

# «МЫ СТРОИМ ПАРТНЕРСКИЕ ОТНОШЕНИЯ С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ»

Традиционно малый и средний бизнес является наиболее устойчивым в любых экономических условиях, а его кредитование становится приоритетным для банковского сегмента. Об актуальных предложениях Металлинвестбанка для нижегородского бизнеса, а также о том, как партнерство банка позволяет снизить риски предпринимателей, рассказывает директор Нижегородского филиала банка Ольга МАМАЕВА.



— Традиционно Металлинвестбанк занимался работой с крупными предприятиями. Почему было принято решение развивать работу с малым и средним бизнесом?

— Экономическое развитие банковского сектора в 2005–2007 годах характеризовалось быстрым ростом кредитных портфелей, в частности за счет предприятий малого и среднего бизнеса, выходом банков на розничный рынок, активным использованием новых технологий, позволяющих сделать банковский сервис более доступным, более дешевым и комфортным. Появились комплексные банковские продукты, так называемые пакетные услуги, которые разрабатывались прежде всего для сегмента малого и среднего предпринимательства. Все эти тенденции бурного развития банковского бизнеса и повлияли на решение акционеров банка по диверсификации своего кредитного портфеля.

— Оправдалось ли это решение?

— В полной мере. В области корпоративного кредитования основной акцент делается на компании со средней капитализацией, которым предоставляется полный спектр кредитных продуктов. Более того, банк активно развивает региональную сеть офисов. Наш филиал открыл в текущем году два новых офиса — в Чебоксарах и Сормовском районе Нижнего Новгорода к имеющимся в Кстове и Арзамасе. Все эти дополнительные офисы являются универсальными и готовы предоставить весь комплекс услуг для предприятий малого и среднего предпринимательства.

**«Банк активно работает на рынке ценных бумаг с различными инструментами — государственными и корпоративными облигациями, еврооблигациями, акциями российских и международных эмитентов, имеющими высокие кредитные рейтинги».**

Динамика основных показателей носит положительный характер и свидетельствует о закреплении тенденций развития банка. Проводимая сбалансированная политика по размещению активов в соответствии со сроками привлечения пассивов дает возможность своевременно и в полном объеме выполнять свои денежные и иные обязательства. Адекватная оценка кредитного риска позволяет полностью формировать резервы. За девять месяцев 2013 года уровень рентабельности капитала банка составил 10,8 %, рентабельность активов — 1,19 %, объем привлеченных средств увеличился на 28,2 %.

Разнообразие спектра предоставляемых услуг, сложившаяся клиентская база, положительная деловая репутация, прозрачность деятельности, соблюдение норм и требований законодательства вкупе с индивидуальным подходом, оперативностью и высокими стандартами обслуживания благоприятно сказываются на качественных показателях деятельности банка, сохранении темпов роста бизнеса и увеличения доли рынка.

— Какие продукты может предложить Металлинвестбанк нижегородским бизнесменам? Какие из них пользуются наибольшей популярностью?

Металлинвестбанк имеет статус уполномоченного банка по выдаче гарантий в пользу различных бенефициаров, в том числе таможенных органов. Поэтому, кроме всех видов кредитов — как оборотных, так и инвестиционных, мы выдаем своим клиентам все виды банковских гарантий — тендерных, на возврат авансовых платежей, на исполнение контракта, на постгарантийный период, а также контргарантии в пользу иностранных партнеров. Одной из форм кредитования, которые активно развивает банк, является факторинг. Большой опыт и наличие современных технологий в этой области позволяют предложить клиентам максимально удобные формы финансирования и наращивать объемы бизнеса. Кроме того, мы занимаем сильные позиции на валютных рынках и являемся одним из крупнейших операторов на рынке СВК и ОВК, имеем один из лучших в стране дилинговых центров, что позволяет предложить бизнесу одни из самых выгодных условий работы на международных рынках. Кроме того, банк активно работает на рынке ценных бумаг с различными инструментами — государственными и корпоративными облигациями, еврооблигациями, акциями российских и международных эмитентов, имеющими высокие кредитные рейтинги.

— Ощущают ли клиенты банка надвигающуюся экономическую рецессию? Как Металлинвестбанк работает с малым и средним бизнесом в изменяющихся условиях?

— Стабильность банковского сектора зависит во многом от темпов развития российской экономики, включая такие показатели, как объем ВВП, динамика торгового и платежного баланса, уровень инфляции, валютный курс и его колебания, рыночные процентные ставки, доля наличных и безналичных расчетов, а также ситуация на международных рынках сырья и капитала, дефицит долгосрочных ресурсов и прочих факторов. Признаки надвигающейся рецессии в виде замедления темпов развития вынуждают нас менять тактику работы, это выражается в усилении требований в отношении платежеспособности заемщиков, проверки их контрагентов. При этом ограничений по срокам и повышению стоимостных условий кредитования, внесения каких-либо видов бизнеса в стоп-листы мы не применяем, только более серьезно относимся к оценке рисков. Панических настроений среди наших клиентов-заемщиков мы не чувствуем, у всех есть долгосрочные планы развития, и это вселяет оптимизм. Важно помнить, что после рецессии следует стадия развития, во время которой можно потрудиться и стать богаче.

 **МЕТАЛЛИНВЕСТБАНК**

Акционерный Коммерческий Банк  
«Металлургический Инвестиционный Банк» (ОАО)  
Адрес: г. Н.Новгород, ул. Минина, д. 16а  
[metallinvestbank.ru](http://metallinvestbank.ru)