

НИКО-БАНК выбирает надежность

«Рисками можно и нужно управлять», - считает Светлана Сивелькина, председатель правления ОАО «НИКО-БАНК», признанного «Лучшим региональным банком» по итогам XIV областного конкурса «Лидер экономики - 2014».

- Светлана Васильевна, сегодняшнюю ситуацию в банковском секторе, как и в российской экономике в целом, нельзя назвать стабильной. Серьезные проблемы, вплоть до отзыва лицензий Центробанком, возникают даже у солидных банков федерального уровня. А как чувствует себя один из лучших — об этом свидетельствуют вполне конкретные показатели деятельности - региональных банков?

- Сейчас главное в оценке финансовой устойчивости банка — его надежность. Прибыль банка должна четко соответствовать масштабам деятельности, как и система управления рисками. Мы стараемся вести свою деятельность осмысленно.

Один из главных факторов, влияющих на рентабельность — это качество кредитного портфеля, своевременные инвестиции в технологии, управление финансами. Изменилось само понятие качества. Если раньше под ним понималась доброжелательность, потом — сервис, чтобы человек меньше времени тратил на получение банковских услуг, для чего интенсивно развивали технологии, то сейчас главный фактор — это качество управления, надежность.

За последние годы мы значительно усовершенствовали систему управления банком по всем направлениям, заранее подготовились к повышенным требованиям Центробанка. Мы продолжаем обучать персонал, разрабатываем и внедряем нормативные документы — одним словом, много и упорно работаем над соблюдением регламентов, которые сегодня утверждает Центробанк.

У нас хорошо сбалансированные активы, диверсифицированные по видам деятельности. Треть активов — кредитный портфель юридических лиц, треть — кредиты физическим лицам и еще треть — инвестиции в самые качественные и надежные ценные бумаги, входящие в ломбардный список Центробанка. Диверсификация очень помогает при нестабильности на рынке. Это наше ноу-хау, трудно применимое в других банках, поскольку



ку выработано собственной историей развития, наличием специалистов определенного профиля и т.д. Трансформация из одного актива в другой, наша гибкость и мобильность обуславливают нам генерацию денежного потока в любые времена, в любой ситуации, включая кризисную. Именно поэтому чувствуем себя, если не свободно, то уверенно.

Залог увеличения нашей рентабельности — это и качественные, надежные партнеры. Многие из них с нами уже почти четверть века. 2 ноября «НИКО-БАНКу» исполнилось 24 года. Мы любим и ценим своих клиентов, и даже, если у них возникают проблемы, не бросаем, а помогаем преодолевать трудности всеми возможными для нас способами. В партнерстве мы ориентированы на долгосрочное сотрудничество.

- Но сейчас, в связи с международными санкциями, предъявленными крупным российским банкам, наверняка, число желающих получить кредит в региональных банках, то есть и у вас, прибавилось? Это дает вам дополнительные возможности?

- Не думаю. Сегодня не время увеличивать кредитную массу. Не для всех у нас открыты двери. Мы выбираем из того потока, который есть, клиентов, опирающихся на ту же систему ценностей, что и мы: работать на перспективу,

В составе региональной сети — 12 дополнительных офисов. Банк осуществляет комплексное обслуживание юридических (около 2000 корпоративных клиентов) и физических лиц (более 39 тысяч), а также успешно работает на валютном, фондовом и межбанковском рынках.

За три последних завершающих года ОАО «НИКО-БАНК» увеличил и свои активы, и собственные средства более, чем вдвое. В течение этого времени каждый календарный квартал, и третий исключением не является, банк завершал с прибылью. По итогам 9 месяцев 2014 года она получена в размере 101,8 млн. руб. Обеспечен значительный прирост кредитного и депозитного портфелей. По состоянию на 1 октября 2014 года доля безрисковых ссуд первой категории качества составляла 15,0%, а просроченной ссудной задолженности — всего 1,5%, тогда как средний показатель в банковском секторе РФ составляет около 4,0%.

Среди региональных банков Оренбуржья по состоянию на 01.10.14г. НИКО-БАНК вошел в тройку лидеров по размерам активов и собственного капитала и занял второе место по размеру прибыли (до уплаты налога на прибыль), полученной по итогам 2013 года и 9 месяцев 2014 г.

быть заинтересованным в своей устойчивости. Тех, кому банк нужен как опора для развития, а не для того, чтобы повесить на него все свои проблемы. Благодаря возможности выбирать мы качественно перестроили свой кредитный портфель, отдав предпочтение категории наиболее надежных заемщиков. Но свои, давние клиенты, как я уже сказала, в приоритете. Именно база старинных клиентов является фундаментом и залогом нашей устойчивости. Долгосрочное сотрудничество дает больший эффект, чем сиюминутная выгода.

- То есть региональный банк меньше рискует даже в такой кризисной ситуации?

- Нельзя так сказать. Санкции, хотя и добавили нам возможность привлечь новых клиентов, но в глобальном понимании — это беда для всех, в том числе и для экономики. Отток капитала из России увеличивается, иностранные инвестиции уменьшаются. На каких ресурсах развиваться? Среда для бизнеса ухудшается. Но есть и еще один большой минус. Он касается собственно цены денег. Федеральные банки, занимая деньги на международном рынке, формировали определенную кредитную ставку и размещали деньги на внутрен-

Коротко о главном

Заслуги НИКО-БАНКа отмечаются не впервые как на региональном, так и на федеральном уровне.

2012 год:

Победитель в рейтинге «Лидер качества Оренбуржья» в номинации «Общественное признание» за высокое качество банковских продуктов для юридических лиц;

Лауреат VIII ежегодной премии «Банковское дело-2012» в номинации «Лучший региональный банк»;

Победитель XII областного конкурса «Лидер экономики» в номинации «Лучший региональный банк»

2013 год:

Лауреат IX ежегодной международной премии «Банковское дело-2013» в номинации «Лучший региональный банк» в категории «Платина»;

Победитель областного конкурса «Лидер качества Оренбуржья-2013» в номинации «За высокое качество банковских продуктов для физических лиц»;

«Золотой знак «Лидер качества» областного конкурса «Лидер качества Оренбуржья-2013».

2014 год:

Лауреат X ежегодной международной премии «Банковское дело» в номинации «Лучший региональный банк» в категории «Бриллиантовая звезда»;

Победитель XIV областного конкурса «Лидер экономики» в номинации «Лучший банк».

И это далеко не полный перечень регалий НИКО-БАНКа, который уже почти четверть века работает на рынке финансовых услуг Оренбургской области.

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило банку «Высокий уровень кредитоспособности», на уровне А, прогноз - «стабильный». Рейтинг был подтвержден 20 мая 2014 г.



нем рынке, которые через второй-третий эшелон приходили к нам. Если раньше мы занимали на межбанковском рынке под 3,75-4 процента, то сейчас эта ставка уже больше 8 процентов. Можно ориентироваться и на такое понятие, как ключевая ставка Банка России, которая за последнее время значительно увеличилась. Цена денег на рынке МБК выросла в 2,5 раза. Вот и получается, что санкции — это ни для кого никакое не благо, экономическая ситуация ухудшается для всех без исключения.

В этих условиях субъекты экономики должны сжиматься: и предприятия, и банки. Сейчас не время для чрезмерных интервенций в кредитование. Так что тот, кто сегодня ведет слишком активную деятельность по кредитованию, очень рискует. Важна система управления рисками. Ведение бизнеса само по себе дорого стоит. Чтобы поддерживать тот уровень, который требует Центральный банк,

нужно вкладывать в развитие. Только тот, кто скрупулезно из года в год развивается в соответствии с масштабами своего бизнеса, своевременно реформирует систему управления рисками, безопасности и т. п., может рассчитывать на устойчивое положение.

Я работаю в «НИКО-БАНКЕ» восемь лет и все эти годы две трети всей заработанной прибыли мы вкладываем в бизнес. И в развитие региональной сети, строя новые помещения и реконструируя уже имеющиеся. И в современные технологии, повышая нашу устойчивость с точки зрения рисков: в систему безопасности, в персонал, углубляя мотивацию сотрудников. Помните, было время, когда все увлекались продажами. Сейчас ситуация изменилась. На одних «продажниках» жизнь не построишь. Банк определяется с точки зрения наличия специалистов по внутреннему контролю, по управлению рисками, внутреннему аудиту, информационной безопасности, по противодействию легализации доходов, полученных преступным путем. Эти люди напрямую прибыли не приносят, но зато их деятельность дает страховку от рисков, создавая коридор бизнесу. И мы вкладываем немалые средства в их подготовку. Кроме достойной зарплаты специалистам нужны современные рабочие места, соци-

альные гарантии и льготы. За прошлый год специалистами выше названных профилей мыполнились на 10 процентов.

Есть такое понятие в мировой финансовой системе, как Базель F-4. Ему соответствуют пока далеко не все банки Запада, а мы к нему уже близки, хотя для достижения полных соответствий требованиям Базеля нужно много денег и еще — усилий.

- Каковы ваши отношения с Центробанком?

- Как показала очередная проверка, претензий у регулятора к нам нет. Он заинтересован в нашем развитии. И мы его демонстрируем. У нас ежегодно происходит эмиссия. Увеличение капитала — это гарантия клиентам и, прежде всего, тем, кто инвестирует в наш бизнес. Так что мы работаем не только на средства клиентов, но и на собственные. Необходимость держать собственный капитал на определенном уровне поставила многие банки, и в том числе региональные, в весьма затруднительное положение. Времени на выполнение требований Центробанка немного — до 1 января. Очень не хотелось бы новых потерь в банковском секторе, особенно региональном. Мы тесно взаимодействуем между собой, сохраняя добрые партнерские отношения.



Генеральная лицензия ЦБ РФ № 702
от 07.04.2014 г.