



Банк поддержки и доверия

В науке закреплено мнение о том, что экономика развивается циклически: неизбежно подъем сменяется кризисом, после наступает фаза оживления, предшествующая очередному взлету. В настоящее время, по оценкам экспертов, национальная экономика, а вместе с ней и экономика нашего региона находятся в стадии оживления. Что важно на этом этапе? Хороший темп экономического роста, добиться которого можно поддержкой реального сектора, малого и среднего бизнеса. Не поспоришь: здесь необходима грамотная кредитная политика. В Оренбургской области ОАО «НИКО-БАНК» занимает одну из лидирующих позиций в кредитовании промышленности, организаций сферы услуг и торговли. Вся деятельность банка направлена на стабилизацию и рост региональной экономики путем четкой работы с ее субъектами.

О кредитной политике банка «ФЭБ» беседует с начальником Управления кредитования юридических лиц ОАО «НИКО-БАНК» Еленой Поповой.

- Елена Николаевна, какой бизнес вы кредитуете?

- Кредитная стратегия банка направлена в основном на поддержку и развитие субъектов своего региона. Большая часть общего объема выданных кредитов инвестировано в реальный сектор экономики. Услугами Банка успешно пользуются предприятия нефтяной промышленности, строительные, транспортные компании, крупные торговые организации, обрабатывающие производства. Кроме того, наш банк активно поддерживает малый бизнес, для которого разработана специальная программа кредитования с льготными условиями.

ОАО «НИКО-БАНК» предлагает широкий спектр кредитных продуктов: кредитные линии, овердрафты, банковские гарантии, инвестиционные кредиты на развитие нового бизнеса и модернизацию имеющегося. Кредитные специалисты оказывают консультационную помощь в подборе оптимальной формы кредитования.

- В чем главные преимущества кредитования корпоративного бизнеса в ОАО «НИКО-БАНК»?

- Неоспоримый плюс состоит в скорости выдачи кредита тем клиентам, с которыми уже налажены партнерские отношения, и бизнес которых постоянно анализируется банком. Мы работаем для клиента, поэтому при долгосрочном сотрудничестве, когда он зарекомендовал себя как добросовестный и платежеспособный заемщик, мы можем выдать кредит в течение одного дня. Процедура согласования кредита и последующей его выдачи осуществляется уполномоченными органами оперативно.

Кредитование в ОАО «НИКО-БАНК» не предполагает никаких скрытых комиссий. В этом заемщик всегда может быть уверен. При заключении сделки заостряется внимание именно на эффективной процентной ставке, поэтому дальнейшие незапланированные расходы по кредитной сделке исключены.

Нашим преимуществом является и то, что при кредитовании банк может оценивать залог заемщика самостоятельно. Так как отношения с клиентами строятся на доверии, мы не требуем от наших заемщиков страховать залоговую массу, что является серьезной статьей расходов. Таким образом, банк не только экономит средства своих клиентов, но и доказывает заинтересованность в развитии партнерских отношений. В ОАО «НИКО-БАНК» отсутствует мораторий на досрочное погашение кредита, и хотя это не всегда выгодно для кредитно-финансового учреждения, но финансово удобно для заемщика. Клиенты очень ценят такой гибкий подход к возврату кредита, и остаются верными банку на протяжении многих лет.

При работе с заемщиком наш банк всегда выходит за рамки традиционной роли кредитора и становится финансовым консультантом предприятия по эффективному использованию кредитных ресурсов, рациональной организации финансовых потоков. Мы оказываем юридические консультации нашим партнерам, помогаем оформлять документы, решать юридические вопросы. Словом, не только занимается кредитованием, но и комплексным обслуживанием, консультированием клиентов.

- Елена Николаевна, как в ОАО

«НИКО-БАНК» относятся к сотрудникам корпоративных клиентов?

- Также трепетно, как и к самому предприятию. Для сотрудников корпоративных клиентов в банке разработаны программы потребительского кредитования с лояльными процентными ставками и сроками, предусмотрены овердрафты по зарплатным картам. Таким образом, работая с «НИКО-БАНКОМ», предприятие не только выгодно кредитруется и комплексно обслуживается в одном из самых мощных банков региона, но и развивает социально-ответственный бизнес по отношению к своим работникам, предоставляя им возможность льготного кредитования.

- Как оценивают ваши клиенты вклад банка в их бизнес?

- Многие клиенты выросли вместе с нами – от мелких торговых организаций до крупных серьезных клиентов, которые стали настоящими лидерами на региональном уровне. Многие из них благодарны нам за то, что мы прошли этот путь вместе. Мы считаем, что главное в нашей работе – индивидуальный подход к каждому заемщику. В работе с клиентом мы отталкиваемся прежде всего от его потребностей. Наши сотрудники могут найти компромисс в любой безвыходной, на первый взгляд, ситуации. Поэтому наши партнеры всегда с нами. Мы гордимся взаимовыгодными партнерскими отношениями с клиентами и ценим их доверие.

Интервью подготовила Юлия Кобзева.

Контактные телефоны:
(3532) 72-98-87,
факс: (3532) 430-182

Ген. лицензия ЦБ РФ №702 от 09.10.2003 г.