт — револьверная кредитная карта с льготным периодом. Изучив потребности существующей клиентуры, Банк предоставил клиентам возможность выбрать тип карты — Visa или MasterCard, а также валюту карты — рубли или доллары США. На первоначальном этапе Банк ориентируется на собственную существующую клиентуру. Для более эффективных продаж собственной клиентуре Банк делает клиентам предложения с уже одобренным кредитным лимитом, что позволяет добиваться высокого процента отклика клиентов на предложение кредитной карты.

Продолжает успешно развиваться услуга по организации приема банковских карт в торговых точках (эквайринг). Количество обслуживаемых Банком терминалов увеличилось за год с 250 до 562. Объем операций по эквайрингу составляет около 6 млн долларов США в месяц. В 2005 году в перечне партнеров Банка по эквайрингу к крупной сети супермаркетов «Перекресток» добавилась еще одна крупная розничная сеть гипермаркетов OBI. Начав в 2004 году с Москвы, в 2005 году Банк приступил к оказанию услуг эквайринга также и в регионах России — в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге. Предоставление услуг эквайринга позволяет Банку оказывать крупным корпоративным клиентам наиболее полный комплекс банковских услуг.

### Продукты для малого бизнеса

В 2005 году Райффайзенбанк приступил к обслуживанию малого бизнеса, в котором мы различаем два сегмента — микробизнес и малый бизнес.

В 2005 году было достигнуто следующее:

- сформировалась команда менеджеров и специалистов, осуществляющих продажи и обслуживание малого бизнеса;
- в штате большинства отделений Банка в Москве появилась новая позиция — специалист по обслуживанию сектора микробизнеса;
- сложилась организационная структура отдела по работе с предприятиями малого бизнеса;
- были разработаны стандартные продукты для обоих сегментов — микробизнеса и малого бизнеса;
- кредитная политика была доработана с учетом особенностей работы малого бизнеса в России.

Разработанный в 2005 году продуктовый ряд для малого бизнеса включал:

- различные виды финансирования на срок от 6 месяцев до 7 лет (включая коммерческую ипотеку, кредиты на приобретение оборудования, пополнение оборотных средств и развитие бизнеса);
- расчетно-кассовое обслуживание;
- срочные депозиты;
- систему дистанционного банковского обслуживания;
- организацию выплаты заработной платы сотрудникам на карты Visa или MasterCard.



## ООО «Райффайзен-Лизинг»

В 2005 году ООО «Райффайзен-Лизинг» входило в число лидирующих компаний на российском рынке лизинга. Компания инвестировала 70 млн евро в покупку новых предметов лизинга.

Активы компании на конец 2005 года составили 169 млн евро, а прибыль за 2005 год составила 1,4 млн евро. Компания имеет диверсифицированный портфель, в который входят разнообразное оборудование, автомобили, железнодорожные вагоны и прочая колесная техника. Лизинговый портфель компании характеризуется высоким качеством. По состоянию на конец 2005 года резервы на сомнительные кредиты составляют всего 0,7% от лизингового портфеля.

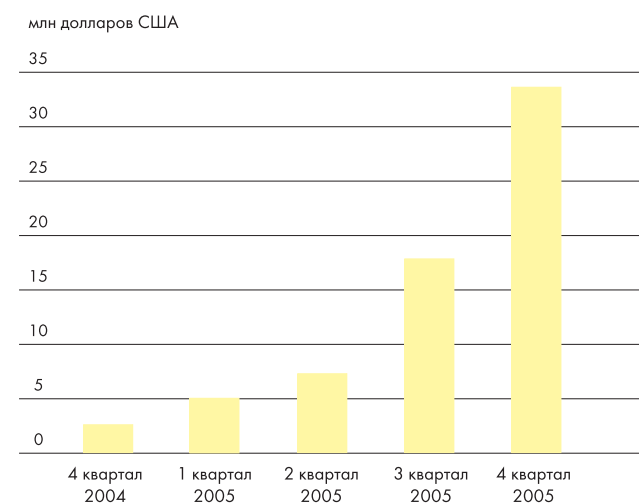
В 2005 году проведена большая работа по созданию корпоративной компьютерной программы и активации блока, поддерживающего продажи. В 2006 году программа будет полностью введена в действие, что обеспечит дальнейший рост качества предоставляемых услуг и позволит компании высокими темпами наращивать объем и прибыльность операций.

В планах компании на 2006 год — выход на рынок массового потребления. Данная ниша позволит ООО «Райффайзен-Лизинг» существенно увеличить темпы роста лизингового портфеля и его доходность.

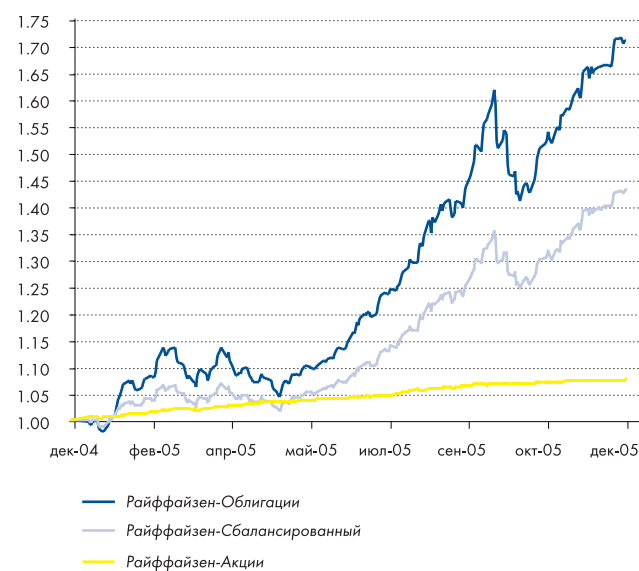
## ООО «Управляющая компания «Райффайзен Капитал»

В 2005 году УК «Райффайзен Капитал» вошла в число наиболее динамичных управляющих компаний на российском рынке (шестое место по версии газеты «Ведомости» по объему средств, привлеченных в паевые инвестиционные фонды (ПИФы)). Объем активов под управлением вырос за год в 10,2 раза, а общее число клиентов — в 6,5 раза.

### Объем активов под управлением УК «Райффайзен Капитал»



### Рост активов ПИФов под управлением УК «Райффайзен Капитал»



\*Указан прирост стоимости пая за 2005 год.

Активы ПИФов под управлением УК «Райффайзен Капитал» увеличились за год более чем в 10 раз, а их доля на рынке возросла с 0,3% до 2,1%. ПИФ «Райффайзен-Акции» регулярно в течение года входил в 10 наиболее доходных ПИФов, работающих с акциями (по версии [www.investfunds.ru](http://www.investfunds.ru)) и был включен в тройку соискателей премии РБК в номинации «Лучший ПИФ года».

В 2006 году УК «Райффайзен Капитал» планирует более чем двукратное увеличение объема активов под управлением — главным образом за счет роста розничных продаж и расширения продуктовой линейки (планируется создание двух новых ПИФов и дальнейшая модификация и продвижение инвестиционных продуктов с банковской гарантией).

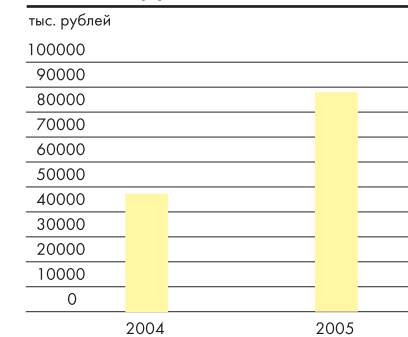
Паевые инвестиционные фонды в 2005 году оказались одним из самых привлекательных финансовых инструментов для частных инвесторов. Об этом свидетельствует почти десятикратный рост стоимости чистых активов ПИФов под управлением УК «Райффайзен Капитал». УК «Райффайзен Капитал» при оптимальном уровне риска обеспечила своим пайщикам доходность\* инвестиций в ПИФ «Райффайзен-Акции» в размере 70,81% годовых, ПИФ «Райффайзен-Облигации» — 7,56% годовых, ПИФ «Райффайзен-Сбалансированный» — 42,99% годовых.

Важным событием в 2005 году стало объединение Райффайзенбанком функций агента, специализированного регистратора и специализированного депозитария фондов под управлением УК «Райффайзен Капитал». Такая тесная интеграция позволила обслуживать инвесторов максимально оперативно и качественно.

Частным клиентам Райффайзенбанка стал доступен также инновационный для российского фондового рынка продукт, который в 2005 году предложила УК «Райффайзен Капитал» — портфель с гарантией возврата первоначального капитала.

## Негосударственный пенсионный фонд «Райффайзен»

### Активы под управлением НПФ «Райффайзен»



В 2005 году активы под управлением НПФ «Райффайзен» выросли на 83% и достигли 87,9 млн рублей. В течение 2005 года клиентский портфель НПФ «Райффайзен» увеличился на 9 корпоративных клиентов. Таким образом, общее количество корпоративных клиентов НПФ «Райффайзен» на конец 2005 года составило 69 юридических лиц, а число участников — физических лиц превысило 22 тысячи человек. На сегодняшний день НПФ «Райффайзен» выплачивает пенсии 258 пенсионерам, проживающим как в России, так и в странах ближнего зарубежья.

НПФ «Райффайзен» ведет переговоры с рядом крупных компаний по созданию корпоративных пенсионных планов для сотрудников. С учетом реализации предварительных соглашений пенсионные резервы НПФ «Райффайзен» в течение 2006 года увеличатся более чем в три раза.

### Гарантия ЗАО «Райффайзенбанк Австрия»

Важным событием 2005 года стало создание уникального инструмента на рынке негосударственного пенсионного обеспечения — гарантии сохранности пенсионных резервов НПФ «Райффайзен». Данная гарантия выдается учредителем фонда — ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» на пенсионные резервы, находящиеся в доверительном управлении УК «Райффайзен Капитал». Гарантия призвана обеспечить сохранность взносов вкладчиков и ежегодно начисляемого инвестиционного дохода.

### Операционные новации

В 2005 году НПФ «Райффайзен» принял решение о внедрении нового программного продукта по комплексному обслуживанию пенсионных счетов вкладчиков и застрахованных лиц. Внедрение данного программного обеспечения, которое планируется завершить к концу 2006 года, обеспечит возможность удаленного доступа в операционную систему фонда, что позволит создать максимально комфортные условия обслуживания для крупных корпоративных клиентов и расширить присутствие фонда в различных городах России.

### Обязательное пенсионное страхование

В 2005 году НПФ «Райффайзен» продолжил участие в пенсионной реформе. Более 2 500 физических лиц доверили фонду формирование накопительной части своей трудовой пенсии. Оформление перевода накопительной части трудовой пенсии осуществлялось как в офисах корпоративных клиентов, так и в каждом отделении ЗАО «Райффайзенбанк Австрия».

В 2006 году НПФ «Райффайзен» планирует упрочить свои позиции на рынке негосударственного пенсионного обеспечения и обязательного пенсионного страхования. В тесном взаимодействии с ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» фонд будет расширять свое присутствие в таких крупных региональных центрах России, как Санкт-Петербург, Екатеринбург, Самара, Красноярск, Челябинск, Краснодар, Новосибирск и Нижний Новгород. Будет происходить дальнейшая интеграция операционной системы фонда с банковскими технологиями ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» для обеспечения максимально высокого уровня обслуживания клиентов.

## Региональное развитие

В соответствии с утвержденной акционерами Банка программой регионального развития в 2005 году были открыты филиалы в Екатеринбурге, Самаре и Новосибирске. Указанные подразделения являются универсальными, оказывающими полный спектр услуг как частным, так и корпоративным клиентам. Средняя численность персонала открываемых филиалов — около 45 сотрудников. Все они — высококвалифицированные специалисты, прошедшие многоступенчатую процедуру отбора в рамках кампании по поиску персонала в регионах и успешно завершившие программу стажировок как в отделениях Москвы, так и в уже работающих филиалах Банка.

В течение 2005 года была проделана масштабная работа по проектам открытия филиалов в других крупных городах России. В результате уже в марте 2006 года филиал в Челябинске начал обслуживать первых клиентов.

### Филиал «Северная столица» в Санкт-Петербурге

Филиал был основан в 2001 году. Обслуживание частных клиентов началось с 2002 года. Клиентская база по состоянию на конец 2005 года составляла более 32 000 частных и более 450 корпоративных клиентов.

Среди основных событий и достижений филиала в 2005 году следует отметить открытие отделения «Сенная площадь» (ул. Ефимова, 4а), которое к концу года обслуживало более 4 500 клиентов, а общий объем выданных отделением кредитов достиг 748 млн рублей. В сентябре начал работу дополнительный офис «Волынский», оборудованный 1 356 сейфовыми ячейками; сеть банкоматов насчитывала к концу года 66 единиц, увеличившись за год более чем в 2,5 раза. Количество автосалонов, представляющих программу автокредитования Банка, превысило 80. Расширился список автосалонов, в которых организована работа сотрудников Банка по консультированию заемщиков и приему кредитных заявок. Осенью была запущена совместная ипотечная программа с ЗАО «Строймонтаж» (первичный рынок недвижимости). Являясь одним из лидеров на рынке ипотечного кредитования, филиал выступил официальным спонсором центрального события на ипотечном рынке Санкт-Петербурга — XI Городской ярмарки недвижимости.

По итогам 2005 года корпоративный кредитный портфель филиала составил 6,6 млрд рублей, частный — 5,4 млрд рублей. Активы филиала превысили 13 млрд рублей, что составляет почти 10% от активов ЗАО «Райффайзенбанк Австрия».

## Уральский филиал ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» в Екатеринбурге

Филиал начал свою работу в марте 2005 года и сразу предложил полный спектр банковских услуг для корпоративных и частных клиентов. На конец 2005 года клиентская база насчитывала более 4 000 клиентов, портфель кредитов частным клиентам достиг 670 млн рублей, корпоративный кредитный портфель — 2,8 млрд рублей, оформлено непокрытых аккредитивов на сумму 4 млн долларов США, реализовано 9 зарплатных проектов. Установлено более 10 банкоматов, 3 точки продаж автокредитов в автосалонах Тойота, заключены соглашения о сотрудничестве со всеми ведущими автодилерами Екатеринбурга (35 компаний).

Сотрудники, прошедшие длительную стажировку в Москве и обучение в Вене, демонстрировали высокую приверженность корпоративной культуре Группы Райффайзен.

## Самарский филиал ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» в Самаре

Филиал «Самарский» стал третьим филиалом Банка на территории России, его торжественное открытие состоялось в сентябре 2005 года. В соответствии с концепцией развития филиальной сети ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» филиал «Самарский» ориентирован на предоставление полного спектра услуг как корпоративным, так и частным клиентам.

Серьезная подготовительная работа, проведенная в преддверии открытия филиала, позволила сформировать основу клиентской базы и приступить к активным операциям практически с первых дней работы в Самаре. В 2005 году корпоративными клиентами филиала стали крупные региональные компании.

Филиал «Самарский» нацелен на завоевание лидирующих позиций в регионе в сегменте обслуживания и кредитования частных клиентов. Объем кредитов, выданных частным клиентам, по состоянию на конец 2005 года составил 149 млн рублей, из них более 115 млн рублей — автокредиты. Были заключены соглашения о сотрудничестве с 14 основными автосалонами Самары. Привлеченные на текущие и депозитные счета средства частных клиентов по состоянию на конец 2005 года составили 145 млн рублей.





## Сибирский филиал ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» в Новосибирске

Сибирский филиал начал свою работу в конце ноября 2005 года. Знаменательным событием стало успешное открытие филиала с участием посла Австрии в России господина Мартина Вуковича. За короткий срок до конца 2005 года филиалу удалось достичь хороших показателей: активы филиала по итогам 2005 года достигли 3,6 млрд рублей; корпоративный кредитный портфель составил 3,1 млрд рублей. Объем средств, привлеченных от частных клиентов, достиг 314 млн рублей; портфель кредитов частным клиентам вырос до 15 млн рублей; было установлено более 10 банкоматов. Подписаны соглашения о сотрудничестве со всеми официальными автодилерами города; запущена полная линейка продуктов розничного направления ЗАО «Райффайзенбанк Австрия»; филиал принимал активное участие в культурной и деловой жизни региона, издательский дом «Коммерсантъ» наградил филиал «Сибирский» дипломом в номинации «Успешное начинание».

Филиал «Сибирский» осуществляет работу с корпоративными клиентами Банка не только в Новосибирской области, но и на территории Сибирского федерального округа в целом, охватывая, в том числе, Кемеровскую, Томскую, Омскую области и Алтайский край, создавая успешные предпосылки для дальнейшего развития бизнеса Райффайзенбанка в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке в ближайшие годы.

Коллектив филиала сформирован из молодых специалистов, уже имеющих богатый опыт практической работы и предварительно прошедших стажировку в Москве, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге.