

Электронный документооборот E-invoicing между Сбербанком и клиентами по предоставлению счетов-фактур за услуги банка и справок стал еще более популярным и востребованным: доля электронных счетов-фактур выросла с 60 до 89 %. С конца 2016 года клиентам стал доступен сервис «Надежный партнер». Он является частью системы «Сбербанк Бизнес Онлайн» и входит в продукт E-invoicing. Этот сервис аккумулирует данные из открытых источников в едином информационном окне и позволяет пользователю проверить актуальность и достоверность сведений о его бизнес-партнерах, оценить их финансовое состояние и благонадежность.

Крупный и средний бизнес

В 2016 году Сбербанк представил крупному и среднему бизнесу новые продукты и сервисы. Так, действующим заемщикам сегмента был предложен «Кредит за 1 день»: краткосрочное кредитование до 1,5 лет и овердрафт. Новым заемщикам, по которым требуется предварительное утверждение рейтинга, были предложены опции краткосрочного кредитования до трех лет и проактивные лимиты.

В 2017 году Сбербанк намерен продолжать внедрение актуальных продуктов для этого бизнес-сегмента.

В 2016 году клиентам Сбербанка был предложен новый сервис – специально разработанный для сегмента крупного и среднего бизнеса мониторинг по таким отраслям, как макроэкономика, агропромышленный комплекс, розничная торговля, строительная отрасль, топливно-энергетический комплекс. Такие обзоры рынка предоставляются ежеквартально на безвозмездной основе и очень востребованы клиентами. Предполагается, что они станут регулярными.

В июне стартовала «Программа 6,5» – льготное кредитование клиентов малого и среднего бизнеса совместно с Корпорацией МСП. За время действия Программы было одобрено 352 сделки и выдано по ним 23,2 млрд рублей.

В 2016 году запущен пилотный проект по отраслевой структуре крупного и среднего бизнеса: проведен отраслевой анализ клиентской базы и рынка, в том числе потенциального, определены доминантные отрасли по регионам. Анализ ситуации позволил сформировать клиентско-продуктовые команды, в состав которых вошли клиентские менеджеры, кредитные инспекторы, менеджеры транзакционных продуктов. В дальнейшем в Сбербанке будет сформирована отраслевая вертикаль крупного и среднего бизнеса во всех головных отделениях.

Малый и микробизнес

В Сбербанке обслуживается 1,56 млн активных клиентов малого и микробизнеса – это 64 % от всех активных компаний данного сегмента в России. В 2016 году число активных клиентов малого и микробизнеса в Сбербанке увеличилось на 3 %.

В среднем каждый клиент данного сегмента пользуется 2,75 продуктами Сбербанка. Как правило, это расчетный счет, дистанционное банковское обслуживание, самоинкассация, корпоративная карта, эквайринг, зарплатный проект, кредит и так далее.

В 2016 году Сбербанк предложил малым предпринимателям новые эффективные инструменты для развития бизнеса – усовершенствованную линейку кредитных продуктов. Так, клиент может рассчиты-

23,2

млрд рублей

выдано по Программе
льготного кредитования
малого и среднего бизнеса

64 %

компаний малого
и микробизнеса России
обслуживаются
в Сбербанке

вать на новую услугу «СМАРТ-кредиты» – предварительно одобренные кредиты на основе анализа его транзакционных данных. Преимущества для клиента заключаются в том, что срок получения кредита в случае финального одобрения занимает не более часа и залог не требуется.

Среди продуктов для малого и микробизнеса популярны такие продукты, как:

- **«Бизнес Гарантия»** – одобрение сделки до 5 млн рублей за один день;
- **«Овердрафт онлайн»** – получение клиентом без посещения банка индивидуальных ценовых условий свыше 15 млн рублей;
- **«Экспресс-овердрафт»** со сниженными требованиями к заемщику по сроку ведения деятельности и сроку сотрудничества с банком по расчетному счету;
- **«Экспресс под залог»** с увеличенным сроком кредитования;
- **«Экспресс-ипотека»** с увеличенной максимальной суммой кредита и сроком кредитования;
- **«Бизнес-доверие с риском на актив»** – нецелевой кредит со сроком выдачи до трех дней, сумма которого ограничена объектом залога;
- **«Тор-Up»** – восстановление лимита по кредитам для клиентов, которые уже пользуются кредитами линейки «Бизнес» или кредитом «Доверие» технологии «Кредитная фабрика».

Сбербанк предлагает клиентам и удобные транзакционные продукты: интернет-эквайринг, который позволяет оперативно интегрироваться с популярными системами управления сайтами клиентов; пакет «Торговый плюс» с возможностью подключения клиентов с оборотом по эквайрингу менее 100 тыс. рублей в месяц; дистанционное открытие второго и последующих счетов.

Кроме того, клиентам малого и микробизнеса Сбербанк предлагает ряд удобных небанковских сервисов. В частности, индивидуальные предприниматели могут застраховать корпоративные карты. Клиенты могут воспользоваться линейкой бухгалтерских сервисов «Моя бухгалтерия» и «Моя команда», а также инновационным аппаратно-программным комплексом Смарт-терминал с POS-системой, подключением эквайринга, набором облачных сервисов для товарного и управленческого учета, бизнес-аналитикой и так далее.

В 2017 году Сбербанк планирует не только нарастить кредитный портфель сегмента малого и микробизнеса, но и далее развивать для него различные небанковские сервисы, формируя специализированную экосистему.

В 2016 году Сбербанк предложил набор инструментов прикладного программирования (API) для интеграции партнерских сервисов с корпоративными системами Сбербанка, в частности с системой «Сбербанк Бизнес Онлайн». Благодаря этому, например, пользователь «Сбербанк Бизнес Онлайн» может получить доступ к сервисам партнеров Сбербанка без дополнительной аутентификации.

Сбербанк также разработал и предложил своим клиентам бесплатное приложение для iPad «Ежедневник руководителя» с самыми важными инструментами, которые необходимы занятому человеку. В первую очередь, это ведение списка задач и планирование календаря, хранение информации, автоматическое распознавание визиток по фото, ведение контактов.