

Розничный сегмент

+84 %
расширение базы
розничных клиентов

2,8
млрд рублей
объем выданных
кредитов

+7 %
рост депозитного
портфеля

В отличие от большинства банков, которые усиливают розничное направление для повышения маржинальности бизнеса, Новикомбанк преследует совсем другую цель. Первоочередная задача – решать социальные вопросы Госкорпорации. Это скорее инструмент поддержки рабочих, которые трудятся на предприятиях Ростеха. Именно для них предложена достойная линейка розничных продуктов, применяются максимально возможные низкие ставки.

Елена Георгиева,
Председатель Правления Новикомбанка

За 2019 год клиентская база Новикомбанка выросла на 84 %, достигнув отметки в 260,5 тыс. уникальных клиентов. Ее рост обусловлен расширением розничной сети в регионах присутствия.

Эмиссия банковских карт в 2019 году составила 245 тыс. единиц, что в 2,3 раза превышает показатель за прошлый год. Такой результат был достигнут за счет активного развития проекта социально-платежной карты работника Ростеха.

Кредитование

В 2019 году продолжилась работа по расширению сегмента розничного кредитования, при этом сохранились консервативный подход к рискам и ориентир прежде всего на кредитование сотрудников Ростеха и зарплатных партнеров Банка.

В целях повышения эффективности розничного бизнеса Новикомбанк внедрил дифференцированный подход к размеру процентной ставки по кредиту в зависимости от категории организации-работодателя. В результате сотрудники организаций – стратегических партнеров Банка смогли получить кредиты на максимально льготных условиях.

Наиболее востребованной у заемщиков традиционно являлась программа потребительского кредитования «Кредит на любые цели». Банк улучшил условия предоставления кредитов в части требований к регистрации заемщиков и пакету необходимых документов, что способствовало дополнительному увеличению объемов потребительского кредитования.

В течение 2019 года Новикомбанк успешно развивал направление ипотечного кредитования. С помощью ипотечных кредитов Банка заемщики могли приобрести недвижимость на вторичном рынке, рефинансировать ипотеку другого банка либо воспользоваться целевым кредитом под залог имеющейся недвижимости. Сочетание привлекательных процентных ставок и лояльных требований к заемщику позволило программе «Вторичный рынок» занять четвертое место в рейтинге лучших ипотечных предложений независимого сервиса сравнения и выбора банковских и финансовых продуктов «Выберу.ру».

Держателям социально-платежной карты Банк предложил новую программу кредитования, имеющую ярко выраженную социальную направленность, – «Кредит на образование». Данный кредит позволяет пройти обучение в любой лицензированной образовательной организации как самому