



МДМ Банк

**Формирование долгосрочных партнёрских
отношений**

Дирекция по работе с корпоративными клиентами

Основы устойчивости и успешности МДМ Банка

Лидирующие позиции на российском рынке

- ✓ 2^й крупнейший частный банк* в России по объему собственного капитала
- ✓ 3^й крупнейший частный банк* в России по объему активов
- ✓ 4^й крупнейший банк по объему розничных кредитов и 9^й крупнейший банк по объему розничных депозитов
- ✓ 12^й крупнейший банк по объему кредитов корпоративным клиентам и 13^й крупнейший банк по объему корпоративных депозитов

Финансовая устойчивость

- ✓ Самые высокие среди российских частных* банков международные кредитные рейтинги: B+/Ba2/BB- (Standard&Poor's/Moody's Investors Service/Fitch Ratings)
- ✓ Лучшая капитализация среди 20 крупнейших банков России с показателем достаточности капитала I уровня 15,8%
- ✓ На 30.09.09 сумма активов ОАО «МДМ Банк» - 375,92 млрд. руб., собственные средства – 57,79 млрд. руб.

Клиентоориентированная политика

- ✓ Полный комплекс расчетных и финансовых услуг корпоративным клиентам
- ✓ Широкая филиальная сеть
- ✓ Индивидуальный подход и качественный современный сервис
- ✓ Комплексное обслуживание и гибкая система тарифов
- ✓ Предоставление консультационных услуг при осуществлении как стандартных операций, так и сложных структурных сделок

* Среди негосударственных, не принадлежащих к международным финансовым группам (Источник: Интерфакс-100)

Банк оказывает клиентам услуги по всей России

Широкая сеть офисов по всей стране

- ✓ 352 подразделений Банка в 162 городах
- ✓ Широкое присутствие как в западной, так и в восточной части России
- ✓ Сеть охватывает 54 региона России, производящих 81% совокупного национального ВВП

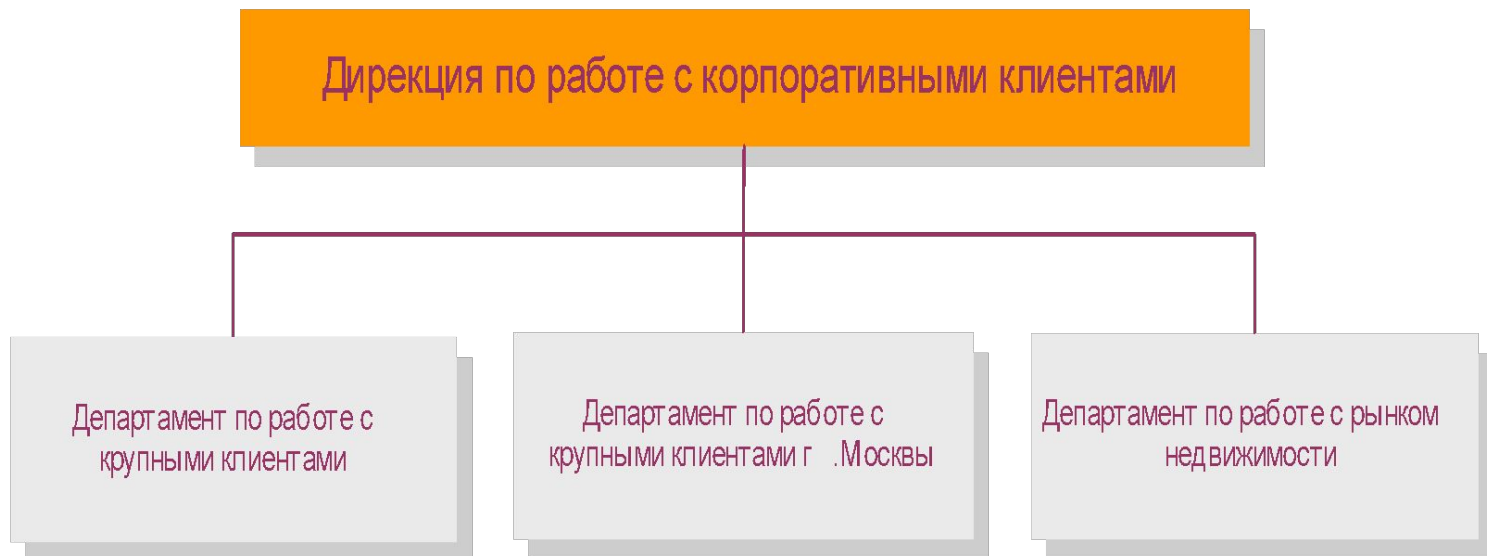
Обслуживает Клиентов
в 10 часовых поясах
на всей территории России

МДМ Банк является универсальным банком, предоставляющим полный современный комплекс услуг всем категориям клиентов

- ✓ Более 27 500 корпоративных клиентов
- ✓ Более 37 500 клиентов малого и среднего бизнеса
- ✓ Около 3 млн. розничных клиентов



Дирекция по работе с корпоративными клиентами – клиентская служба МДМ Банка для крупных корпоративных клиентов*



Основная цель деятельности –

создание устойчивой финансовой платформы для развития бизнеса клиентов Банка – крупных предприятий и холдингов различных отраслей экономики.

* Крупные корпоративные клиенты – клиенты-юридические лица (группы взаимосвязанных клиентов), бизнес которых отвечает следующим условиям:

- 1) выручка от реализации товаров (работ/услуг) без учета налога на добавленную стоимость за предшествующий календарный год превышает 3 000 млн. руб.;
- 2) сумма сделки с Банком превышает 300 млн. руб.

Отраслевая специализация подразделений Дирекции по работе с корпоративными клиентами

Департамент по работе с крупными клиентами

Нефтегазовая промышленность
Связь и телекоммуникации
Энергетика
Металлургия
Машиностроение и металлообработка
Химия и нефтехимия
Оборонная промышленность
Горнодобывающая промышленность
Добыча и обработка драгоценных металлов
Атомная промышленность
Транспортные услуги
Трубопроводный транспорт
Производство крепкого алкоголя
Производство удобрений

Департамент по работе с крупными клиентами г. Москвы

Управление недвижимостью
Розничная торговля (товары и услуги)
Сельское хозяйство и пищевая промышленность
Промышленность стройматериалов
Производство напитков и табачных изделий
Информационные услуги и системные интеграторы
Гостиницы и рестораны
Наука и образование
Ювелирная промышленность
Медицинская промышленность и фармацевтика
Страховые компании. Финансы и лизинг
Лёгкая промышленность

Департамент по работе с рынком недвижимости

Строительство жилья
Строительство коммерческой недвижимости
Инвестиции в недвижимость

Принципы работы

- ✓ Индивидуальный гибкий подход к обслуживанию каждого Клиента
- ✓ Отраслевая специализация клиентских менеджеров
- ✓ Комплексное сопровождение сделок
- ✓ Гибкая тарифная политика с учетом особенностей регионов России
- ✓ Информирование Клиентов по новым продуктам и услугам, консультации по использованию расчётных и сервисных систем

Весь спектр коммерческих и инвестиционно-банковских продуктов через персонального клиентского менеджера:

- ✓ Все виды расчётно-кассового обслуживания (включая Cash management)
- ✓ Размещение временно свободных средств
- ✓ Инкассация
- ✓ Эквайринг
- ✓ Зарплатные проекты
- ✓ Классическое кредитование (включая вексельное кредитование)
- ✓ Бридж-кредитование
- ✓ Проектное, структурное и торговое финансирование
- ✓ Организация публичных размещений на финансовых рынках
- ✓ Структурирование и финансирование M&A сделок
- ✓ Документарные операции
- ✓ Хеджирование валютных рисков
- ✓ Стратегическое и рейтинговое консультирование

Руководители подразделений клиентской службы



Афонин Александр Вячеславович
Руководитель
Дирекции по работе
с корпоративными
клиентами

Тел. +7 495 363-64-12
Alexander.Afonin@mdmbank.com



Устинов Николай Витальевич
Начальник
Департамента
по работе с крупными
клиентами (ДРКК)

Тел. +7 495 363-06-27
Nikolay.Ustinov@mdmbank.com



Рыжкин Владимир Владимирович
Начальник
Департамента по работе
с крупными клиентами г.
Москвы

Тел. +7 495 960-21-32
Vladimir.Ryzhkin@mdmbank.com



Хачатуров Константин Викторович
Начальник
Департамента
по работе с рынком
недвижимости

Тел. +7 495 228-33-25
Konstantin.Hachaturov@mdmbank.com

**Дополнительная информация по продуктам и услугам МДМ Банка
на сайте www.mdmbank.com**

**Адрес в Москве: Котельническая наб., д. 33, стр. 1
Тел. (495) 797-95-00, факс: (495) 797-95-01**