

банковских дебетовых и кредитных карт, с помощью услуг «Мобильный банк» и «Интернет-банк». Популярными продуктами для физических лиц остаются потребительские кредиты и ипотека. В 2013 году НИКО-БАНК сделал своим клиентам интересное предложение, став первым и пока единственным региональным банком, внедрившим вклады ОнЛ@йн. Их преимущества уже оценены в полной мере — это оперативность, доступность и повышенная ставка по сравнению с открытием вклада в офисе.

Юридические лица и индивидуальные предприниматели по-прежнему интересуются среднесрочными кредитами и кредитными линиями. Растет объем предоставляемых банковских гарантий, что обусловлено развитием системы «страхования» ответственности поставщиков услуг и товаров.

Если же говорить о перспективах, то полагаю, что революций на банковском рынке в этом году ждать не следует. Наша задача сейчас — расширить и «отточить» уже имеющиеся финансовые и информационные инструменты, ещё активнее применять «пластик» и безналичные расчёты через системы «Банк - Клиент».

Лидеры рынка сегодня задают тренд на использование дистанционного обслуживания, чтобы отойти от традиционного «окошечного» и как можно больше операций переместить в Сеть. Это касается и государственных услуг, и проведения налоговых, бюджетных платежей. Наш банк старается быть в этом тренде, тем более что это очень удобно для клиентов. Не нужно ехать в офис, стоять в очередях, чтобы оплатить счёт. Достаточно включить компьютер или смартфон и выполнить все необходимые операции, не вставая с любимого кресла.

Гарантия стабильности

- Что будет определяющим для НИКО-БАНКа в этом году?

- Для нас по-прежнему определяющими направлениями будут предоставление всего спектра банковских услуг физичес-

ким и юридическим лицам, профессионализм в работе, понимание индивидуальных особенностей наших клиентов, обеспечение банком информационной безопасности клиентов, скорость проведения банковских услуг. Одной из основных задач для банка в условиях жесткой конкуренции в банковском секторе является предоставление комплексного обслуживания с высокой технологической оснащенностью.

- И, наконец, в завершение вопрос, который волнует сейчас всех без исключения. Насколько устойчива банковская система Оренбуржья и НИКО-БАНКа как ее части?

- Тремя столпами финансовой устойчивости НИКО-БАНКа является широкая, качественная клиентская база, компетентные специалисты и значительный опыт банковской деятельности. Каждому из направлений в НИКО-БАНКе уделяется большое внимание. Качественная клиентская база позволяет осуществлять долгосрочное планирование объемов взаимовыгодного сотрудничества. Профессионализм специалистов обеспечивает безупречное функционирование всех процессов в банке и высокую скорость оказания услуг. Значительный опыт работы в банковском сегменте позволяет НИКО-БАНКу предоставлять услуги, основанные на эффективном и комплексном подходе к потребностям бизнеса клиентов. В своей деятельности мы не ограничиваемся рамками поставленной клиентом задачи, а стремимся предоставить максимально полный комплекс банковских услуг: от приема коммунальных платежей до финансирования внешнеэкономической деятельности юридических лиц по исполнению экспортных и импортных контрактов. Мы понимаем, как нашим клиентам важна надежность и уверенность в банке-партнере, поэтому ответственно ведем свой бизнес, делая всё возможное, чтобы снизить риски деятельности и быть доступными и открытыми для наших клиентов. ФЭБ

**Генеральная лицензия ЦБ РФ
№ 702 от 09.10.2003 г.**

Людмила ЗАРЩИКОВА, директор Салона меха и кожи «Палето»:

- С НИКО-БАНКом мы работаем уже более 12 лет. И с уверенностью могу сказать, что именно инвестиции этого банка стали для моего бизнеса настоящим прорывом, открыли принципиально новые возможности. Вспомните начало 2000-х, ведь тогда с небольшими предпринимателями никто не хотел работать. Кредитные организации были заинтересованы в крупных клиентах, а на нас, начинающих предпринимателей, смотрели без всякого энтузиазма.

Но в НИКО-БАНКе одобрили мой бизнес-план, профинансировали его, и с тех пор вот уже столько лет мы тесно сотрудничаем. Поверьте, предпринимательство — это далеко не только «плюшки» и «пряники». За 12 лет было всякое: и взлёты, и падения, когда приходилось буквально выживать. Но всё это время банк оставался надёжным партнёром, с которым мы вместе преодолевали трудности. Неудивительно, что теперь коллектив банка стал для меня большой семьёй. Здесь всё делают для своего клиента, готовы решить любой вопрос. Здесь искренне переживают за тебя, поддерживают, стараются подсказать варианты выхода из сложных ситуаций. А это, поверьте, дорогого стоит!

Андрей ИОНОВ, генеральный директор компании «Диантус»:

- Наш опыт сотрудничества с НИКО-БАНКом насчитывает уже 8 лет. Почему именно он? Ответ достаточно прост и прагматичен: потому что здесь можно непосредственно пообщаться с лицами, которые принимают конечные решения.

Не скрою, у нас был опыт общения с федеральными банками. Но нужно понимать, что центр принятия решений у них не здесь, а, как правило, в столице. Соответственно, довольно сложно обговаривать детали, а главное — процедура согласований получается растянутой по времени. Что же касается НИКО-БАНКа, то здесь текущие вопросы удаётся решать очень быстро. А для малого бизнеса именно оперативность и гибкость зачастую являются гарантиями успеха на рынке.

