

■ СТРАТЕГИЯ

РАЗВИТИЕ ПО ПРИОРИТЕТНЫМ  
НАПРАВЛЕНИЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ  
ОТВЕТСТВЕННЫЙ БИЗНЕС

## Этапы реализации стратегии

Достичь поставленной акционером стратегической цели Новикомбанку позволит опора на его сильные стороны:

- государственное участие – поддержка основного акционера Банка – Госкорпорации «Ростех»;
- сильная клиентская база – крупные системообразующие предприятия реального сектора экономики, машиностроения и высоких технологий;
- привлекательная клиентская политика, основанная на оперативном решении вопросов банковского обслуживания, а также надежных и качественных банковских операциях.

В числе ключевых задач Новикомбанка – поддержка диверсификации производства и программ импортозамещения. Новикомбанк будет развивать решения, способные удовлетворить различные потребности производителей гражданской продукции.

Банк реализует амбициозные программы, позволяющие расширить операции в сегментах розничного бизнеса и обслуживать субъекты малого и среднего предпринимательства (далее – МСП). Корпоративный бизнес, безусловно, остается основным направлением деятельности Банка. Успешное развитие именно этого направления позволяет достичь целей, установленных Стратегией развития. Банк продолжает развивать кредитные программы для промышленных предприятий в соответствии с требованиями действующей кредитной политики.

### ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СРЕДНСРОЧНОЙ СТРАТЕГИИ

Развитие статуса опорного банка Госкорпорации «Ростех»

Повышение кредитных рейтингов

Рост степени интеграции в финансовую структуру Госкорпорации «Ростех»

Обеспечение устойчивой прибыльности

Создание технологической платформы для развития бизнеса

### Приоритетные направления повышения эффективности

- Комплексное обслуживание клиента: перевод в Банк его основных денежных потоков, кредитование на контрактной основе, расширенное предложение комиссионных продуктов, реализация потенциала кросс-продаж розничных продуктов сотрудникам предприятия.
- Сокращение времени на обработку кредитных заявок, эффективное принятие кредитных решений, гибкое распределение соответствующих полномочий, совершенствование форм отражения аналитической информации, используемой для принятия решений, повышение показателя конверсии кредитных решений в успешно реализованные кредитные сделки.
- Совершенствование работы с клиентом на стадии реализации кредитной сделки, эффективный мониторинг состояния его бизнеса и финансового положения, своевременная идентификация возможностей, позволяющая предложить клиенту новые продукты и услуги, а Банку – получить дополнительный доход.

В 2018 году Банк подписал соглашение о сотрудничестве с Московским областным союзом промышленников и предпринимателей. Предметом соглашения стала совместная деятельность сторон по созданию условий, при которых субъектам МСП будет обеспечен равный доступ к финансовым услугам.

С июня 2019 года Новикомбанк включен в перечень банков, аккредитованных АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорацией МСП) для участия в Программе стимулирования кредитования субъектов МСП.

Программа разработана Корпорацией МСП совместно с Банком России. Благодаря ей представители МСП могут получить в Новикомбанке кредиты по льготной ставке на сумму от 3 млн до 1 млрд рублей. Для предприятий, работающих в приоритетных отраслях экономики, предусмотрена процентная ставка до 9,6 % годовых. Для участников иных отраслей ставка составляет до 10,6 % годовых.

## Развитие клиентского сервиса

Банк развивает комплексный сервис исходя из потребностей клиентов в банковском обслуживании. В качестве ключевых клиентов выступают как традиционные (промышленные группы и корпорации), так и их поставщики и подрядчики (предприятия «профильного» среднего и малого бизнеса). В полной мере реализуются преимущества стратегического партнерства с Госкорпорацией «Ростех». В рамках розничного бизнеса Банк будет предоставлять сотрудникам корпоративных клиентов высокотехнологичное и высококачественное банковское обслуживание на территории предприятий. Также банковский розничный бизнес направлен на предоставление услуг через развитые удаленные каналы и сеть мини-офисов.

### Приоритеты развития клиентского сервиса

- Предоставление полного набора банковских продуктов и услуг клиентам – юридическим лицам; развитие кросс-продаж с розничным блоком и блоком Private Banking; расширение и повышение технологичности услуг физическим лицам – сотрудникам корпоративных клиентов.
- Обеспечение доступности банковских услуг через развитие дистанционных каналов продаж и региональную сеть.
- Развитие уникальных для корпоративных клиентов продуктов и услуг, в том числе услуги Единого корпоративного казначейства для предприятий, Расчетного центра корпорации, предоставление гарантий и документарных операций.

■ Средства корпоративных клиентов по итогам отчетного периода

**выросли  
на 31,5 %**