



# МДМ Банк

---

**Формирование долгосрочных партнёрских  
отношений**

**Дирекция по работе с корпоративными клиентами**

## Основы устойчивости и успешности МДМ Банка

### Лидирующие позиции на российском рынке

- ✓ 2<sup>й</sup> крупнейший частный банк\* в России по объему собственного капитала
- ✓ 3<sup>й</sup> крупнейший частный банк\* в России по объему активов
- ✓ 4<sup>й</sup> крупнейший банк по объему розничных кредитов и 9<sup>й</sup> крупнейший банк по объему розничных депозитов
- ✓ 12<sup>й</sup> крупнейший банк по объему кредитов корпоративным клиентам и 13<sup>й</sup> 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

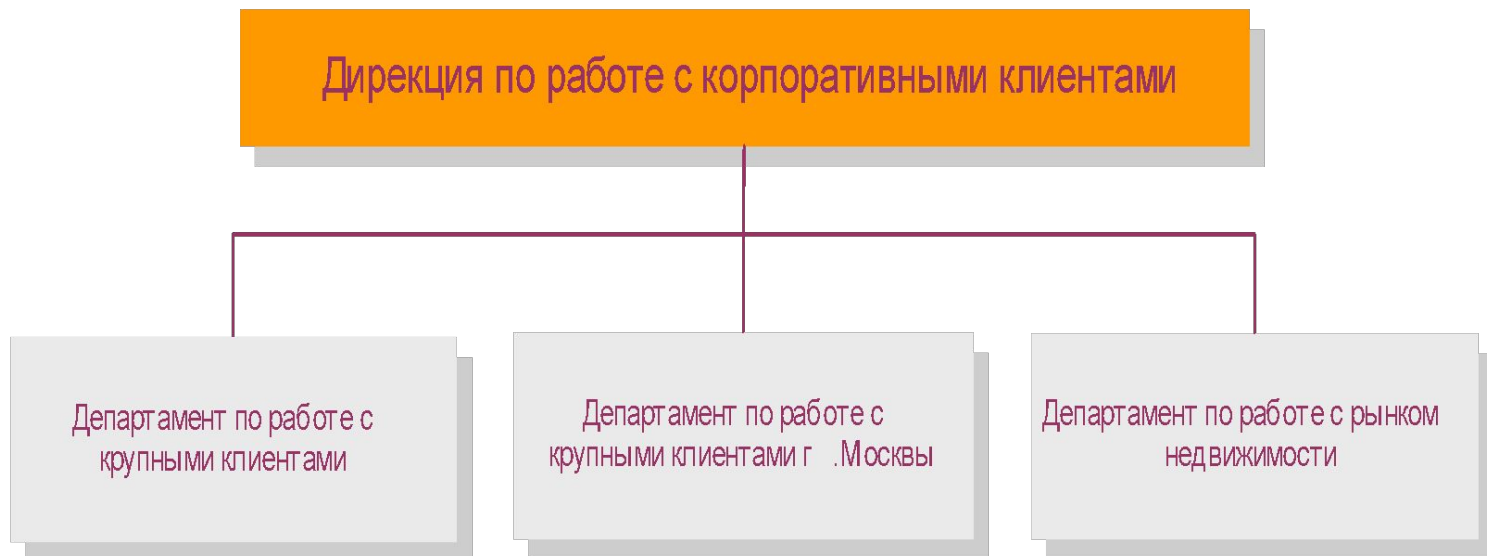
Обслуживает Клиентов  
в 10 часовых поясах  
на всей территории России

## 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](mailto: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](mailto: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](mailto:Vladimir.Ryzhkin@mdmbank.com)



**Хачатуров Константин Викторович**  
Начальник  
Департамента  
по работе с рынком  
недвижимости

Тел. +7 495 228-33-25  
[Konstantin.Hachaturov@mdmbank.com](mailto:Konstantin.Hachaturov@mdmbank.com)



---

**Дополнительная информация по продуктам и услугам МДМ Банка  
на сайте [www.mdmbank.com](http://www.mdmbank.com)**

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