

КАЖДОМУ — ПО ПОТРЕБНОСТЯМ

Есть такие компании и организации, которые становятся своего рода маркером благополучия региона. И для повседневного спокойствия горожанам достаточно иногда оглянуться в момент тревоги и кивнуть умиротворенно: «Работают наши. Значит, все хорошо, жизнь идет чередом»... Заслуживается этот негласный статус, конечно, не за один год работы. Необходимо проявить жизнестойкость в кризисных ситуациях, показать себя не только для рекламы, но и в каждодневной суете – не снижая планки, не разочаровывая клиентов и партнеров. Про ОАО «НИКО-БАНК» можно сказать многое: и 23 года работы на рынке; и множество наград; и третья по величине кредитная организация Оренбуржья... И все же главным будет этот столь значимый статус.

Банк годами работал, чтобы заслужить доверие представителей бизнес-сообществ. В кредитном портфеле «НИКО-БАНКа» на долю корпоративных клиентов приходится 55% средств, оставшаяся доля обеспечивается работой с частными лицами. Здесь обслуживается более 2 000 компаний и предприятий, большинство из которых приходят не за единичной услугой, а становятся постоянными клиентами «НИКО-БАНКа». Модель достижения подобных результатов такова: нужно быть в постоянном контакте с клиентами, формировать под них специальные кредитные продукты и прогнозировать изменение их потребностей... Когда у предпринимателя «горит» очередной срочный проект, он действительно оценит тот факт, что банк, признавая экстренность его случая, соберет внеочередное Правление и ускорит решение по его кредиту. А еще здесь очень часто бывает, что клиент, обращаясь за одной услугой, подключает к своему бизнесу целый пакет банковских продуктов. Эти потребности выявляются буквально на этапе знакомства. Таким путем в прошлом году «НИКО-БАНК» прирастил свою клиентскую базу юридических лиц на 15%.

Налаживая контакт с субъектом любой формы бизнеса, банк неизменно предлагает комплексное обслуживание: кредитование, расчетно-кассовые операции,

депозитные продукты, банковские карты и зарплатные проекты. Результат, несомненно, стоит потраченных усилий. Все клиенты без исключения – будь то частные лица или корпоративные заказчики, всегда в итоге приходят к принципу «одного окна».

По сути, под каждого заемщика здесь конструируется особое предложение. Принимается во внимание положительная кредитная история (тем более, если эта история имела место в стенах «НИКО-БАНКа»), предлагаются индивидуальные преференции и даже сниженные процентные ставки. Эта концепция носит удачное название «Кредитная мастерская» и, несмотря на относительно недавний срок внедрения, уже показывает отличные результаты.

Здесь прекрасно понимают, что история развития клиентской базы, по сути, отражает историю самого банка. Поэтому аналитики «НИКО-БАНКа» постоянно изучают потребности клиентов и выпускают на рынок кредитные продукты, рассчитанные на конкретную категорию заемщиков. Условия по таким кредитам более выгодны. Так были разработаны: пенсионный вариант; предложение для работников бюджетной сферы; предложение для работников добывающих и перерабатывающих предприятий. На сегодняшний момент кредитами банка пользуются более 7 000 физических лиц, а с учетом ипотеки – более 8 000.

С 1 апреля банк запустил свои кредитные карты. Этим продуктом специалисты особенно гордятся: низкая процентная ставка, можно снимать наличные без комиссии, продолжительный льготный период... Кстати, их гордость коллективная и вполне заслуженная: перед массовым внедрением продукт тестировался на сотрудниках, которые давали свои рекомендации и советы.



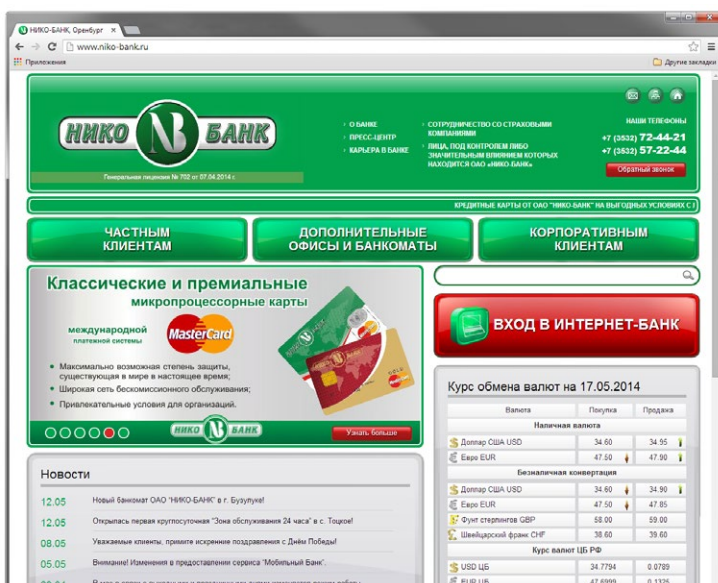


Мы ценим Ваше доверие!

г. Оренбург, пер. Алексеевский, 5 телефон/факс (3532) 72-44-21, 57-22-44, www.nico-bank.ru

ОАО «НИКО-БАНК». Генеральная лицензия ЦБ РФ 702 от 07.04.2014 г. Реклама

Особенная ставка в стратегическом планировании деятельности «НИКО-БАНКА» делается на развитие удаленного обслуживания. Недавно открылась третья по счету «зона 24 часа», как здесь называют представительство банка, работающее круглосуточно без сотрудников и оснащенное банкоматом и устройством самообслуживания cash-in. Клиент попадает в «зону 24» по своей карте, после чего двери блокируются, и он может совершенно приватно и безопасно проводить операции любой сложности. Сегодня «зона 24» представлена в Оренбурге (ТК «Территория»), в Саракташе и Тоцком. Подобная политика позволяет в разы снижать себестоимость услуг банка. Ведь операции, проведенные без участия сотрудника, стоят значительно дешевле. Освобождающиеся средства направляются на дальнейшую оптимизацию услуг банка. Кстати, в развитии программы удаленного обслуживания также актуален принцип индивидуального подхода. «НИКО-БАНК» настраивает возможности своих терминалов с учетом пожеланий компаний-партнеров, предоставляющих площадки для установки устройств.



Как показывает практика, интернет-сервис имеет огромный потенциал в Оренбурге. В конце прошлого года банк (кстати, первый среди региональных) предложил своим клиентам возможность онлайн-вкладов. Услуга стала востребована клиентами, что подтвердило своевременность внедрения данной технологии. Сейчас клиент может выбрать из трех вариантов вклада, но в самом скором времени в онлайн-пространство планируется перевести всю линейку вкладов. Особное удобство сервиса – программа позволяет пользователю планировать будущее, рассчитывая в перспективе рост его вклада с учетом процентов. Интернет-банкинг на текущий момент пользуются почти 4 000 клиентов. Только в апреле ими было совершено операций на сумму около 100 миллионов рублей.

Один из «китов» деятельности банка – ипотечные программы. «Первичка», «вторичка», кредитование на покупку дома с земельным участком в Оренбурге и Оренбургском районе... Отдельное направление – приобретение строящегося или готового дома с земельным участком в поселке Экодоле. А еще у заемщиков есть возможность получить ипотечный кредит на покупку коммерческой недвижимости. Одно из новшеств для поддержания

направления ипотеки – выдача кредитов без увеличения базовой ставки на период строительства дома. Таким образом, заемщики в равной степени делают выбор между готовым и строящимся жильем без дополнительной финансовой нагрузки. Также снижены ставки на ипотечные кредиты по сегменту вторичного жилья. Кроме того, банк предлагает потребительские кредиты под залог недвижимости на любые цели.

В целом, для будущего развития «НИКО-БАНК» создал крепкий и устойчивый фундамент. Это значит, что еще долгие годы он будет служить ориентиром и маяком спокойствия для города.