

- Чтобы определить стратегию в корпоративном сегменте, наши специалисты ведут мониторинг многих показателей, которые свидетельствуют об уровне развития и перспективах тех или иных отраслей. Не все они развиваются равномерно, - рассказывает С.В. Сивелькина. - Несколько лет назад стремительно начала развиваться торговля, у строительного бизнеса был рывок вперед. Стабильно растут добыча газа, нефти и предприятия, сконцентрированные вокруг этого бизнеса. В последнее время наметился тренд роста рынка предложения разнообразных услуг. Если так будет продолжаться и далее, можно будет говорить о формировании сервисной отрасли. Мы отслеживаем государственные программы поддержки бизнеса, поэтому малый и средний бизнес – тоже приоритет в стратегии банка, один из сегментов в корпоративной доле кредитного портфеля.

В принципе, Светлана Васильевна назвала практически все точки роста оренбургской экономики, тем самым подтвердив мнение

о том, что банки являются одним из точных индикаторов состояния экономики. И еще, клиентская база «НИКО-БАНК» сформировалась за 20 лет именно за счет представителей этих отраслей. А кредитный портфель юридических лиц на 80% сформирован из постоянных добросовестных клиентов.

- У нас традиция встречаться хотя бы раз в год и рассказывать друг другу о своих планах, - добавляет еще один момент процесса формирования стратегии С.В. Сивелькина. – Это помогает нам точно концентрировать ресурсы, чтобы в нужный момент наш постоянный клиент смог получить необходимый кредит.

При конкуренции в банковском секторе, которая сложилась в последние годы, личное общение и доверие клиентов становятся категорией экономической. Светлана Васильевна не скрывает, что крупные банки сегодня могут предложить более дешевые ресурсы. Но у «НИКО-БАНК» есть свои плюсы: скорость принятия решения, гибкий

подход к каждому клиенту, как на этапе выдачи кредита, так и на всех этапах его «жизни». Пословица «дорога ложка к обеду» как никогда ранее была актуальна в тяжелые 2009-2010 годы, тогда можно было не только «подмочить репутацию» добросовестного заемщика, но и бизнеса лишиться. Однако корректный диалог, лояльный подход к заемщикам во время кризиса позволил многим предприятиям



встать на ноги, упрочить свое финансовое положение. А добрые дела не забываются.

- Кстати, Светлана Васильевна, а сколько «стоит» хорошая кредитная история заемщика?

- При выделении кредита – минус 1-2% из стандартной ставки.

- Да, любите вы своих клиентов...

- Любим и уважаем, и стараемся на всем пути к кредиту и в период его действия создать для клиента максимально комфортные условия, не разоряющие его. К примеру, у нас нет обязательного требования о страховании, мы помогаем заемщику избежать высоких расходов на оценку залога. Для этого есть оценочные компании, аккредитованные при «НИКО-БАНК», которые дают большие скидки нашим клиентам. Кроме того, если клиент уже не первый раз пользуется заемными ресурсами банка, а залог, к примеру, в виде недвижимости, один и тот же, то ему выгоднее проводить не оценку, а лишь подтверждение ее. Стоимость этой



ОАО «НИКО-БАНК» в прошлом году нарастил свой кредитный портфель на 26,65% до 1 млрд. 903 млн. рублей и по этому показателю поднялся на 10 пунктов в ТОП-500 крупнейших банков России. Данный рейтинг является авторитетным источником информации о главных направлениях деятельности кредитных организаций, но он не дает полного представления за счет чего добиваются успехов. Любопытство узнать об этом стало причиной и хорошим поводом для встречи и личного знакомства с Председателем Правления ОАО «НИКО-БАНК» Светланой Сивелькиной. Кстати, стоит расшифровать название банка – это **НОВЫЙ ИНВЕСТИЦИОННО-КОММЕРЧЕСКИЙ ОРЕНБУРГСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**. Теперь понятно, откуда взялась аббревиатура, но для деловых людей важны и последние два слова, которые определяют его специфику и направленность. Если вернуться к рейтингу, то он подтверждает, что работа с корпоративным клиентом – это стратегия «НИКО-БАНКа», больше 54% кредитного портфеля приходится именно на них – частных предпринимателей, малый и средний бизнес. Как строится эта стратегия?

ОАО «НИКО-БАНК» для вашего бизнеса

операции на порядок меньше.

- А всё-таки, как выглядит этот индивидуальный подход к каждому клиенту? Ведь у вас, как и у каждого банка, есть стандартные наборы продуктов.

- Преимущество регионального банка как раз и состоит в том, что у нас есть возможность, накоплен опыт в течение 1 – 2 дней принять решение о выдаче кредита под условия, которые приемлемы заемщику. Бывает же так: предприниматель готов на любые компромиссы пойти, но больше ставки в 11% годовых взять на себя не может, потому что не всякая деятельность несёт большую рентабельность. Для нашего банка не составляет большого труда в течение одного дня адаптировать кредитный продукт для клиента. Еще пример: оформление инвестиционного кредита на 3 года. Чтобы не платить 14% годовых, можно раздробить исходную сумму, взять овердрафт под 9%, часть средств прибавить за счет кредита на 3 месяца (чем короче срок, тем ставка ниже), другую

часть получить по кредиту на год. Таким образом, можно чуть ли ни на треть сократить свои расходы на обслуживание заемных средств.

Индивидуальный подход к клиенту начинается с его прихода в банк с желанием открыть расчетный счет. Банк предоставляет льготы тем, кто планирует развиваться, активно использовать банковский счет для хозяйственных расчетов. Наши специалисты обладают оперативной информацией о сложившихся расценках на расчетно-кассовое обслуживание и могут предложить привлекательные условия с использованием IT-технологий.

Отвечая на ваш вопрос, хочется рассказать о специальной программе кредитования для представителей малого бизнеса. Она предусматривает отсрочку по погашению суммы основного долга на полгода, возможность досрочного погашения кредита без комиссий. Кредит может быть предоставлен без залогового обеспечения, причем в кратчайшие сроки при минимальном пакете документов. Срок кредита

до 2 лет. А оптимальная процентная ставка определяется индивидуально. Эта программа рассчитана практически на все отрасли экономики. Но что касается производственной сферы – двери «НИКО-БАНКа» всегда открыты, потому что за производством мы видим будущее.

- Ваш банк собирается в этом году увеличить кредитный портфель до 2,5 млрд. рублей, а долю корпоративного кредитования довести до 60%. Судя по статданным за первый квартал нынешнего года, положение производственной сферы весьма разноречиво: сырьевик демонстрируют существенный рост, неплохо в торговле и сфере услуг, а вот в других отраслях кризис явно задержался. А банк не боится рисковать с размещением кредитов в производственной сфере?

- Мы придерживаемся правила ведения своего бизнеса через управление рисками. В банке есть главный риск-менеджер, комитет по управлению рисками, которые ориентируются на европейские стандарты оценки рисков. Мы уже публично заявляли, что не будем увеличивать свой кредитный портфель за счет сомнительных, некачественных кредитов. А поставленные нами ориентиры вполне достигимы благодаря сложившейся клиентской базы, кроме того, мы рады пополнять ее за счет ответственных, обязательных, финансово-устойчивых предприятий. В банке сложился коллектив специалистов, которые умеют объективно оценить как положение в отрасли, так и перспективы предприятий, которые эти отрасли представляют – я говорю, прежде всего, о стратегических отраслях и партнерах, определенных стратегией банка.

Есть еще один аргумент за то, что наши планы выполнимы. Мы помним 2007 год, когда рост кредитного портфеля ОАО «НИКО-БАНК» составил около 60%. Сейчас этот показатель на уровне 15-20%. Я считаю, это нормально, адекватно темпам развития экономики региона, это перспектива ближайших лет. Мы видим, как изменилось поведение заемщиков. Пройдя кризис, они стали более взвешенно относиться к своей кредитной политике, искать внутренние резервы для развития бизнеса. Им необходим банк, который поможет на выгодных условиях пополнить оборотные средства, преодолеть кассовые разрывы, особенно в период налоговых дат. Бизнес становится цивилизованным. И ему необходим свой, близкий по духу банк, который дает возможность всегда иметь под рукой, что называется, запасной кошелёк. Мы благодарны своим клиентам за преданность, вместе с ростом их бизнеса растем и мы.

Людмила УСТИМОВА

ОАО «НИКО-БАНК» Генеральная лицензия ЦБ РФ № 702 от 09.10.2003 г. На правах рекламы

Тренды «голубых фишек»

Последние несколько недель российский фондовый рынок двигался в русле позитивных тенденций. Основным фондовым индексам удалось обновить годовые максимумы на уровне 2125 пунктов по индексу РТС и 1860 пунктов по индексу ММВБ. Безусловно, основным фактором, оказавшим существенное влияние на котировки наших акций, были нефтяные цены, которым удалось надежно закрепиться выше отметки \$120 за баррель по нефти марки Brent. Нестабильность в странах Ближнего Востока и повышение спроса со стороны крупнейших потребителей толкают котировки “черного золота” вверх. Кроме того, организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) повысила прогноз мирового спроса на нефть в 2011 году до 87,9 миллиона баррелей в день. В прошлом месяце прогноз ОПЕК составлял 87,8 миллиона баррелей в день. ОПЕК оценивает спрос на нефть в 2011 году на уровне 29,9 миллиона баррелей в день и ожидает увидеть хороший спрос. Этот показатель на 0,4 миллиона баррелей в день больше, чем в 2010 году. Соответственно среди “голубых фишек” в прошедшем месяце выделялись акции нефтегазового сектора. Акции “Газпрома” прибавили в марте около 12%, “Транснефти” около 10%.

Вслед за ростом нефти устремились вверх и котировки других видов сырья. Как

базовые металлы (медь, никель), так и драгоценные (серебро, золото) подорожали в среднем на 5%. На российском рынке это нашло отражение в бумагах “Полюсзолота” и “Полиметалла”, прибавивших к капитализации за месяц около 4%.

Среди важных событий, произошедших на международных рынках, можно выделить повышение процентной ставки Европейским ЦБ. Ставка была повышена на 0,25%. С одной стороны, это говорит о возможном сокращении ликвидности, однако, скорее всего, такая денежно-кредитная политика руководства ЕЦБ отражает уверенность регулятора в восстановлении экономики региона. Данная информация была позитивно воспринята инвесторами по всему миру.

Хуже рынка в марте выглядели бумаги

Календарь закрытия реестров

- | | |
|------------------|------------------------|
| • 15/04 ВТБ | • 13/05 Газпромнефть |
| • 15/04 Сбербанк | • 13/05 ТНК-ВР |
| • 17/04 НЛМК | • 16/05 Сургутнефтегаз |
| • 20/04 Лукойл | • 20/05 Башнефть |
| • 06/05 Газпром | • 22/05 Северсталь |
| • 06/05 Татнефть | • 24/05 Норникель |
| • 11/05 МТС | • 30/05 Транснефть |

электроэнергетики. Федеральная служба по тарифам РФ по-прежнему рассматривает возможность ограничения роста тарифов для многих компаний сектора: ФСК, МРСК и т.д. Негативные ожидания способствовали продажам в акциях всего сектора электроэнергетики, подешевевшего по итогам месяца на 2%.

Стоит отметить, что конец апреля – начало мая традиционно является периодом закрытия реестров по многим крупным российским компаниям, что оказывает существенную поддержку фондовому рынку, несмотря на то, что по большинству эмитентов дивидендная доходность находится на уровне 1-2%. Исключение составляют привилегированные акции “Сургутнефтегаза”, по которым планируется выплата около 7% от текущей курсовой стоимости.

Обратимся к технической картине рынка. Индекс ММВБ находится в восходящем тренде, берущим начало в ноябре прошлого года. После достижения максимумов года в районе 1860 пунктов, по рынку прошла некоторая коррекция, в результате чего индекс опустился к отметке 1790 пунктов. На этих уровнях находится мощная поддержка по многим бумагам, поэтому, вероятно, после некоей консолидации рынок продолжит плавное повышение. Целями движения могут стать уровни 1900-1950 пунктов по индексу ММВБ.

Среди перспективных эмитентов следует отметить, прежде всего, бумаги “Газпрома”. В последнее время отмечается устойчивый рост цен на газ в Европе, что связано с зак-

рытием ряда АЭС и ожиданиями сворачивания ядерных программ по всему миру в связи с событиями в Японии. В настоящее время бумаги концерна опустились к уровням 232-234 руб., откуда вновь может начаться повышение к уровням 250-270 рублей за акцию.

Еще одним фаворитом являются бумаги “Сбербанка”. По итогам первого квартала банк получил чистую прибыль в размере 83,9 млрд. руб., что в 1,9 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. В марте банк получил 31,1 млрд. руб. чистой прибыли, что выше, чем в январе и феврале. «Качество кредитного портфеля продолжилось улучшаться», отмечают в банке. Отличные финансовые показатели “Сбербанка” способствуют росту котировок его акций. К концу 2011 года бумаги “Сбербанка” вполне могут подорожать до 120-130 руб. с нынешних 105.

Среди менее ликвидных бумаг следует отметить акции “Уралкалия”. В результате объединения с “Сильвинитом” на рынке образуется вторая в мире калийная компания. Получить долю в компании выгоднее через покупку бумаг “Сильвинита”. Ожидаемый рост по бумагам объединенной компании может составить 20-30%.

Материал подготовлен по заказу редакции газеты «ОБ» аналитической службой Финансовой группы БКС