



Коммерсантъ[®]

Украина
Вторник 25 марта 2014 №42 (№1961)



ПРЕСТИЖНИЙ ВИПУСКНИК 2014 РОКУ RX



www.lexus.ua

 LEXUS

ОФІЦІЙНІ ДИЛЕРИ LEXUS:

Офіційний дистриб'ютор
ПІІ «Тойота-Україна»,
м. Київ, пр-т Московський, 24Б,
тел. (044) 492 7002

«ЛЕКСУС СІТІ ПЛАЗА», м. Київ,
вул. Мечникова, 2А, тел. (044) 499 4009

«СІТІ ПЛАЗА», СЕРВІС ЛЕКСУС, м. Київ,
пр-т Московський, 24Б, тел. (044) 495 8585

«ЛЕКСУС КИЇВ ЗАХІД», м. Київ,
Софіївська Борщагівка, вул. Велика Кільцева, 58,
тел. (044) 507 0808

«ЛЕКСУС ДОНЕЦЬК», м. Донецьк,
вул. Зльотна, буд. 7-В, тел. (062) 332 0676

«ЛЕКСУС ДНІПРОПЕТРОВСЬК ЦЕНТР»,
м. Дніпропетровськ, вул. Набережна Перемоги, 1Н,
тел. (056) 728 8888

«ЛЕКСУС ХАРКІВ», м. Харків,
вул. Шевченка, 332, тел. (057) 763 1 777

Зовнішній вигляд автомобіля може відрізнятися від зображеного
в рекламних матеріалах. В даному матеріалі автомобіль
зображено в комплектації F SPORT.



Украина вступила в самый сложный этап современной истории. Крушение основ власти, финансовой системы, территориальных границ ввели большинство людей в состояние психологического шока. Тем не менее жизнь продолжается, и нам нельзя терять человеческий облик. При этом стоит снизить эмоциональность, не поддаваясь на провокации и манипуляции, которыми наполнено все информационное пространство.

Отрадно, что большинство банков выстояло в это непростое время, хотя и заморозило часть своих проектов. Динамика банковских услуг за прошлый год отражена в продукте, который вы держите в руках. Кризисные явления не обошли стороной и издательский дом «Коммерсантъ-Украина», в партнерстве с которым компания «Финансовый клуб» выпускала рейтинги банков и предприятий. Нынешнее исследование стало последним продуктом такого сотрудничества. Но проект продолжит существовать — рейтинги будут выходить на другой информационной площадке.



Конец прошлого и первые месяцы нынешнего года стали одним из самых сложных периодов для украинской банковской системы, настоящим испытанием на прочность. Позади три Майдана, отток депозитов и выведение активов, переформатирование системы власти, аннексия Крыма, перманентная невозможность обеспечить стабильную работу в отдельных регионах. Впереди — российские войска на границах и ожидание западных кредитов. Что из этого войдет первым в материковую Украину пока неясно, но понятно одно — испытание на прочность банковская система прошла.

Новому руководству НБУ приходится предпринимать экстренные стабилизационные меры. Временные администрации введены в четырех банках, кандидатами «на выход» эксперты называют еще два десятка финучреждений, да и кризис далек от завершения. Но хочется верить — новая власть сможет отстроить новые форматы ведения бизнеса, что автоматически приведет к выравниванию ситуации, в первую очередь в банковском секторе.

Между небом и землей

Очередной, третий по счету рейтинг «50 ведущих банков Украины» выходит в непростое для страны время. Украина втянута в конфликт с Россией, бюджет страны практически пуст, регулятором введены временные администрации в ряд крупных финансовых учреждений. Это значительно усложняет оценку работы банковского сектора, так как ситуация меняется едва ли не каждый час. В то же время нынешний период вызовов, на которые предстоит ответить всем без исключения финансовым институтам, станет для них отличным испытанием на прочность.

РУСЛАН ГРИЦЕНКО, РУКОВОДИТЕЛЬ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ГРУППЫ ИССЛЕДОВАНИЯ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ», КАНДИДАТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

В сегодняшних условиях подготовить рейтинг, который давал бы актуальную оценку состояния банковской системы, — очень непросто. Поэтому следует понимать, что рейтинг, подготовленный компанией «Финансовый клуб», в большей степени оценивает конкурентность представленных на рынке банковских продуктов и услуг, а не финансовую стабильность кредитных учреждений и их устойчивость к воздействию негативных факторов.

Нынешний рейтинг позволяет дать глубокий и предметный анализ предлагаемых банковских продуктов и услуг — опросная анкета включала 135 оцениваемых параметров. Некоторые из них банки отнесли к категории коммерческой тайны, поэтому данная информация не подлежит публикации. Однако все эти параметры были учтены аналитической группой «Финансового клуба» при расчете итоговой таблицы. Предоставленные банками данные перепроверялись, причем особой проверке подвергались учреждения, которые претендовали на верхние позиции рейтинга.

Как и при подготовке предыдущих выпусков, аналитическая группа и экспертный совет придерживались принципа финансовой сбалансированности (неприятия «политики дорогих денег») при составлении рейтинга депозитных продуктов. То есть банки, предлагающие высокие процентные ставки, не могли оказаться на верхних позициях, если предлагаемая доходность вкладов не подкреплялась достаточным уровнем адекватности капитала и ликвидности. Так, например, по вкладным операциям предлагаемая банком процентная ставка корректировалась на уровень капитализации учреждения (норматив НЗ). Впрочем, даже это не может считаться гарантией устойчивости банка в среднесрочной перспективе. Поэтому мы исходили из того, что вкладные операции осуществляются клиентами в рамках максимального размера покрытия Фондом гарантирования вкладов физлиц (до 200 тыс. грн).

Каждый тематический рейтинг включает достаточно большое количество параметров работы банка. В том числе учитывалась реакция потребителей на предложенный продукт или сервис посредством анализа роста численности клиентов, воспользовавшихся услугой, а также изменения рыночной доли банка в соответствующем сегменте. Таким образом, большая часть представленных тематических рейтингов учитывает голосование «гривной» со стороны клиентов.

Кроме базовых оценочных параметров, таких как стоимость, доступность, отсутствие неоправданных штрафных санкций, скорость предоставления услуги, на общую позицию банка в рейтинге влияла также масса других факторов. Это, в частности, территориальная разветвленность банковских сетей, наличие отделений, работающих в выходные дни, предоставление полноценного интернет-банкинга. По этой причине высокие позиции в ряде рейтингов заняли банки, перешедшие на максимально гибкий и удобный для клиентов график работы и обеспечившие доступ к услугам при помощи различных мобильных устройств и операционных систем. Так, для выявления лидеров в номинации «интернет-банкинг» оценивалось около 20 параметров, охватывающих весь спектр современных интернет-технологий банковского обслуживания.

Как и в рамках предыдущих исследований, все весовые коэффициенты, то есть степень влияния различных параметров на итоговую позицию банка, определялись и утверждались членами экспертного совета. Выставленные оценки легли в основу базовых формул, по которым рассчитывался каждый тематический рейтинг. Исключение составили лишь рейтинги топ-менеджеров банковского сектора, которые составлялись посредством подведения итогов голосования участников анкетирования.

Комплексный подход, усовершенствованная методология, значительный объем собираемых данных, а также независимый контроль процесса составления рейтинга позволяют утверждать, что на сегодняшний день исследование «50 ведущих банков Украины» является наиболее полной и объективной оценкой конкурентных преимуществ участников банковского рынка. Надеемся, данный рейтинг будет полезен потенциальным клиентам банковских учреждений в вопросах выбора тех или иных продуктов и услуг. Однако окончательное решение следует принимать с учетом сегодняшней ситуации — в условиях резких колебаний валютных курсов, оттока депозитов, значительного количества негативных информационных сообщений практически любой банк становится уязвим.





TIFFANY & Co.

NEW YORK SINCE 1837

ATLAS™

КИЇВ ТЦ МАНДАРИН ПЛАЗА 044 230 96 69



ИТОГИ ГОДА

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ В 2013 ГОДУ	С. 8
ИТОГОВАЯ ТАБЛИЦА «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»	С. 10
«БРОНЗОВАЯ ЛИГА» ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ	С. 12
ЛУЧШИЕ ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА	С. 14

УСЛУГИ
ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

БАНКИ-ЛИДЕРЫ В СЕКМЕНТЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕПОЗИТОВ ФИЗЛИЦ	С. 18
БАНКИ-ЛИДЕРЫ В СЕКМЕНТЕ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	С. 22
ВЕДУЩИЕ БАНКИ В СЕКМЕНТЕ УСЛУГ PRIVATE BANKING	С. 30





УСЛУГИ
ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ
ЛИЦ

ОЦЕНКА УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ—ФИЗЛИЦ	С. 34
БАНКИ-ЛИДЕРЫ В СЕКМЕНТЕ КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА	С. 40
ОЦЕНКА УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ ЮРЛИЦ И ФИЗЛИЦ—ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ	С. 44

ПРАВОВЫЕ
АСПЕКТЫ

ЮРИДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ СДЕЛОК M&A В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ	С. 46
СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА ПО СПОРАМ С УЧАСТИЕМ КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ	С. 50



«50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»
УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ»: ООО «КОММЕРСАНТЪ-УКРАИНА». АДРЕС: УЛ. РЫБАЛЬСКАЯ, 22, КИЕВ, 01011, ТЕЛ. (044) 496-37-20, ФАКС (044) 496-37-20. ЗАРЕГИСТРИРОВАНО ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИОННОЙ СЛУЖБОЙ УКРАИНЫ. СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ СЕРИИ КВ №18930-7720ПР ОТ 8 МАЯ 2012 ГОДА. ЦЕНА ДОГОВОРНАЯ. © ООО «КОММЕРСАНТЪ-УКРАИНА», ООО «ФИНАНСОВЫЙ КЛУБ». ОТПРАВЛЕНО В ТИПОГРАФИЮ 18.03.2014 Г. ВРЕМЯ ПОДПИСАНИЯ В ПЕЧАТЬ: ПО ГРАФИКУ — 23.00, ФАКТИЧЕСКОЕ — 23.30. ОТПЕЧАТАНО В ООО «НОВЫЙ ДРУК», УЛ. МАГНИТОГОРСКАЯ, 1, Г. КИЕВ, 02660. ЗАКАЗ №14-0937. ТИРАЖ: 14 060.



PREMIER PALACE
FITNESS CLUB
KYIV, UKRAINE

ВСЕГДА В ДВИЖЕНИИ
SEMPER IN MOTU

PREMIER PALACE
FITNESS CLUB

Наполняйте свое тело энергией в 17-метровом бассейне под стеклянным куполом, женственными водными аттракционами и гидромассажем.
Очищайте организм, обновляйте силы в финской сауне, турецкой и русской бане, сауне и массажных кабинетах.
Получите заряд бодрости в тренажерном зале с профессиональным оборудованием или на групповых занятиях по йоге, пилатесу, спортивной и степ-аэробике, танцевальным программам и функциональному тренингу.
МЫ ПОМОЖЕМ ВАМ ОБРЕСТИ ПРЕКРАСНУЮ ФОРМУ, БОДРОСТЬ И ЭНЕРГИЮ ДЛЯ НОВЫХ СВЕРШЕНИЙ!
часы работы: 7:00 - 23:00

+380 (44) 244 12 39
+380 67 503 78 79



Union Standard **Bank**

Живий підхід до бізнесу.

Телефон інформаційної служби:

0 800 30 20 88

www.unionstandardbank.com

Ліцензія НБУ №208 від 06.12.2013р. Всі види банківських послуг.

ИТОГИ ГОДА

МАСШТАБЫ БИЗНЕСА



Год за три

Рост расходов на резервирование под проблемные кредиты и дорогая ресурсная база оказывали негативное влияние на деятельность банковских учреждений в течение всего года. В результате суммарная прибыль украинских банков сократилась более чем в три раза. В нынешнем году эти факторы могут проявиться еще сильнее, а девальвация гривны повышает риск повторения ситуации 2009 года, когда банки несли многомиллиардные убытки.

ВЯЧЕСЛАВ САДОВНИЧИЙ

В прошлом году банковская система функционировала под воздействием внешних негативных факторов — от рецессии экономики в I–III кварталах до острого политического кризиса в IV квартале. Перманентные внутренние проблемы — высокие затраты на резервирование, дорогое фондирование и недостаточная судебная защита прав кредитора также сдерживали развитие банковской системы. Восстановление прибыльности кредитных учреждений, которое началось в 2012 году, прервалось. Если в позапрошлом году банки суммарно впервые после начала кризиса стали прибыльными (4,9 млрд грн), то в 2013-м их прибыль упала почти в 3,5 раза — на 71%, до 1,44 млрд грн.

Основные причины снижения рентабельности капитала (с 3,03% до 0,81%) и ак-

тивов (с 0,45% до 0,12%) — существенный прирост отчислений на формирование резервов (+23%) и увеличение процентных расходов (+18,6%). Затраты на формирование резервов банки несли не только по текущим проблемным кредитам, но и по пролонгированным и реструктурированным ссудам. «Увеличение объема резервирования связано с несколькими факторами. Банки в 2013 году нарастили объем кредитного портфеля на 95,5 млрд грн, под который формировались резервы. Активно деформировались резервы по старым проблемным кредитам, выданным еще до 2008 года. К тому же с 1 января 2013 года регулятор ввел новые правила расчета резервов (постановление №23), что также отрази-

лось на объемах резервирования», — говорит заместитель председателя правления Банка Национальный кредит Людмила Мишук. Без учета расходов на формирование резервов прибыль банков даже выросла — на 1,08 млрд грн. При этом, несмотря на увеличение расходов на резервирование (на 4,5 млрд грн, до 28 млрд грн), их объем под активные операции уменьшился на 10 млрд грн (до 131,3 млрд грн) из-за списания проблемных ссуд. Доля просроченных кредитов сократилась за год с 8,9% до 7,7%.

Фондирование по-прежнему оставалось дорогим: украинский индекс ставок по депозитам физических лиц колебался в диапазоне 16,9–19,5% для годовых гривневых вкладов, годом ранее индекс составлял 15,3–19,7%. «В течение двух последних лет банки активно наращивали депозитную базу, при этом процентные ставки по срочным вкладам оставались высокими», — от-

мечает председатель правления ПУМБ Сергей Черненко.

Рост расходов банки пытались сдерживать за счет оптимизации административных издержек — рост всего на 9,1%. Пересмотр размера сети отделений происходил постоянно, поскольку их безубыточность — основной фактор прибыльности банка. «Оптимизация сети — это не всегда закрытие отделений. Как правило, это комплекс мероприятий, который, помимо наполнения бизнес-активностью отделений и принятия административных решений по персоналу, включает организационные меры по сокращению площадей, переезд отделений на меньшие площади и в лучшие локации с большим потоком клиентов», — говорит господин Черненко.

Наибольший отрицательный результат из-за высоких расходов на резервирование и продажи активов по рыночной, а не

балансовой стоимости показали Проминвестбанк (–2,58 млрд грн), Кредитпромбанк (–2 млрд грн) и Банк Форум (0,98 млрд грн). Годом ранее потери трех самых убыточных банков были почти втрое меньшими. При этом количество убыточных банков выросло всего на одно учреждение — до 20. Чтобы покрыть эти потери и иметь возможность в дальнейшем наращивать активы, банки увеличили регулятивный капитал на 14,6% — до 205 млрд грн. «При этом суммарная прибыль банковских учреждений, которые закончили год с прибылью, существенно не изменилась и составила немногим более 8 млрд грн», — подчеркивает финансовый директор, член правления ОТП Банка Тарас Проць.

УКРАИНА БЕЗ ЕВРОПЕЙЦЕВ

Влияние отечественного капитала в банковской системе в 2013 году и в начале 2014-го заметно усилилось — европейские финансовые группы продолжали покидать Украину. Итальянская Intesa Sanpaolo продала Правэкс-банк, греческий Alpha Bank — Астра Банк, кипрские Bank of Cyprus и Marfin Popular Bank — Банк Кипра и Марфин Банк. Завершилось слияние Укрсоцбанка и УниКредит Банка (итальянская группа UniCredit), а также Кредит Агриколь Банка и КИБ Кредит Агриколь (французская Credit Agricole). Это привело к сокращению количества банков с иностранным капиталом с 53 до 49, а со 100-процентным капиталом нерезидентов — с 22 до 19. Суммарная доля иностранцев в уставном капитале системы сократилась с 39,5% до 34%. Это снижение могло быть более значительным, но многие сделки по покупке учреждений украинскими банками структурировались через кипрские офшорные компании.

Впрочем, не все крупные игроки, которые хотели уйти из Украины, реализовали свои планы. «Есть около пяти банков с иностранным капиталом, собственники которых заявили о желании уйти с украинского рынка. Скорее всего процесс продажи этих банков активизируется, поскольку проблема заключается не только в неудовлетворительном состоянии как самих банков, так и украинской экономики, но и в отсутствии возможности у материнских структур поддерживать убыточные зарубежные активы в трудные времена», — говорит господин Черненко. Из числа крупнейших учреждений продать свои «дочки» хотят австрийская группа Raiffeisen (Райффайзен Банк Аваль) и итальянская UniCredit (Укрсоцбанк).

БРАВЫЙ СЕКТОР

В течение прошлого года в Украине было создано 8 новых банков, что позволило увеличить их количество до 180. Кредитные учреждения создавались, так как вопреки негативной ситуации сохраняется возможность зарабатывать на кредитовании. Портфель корпоративных кредитов вырос за год на 14,5%, или 90 млрд грн. Годом ранее прирост был втрое меньшим — 29 млрд грн. «Стоимость ресурсов снижалась до осени, и ликвидность системы была относительно высокой. Эти два фактора и предопределили рост кредитного портфеля. Банки охотно кредитовали аграрный и торговый секторы, предприятия малого и среднего бизнеса», — говорит госпожа Мишук. — Но этого результата удалось достичь не благодаря, а вопреки: цена ресурсов и строгие требования к заемщикам существенно сузили круг потенциальных заемщиков».

Сегмент потребкредитования продемонстрировал позитивный результат (+3,1%) впервые с 2009 года. Несмотря на то что погашение валютных кредитов продолжало снижать ритейловый портфель банков, это

РЭНКИНГ УКРАИНСКИХ БАНКОВ ПО РАЗМЕРУ АКТИВОВ

№	БАНК	РАЗМЕР АКТИВОВ, МЛН ГРН
1	ПРИВАТБАНК	214 490,86
2	ОЩАДБАНК	103 568,09
3	УКРЭКСИМБАНК	94 349,06
4	ДЕЛЬТА БАНК	55 298,42
5	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	43 460,10
6	УКРСОЦБАНК	43 056,67
7	ПРОМИНВЕСТБАНК	39 737,49
8	СБЕРБАНК РОССИИ	35 094,69
9	ПУМБ	33 207,42
10	«НАДРА»	31 115,87
11	АЛЬФА-БАНК	29 293,39
12	БРОКБИЗНЕСБАНК	28 914,11
13	«ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»	25 722,05
14	ВТБ БАНК	25 285,69
15	УКРСИББАНК	24 111,74
16	УКРГАЗБАНК	23 793,94
17	ВИЭЙБИ БАНК	21 061,12
18	ОТП БАНК	18 722,35
19	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	14 142,89
20	«ФИНАНСОВАЯ ИНИЦИАТИВА»	13 025,00
21	ФИДОБАНК	11 425,09
22	«ПИВДЕННЫЙ»	11 239,40
23	ИМЭКСБАНК	11 027,61
24	БАНК ФОРУМ	10 404,09
25	ИНГ БАНК УКРАИНА	9 665,45
26	РОДОВИД БАНК	8 835,63
27	«ХРЕЩАТИК»	8 822,11
28	«КИЕВСКАЯ РУСЬ»	8 371,19
29	ЗЛАТОБАНК	7 585,95
30	ПИВДЕНКОМБАНК	7 503,43

ИСТОЧНИК: НБУ (ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 ЯНВАРЯ 2014 ГОДА)

было нивелировано 23-процентным ростом объемов гривневой розницы. «Сегмент потребительского кредитования на срок до одного года продемонстрировал небольшой рост (+42%), а портфели ипотечных и автокредитов, напротив, сократились на 12% и 19% соответственно», — сетует директор по управлению рисками банка «Надра» Елена Домуз.

ПОД ЗНАКОМ ДЕВАЛЬВАЦИИ

Начало нынешнего года уже запомнилось введением временной администрации в Брокбизнесбанк, Реал Банк, банк «Меркурий» и Банк Форум, а также девальвацией национальной валюты. «Валютные колебания отражаются на платежной дисциплине и качестве кредитных портфелей», — констатирует Елена Домуз. Новый глава НБУ Степан Кубив пообещал банкам ликвидировать дефицит ликвидности, что в долгосрочной перспективе может привести к снижению стоимости фондирования. Стабильность же валютного курса должны обеспечить займы международных финансовых организаций. «Если помощь будет предоставлена, то значительных проблем с ликвидностью у банковской системы быть не должно», — говорит Сергей Черненко. — Ситуация с выдачей банками новых кредитов скорее всего будет сложной, поскольку в ближайшие

РЭНКИНГ УКРАИНСКИХ БАНКОВ ПО РАЗМЕРУ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ

№	БАНК	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН ГРН
1	ПРИВАТБАНК	1 873,39
2	УКРГАЗБАНК	1 001,97
3	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	730,05
4	ОЩАДБАНК	678,78
5	СБЕРБАНК РОССИИ	572,79
6	СИТИБАНК	483,37
7	ПУМБ	444,93
8	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	368,75
9	ДЕЛЬТА БАНК	302,70
10	УКРЭКСИМБАНК	198,62
11	ОТП БАНК	117,29
12	КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК	105,82
13	ИНГ БАНК УКРАИНА	76,12
14	ВИЭС БАНК	65,16
15	ЭКСПОБАНК	65,06
16	ПРОКРЕДИТ БАНК	58,75
17	«ПИВДЕННЫЙ»	57,09
18	БАНК РУССКИЙ СТАНДАРТ	56,50
19	УКРБИЗНЕСБАНК	40,86
20	БАНК РЕНЕССАНС КАПИТАЛ	40,67
21	ТАСКОМБАНК	39,66
22	ПЛАТИНУМ БАНК	34,39
23	ВСЕУКРАИНСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ	32,71
24	«КЛИРИНГОВЫЙ ДОМ»	31,87
25	УКРПРОФБАНК	30,31
26	ПОЛТАВА-БАНК	30,15
27	РАДИКАЛ-БАНК	29,55
28	ДИВИ БАНК	27,90
29	ГОРОДСКОЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК	26,26
30	ФИДОБАНК	26,22

ИСТОЧНИК: НБУ (ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 ЯНВАРЯ 2014 ГОДА)

месяцы произойдут серьезные изменения в распределении денежных потоков в стране. Потенциал развития остается существенным, в том числе по причине недостаточной глубины проникновения банковских услуг. «Наиболее перспективным с точки зрения доходности является комплексное обслуживание повседневных финансовых потребностей розничного клиента — платежи, расчеты за товары и услуги, сбережение и приумножение средств, а также займы: овердрафт, кредитная карта, кредит наличными», — перечисляет госпожа Домуз. «Отток средств клиентов заставит некоторых активных игроков откорректировать свои планы по выдаче новых кредитов в сторону уменьшения, что приведет к тому, что в целом портфель розничных кредитов, с учетом девальвации, останется неизменным в сравнении с 2013 годом», — говорит господин Проць. Объем валютных кредитов и депозитов в гривневом эквиваленте из-за девальвации увеличится, что может негативно сказаться на качестве портфеля и затратах банков на формирование резервов. Впрочем, банкиры еще в начале года с оптимизмом оценивали первые результаты работы. «В январе прибыль банковской системы составила 810 млн грн против 580 млн грн в первом месяце 2013 года. Выросла доля комиссионных доходов — прогнозированных и менее рискованных для банков, в структуре расходов сократилась доля процентных затрат и резервирования под процентные операции», — отмечает Елена Домуз. — Потенциалом для дальнейшего увеличения доходности может быть поступательное развитие ритейловой бизнес-модели

РЭНКИНГ УКРАИНСКИХ БАНКОВ ПО ВЕЛИЧИНЕ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

№	БАНК	СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ, МЛН ГРН
1	ОЩАДБАНК	20 455,51
2	ПРИВАТБАНК	20 311,62
3	УКРЭКСИМБАНК	18 083,28
4	БРОКБИЗНЕСБАНК	14 477,76
5	УКРСОЦБАНК	8 667,74
6	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	7 236,74
7	ПРОМИНВЕСТБАНК	5 384,19
8	ПУМБ	4 652,30
9	УКРГАЗБАНК	4 522,48
10	АЛЬФА-БАНК	4 198,76
11	«НАДРА»	4 032,30
12	СБЕРБАНК РОССИИ	3 666,79
13	РОДОВИД БАНК	3 618,35
14	ОТП БАНК	3 359,40
15	ДЕЛЬТА БАНК	3 325,34
16	ВТБ БАНК	3 206,94
17	УКРСИББАНК	2 650,27
18	ФИДОБАНК	2 522,06
19	«ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»	2 108,62
20	ВИЭЙБИ БАНК	2 101,87
21	«ФИНАНСОВАЯ ИНИЦИАТИВА»	2 060,11
22	РЕАЛ БАНК	1 961,80
23	«ПИВДЕННЫЙ»	1 690,73
24	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	1 665,66
25	ИНГ БАНК УКРАИНА	1 644,58
26	БТА БАНК	1 572,59
27	ИМЭКСБАНК	1 402,50
28	БАНК ФОРУМ	1 313,36
29	ПРАВЭКС-БАНК	1 112,27
30	СИТИБАНК	936,73

ИСТОЧНИК: НБУ (ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 ЯНВАРЯ 2014 ГОДА)

банкинга, наращивание доли комиссионных и других безресурсных составляющих доходов, оптимизация процентных и непроеизводственных затрат. Однако отчетность февраля и начала марта показала, что система столкнулась с новым вызовом — отток розничных депозитов в этот период составил порядка 10% от всех вкладов физических лиц. «В течение последних недель банки значительно увеличили ставки по депозитам с целью уменьшить отток вкладов. Следовательно, процентные расходы банков в этом году будут также высокими», — прогнозирует господин Черненко. Это будет сдерживать снижение стоимости кредитов и рост розничного портфеля. Повлияет на ситуацию в системе и административный фактор. МВД вместе с НБУ обещают тщательно изучить операции около 50 банков, подозреваемых в противозаконных операциях. В лучшем случае объем прибыли окажется на уровне прошлого года, но, вероятно, даже снизится из-за увеличения объемов резервирования. Многое зависит от того, как долго продлится политический кризис и как он разрешится», — считает Людмила Мишук. Прибыль банковской системы по итогам I полугодия фактически будет обратно пропорциональна уровню девальвации гривны, которая, по словам Тараса Проця, приведет к убыткам банков вследствие переоценки коротких открытых валютных позиций и ухудшению качества обслуживания валютных кредитов. «Девальвация на более чем 20% может привести к убыточности всей банковской системы», — резюмирует господин Проць.

50 ведущих банков Украины

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ В 2014 ГОДУ	МЕСТО В РЕЙТИНГЕ В 2013 ГОДУ	МЕСТО ПО РАЗМЕРУ АКТИВОВ В РЕЙТИНГЕ НБУ	БАНК	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	КОЛИЧЕСТВО НОМИНАЦИЙ, В КОТОРЫХ БАНК ПРИНЯЛ УЧАСТИЕ	ИТОГОВЫЙ БАЛЛ В РЕЙТИНГЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»	ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МАСШТАБ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА 1 ЯНВАРЯ 2014 ГОДА)						КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
							КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ	КОЛИЧЕСТВО СОБСТВЕННЫХ БАНКОМАТОВ	ОБЪЕМ ВЫДАННЫХ КРЕДИТОВ, МЛН ГРН	ОБЪЕМ СРЕДСТВ, ПРИВЛЕЧЕННЫХ У ЮРИДИЧЕСКИХ И ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, МЛН ГРН	РАЗМЕР УСТАВНОГО КАПИТАЛА, МЛН ГРН	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК), МЛН ГРН	
1	5	1	ПРИВАТБАНК	АЛЕКСАНДР ДУБИЛЕТ	12	6 650	3194	8150	142 548,09	133 551,10	16 352,08	1 873,39	ул. Набережная Победы, 50, г. Днепр-петровск, 49094; тел.: (056) 716 10 00, факс: (056) 716 12 71; www.privatbank.ua
2	14	5	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	ВЛАДИМИР ЛАВРЕНЧУК	12	6 174	803	2972	27 046,85	26 419,13	3 002,77	730,05	ул. Лескова, 9, г. Киев, 01011; тел.: (044) 490 88 88, (044) 490 89 87; www.aval.ua
3	4	4	ДЕЛЬТА БАНК	ЕЛЕНА ПОПОВА	12	6 093	245	324	40 109,66	36 126,46	2 327,00	302,70	ул. Щорса, 36б, г. Киев, 01133; тел.: (044) 428 95 95, (044) 391 51 01; www.deltabank.com.ua
4	6	6	УКРСОЦБАНК	ГРАЦИАНО КАМЕЛИ	13	6 001	402	1167	27 374,53	21 611,11	1 813,73	10,99	ул. Ковпака, 29, г. Киев, 03150; тел.: (044) 230 32 99, (044) 230 32 03, факс: (044) 529 13 07; www.unicredit.com.ua
5	2	2	ОЩАДБАНК	СЕРГЕЙ ПОДРЕЗОВ	11	5 902	5529	1944	51 546,23	46 340,93	15 829,63	678,78	ул. Госпитальная, 12г, г. Киев, 01001; тел.: (044) 363 01 33, факс: (044) 247 85 68; www.oschadnybank.com
6	1	9	ПУМБ	СЕРГЕЙ ЧЕРНЕНКО	12	5 690	160	907	19 898,10	20 443,61	3 294,49	444,93	ул. Университетская, 2а, г. Донецк, 83001; тел.: (062) 332 45 00, факс: (062) 332 47 00; www.pumb.ua
7	8	8	СБЕРБАНК РОССИИ	ИГОРЬ ЮШКО	10	5 624	210	428	25 912,04	18 910,40	3 392,46	572,79	ул. Владимирская, 46, г. Киев, 01034; тел.: (044) 354 15 15, факс: (044) 247 45 45; www.sbrf.com.ua
8	12	19	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	ЕВГЕНИЯ ЧЕМЕРИС	13	5 434	204	353	11 436,51	10 832,26	1 222,93	368,75	ул. Пушкинская, 42/4, г. Киев, 01004, тел.: (044) 393 76 37, (044) 581 07 86; www.credit-agricole.com.ua
9	15	18	ОТП БАНК	ТАМАШ ХАК. КОВАЧ	13	5 393	140	155	14 123,83	9 537,46	2 868,19	117,29	ул. Жилианская, 43, г. Киев, 01601; тел.: (044) 490 05 00, факс: (044) 490 05 01; www.otpbank.com.ua
10	10	3	УКРЭКСИМБАНК	ВИТАЛИЙ БЕЛОУС	10	5 362	124	805	42 273,62	42 970,26	16 514,05	198,62	ул. Антоновича, 127, г. Киев, 03150; тел.: (044) 247 89 48, (044) 226 27 45; www.eximb.com
11	3	11	АЛЬФА. БАНК	ВИКТОРИЯ МИХАЙЛЕ	11	5 236	100	220	20 228,13	15 831,18	4 639,12	13,08	ул. Десятинная, 4/6, г. Киев, 01001; тел.: (044) 490 46 00, факс: (044) 490 46 01, www.alfabank.com.ua
12	19	10	«НАДРА»	ДМИТРИЙ ЗИНКОВ	9	5 067	476	1090	25 031,91	13 051,97	3 890,36	2,37	ул. Сечевых Стрельцов, 15, г. Киев, 04053; тел.: 0 800 300 070, (044) 481 09 68; www.nadra.com.ua
13	16	12	«ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»	ВЛАДИМИР ХЛЫВНЮК	12	5 035	323	476	20 248,06	16 342,44	2 300,00	6,26	ул. Сечевых Стрельцов, 60, г. Киев, 04050; тел.: (044) 495 29 07, (044) 490 68 71; www.fcbank.com.ua
14	9	15	УКРГАЗБАНК	СЕРГЕЙ МАМЕДОВ	11	5 033	237	605	10 257,72	8 698,69	9 662,76	1 001,97	ул. Б. Васильковская, 39, г. Киев, 01004; тел./факс: (044) 494 46 50, (044) 239 28 08; www.ukrgasbank.com
15	17	22	«ПИВДЕННЫЙ»	ЛЮДМИЛА ХУДИЯШ	12	5 031	145	292	7 979,42	6 131,17	956,89	57,09	ул. Краснова, 6/1, г. Одесса, 65059; тел.: (0482) 30 70 30; www.bank.com.ua
16	61	21	ФИДОБАНК	АЛЕКСАНДР АДАРИЧ	11	4 890	134	170	5 030,42	5 877,65	2 316,19	26,22	ул. Б. Васильковская, 10, г. Киев, 01601; тел.: (044) 238 67 67; www.fidobank.ua
17	11	14	УКРСИББАНК	ФИЛИПП ЖОАНЬЕ	3	4 877	566	1582	14 601,72	16 632,23	1 774,33	24,50	ул. Андреевская, 2/12, г. Киев, 04070; тел.: 0 800 505 800; www.ukrsibbank.com
18	7	13	ВТБ БАНК	КОНСТАНТИН ВАЙСМАН	12	4 824	128	395	18 688,42	11 147,87	5 415,78	194,04	б/р Шевченко/ул. Пушкинская, 8/26, г. Киев, 01004; тел.: (044) 590 46 91, (044) 239 35 39; www.vtb.com.ua
19	23	23	ИМЭКСБАНК	ЮРИЙ ГРАМАТИК	9	4 819	424	263	9 314,81	6 348,82	1 290,00	20,35	пр. Гагарина, 12а, г. Одесса; 65039, тел.: (0482) 39 29 39; www.imexbank.com.ua
20	13	27	«ХРЕЩАТИК»	ДМИТРИЙ ГРИДЖУК	13	4 691	142	326	4 104,19	6 316,03	828,83	7,33	ул. Крещатик, 8а, г. Киев, 01001; тел.: (044) 490 25 00, (044) 490 52 30; www.xbank.com.ua
21	27	28	«КИЕВСКАЯ РУСЬ»	ВИКТОР БРАТКО	11	4 366	150	132	5 458,44	6 225,84	516,08	3,32	ул. Хорива, 11а, г. Киев, 04071; тел.: 0 800 500 546; www.kruss.kiev.ua
22	37	38	ПЛАТИНУМ БАНК	ГРЕГ КРАСНОВ	7	4 199	73	99	4 785,88	4 824,24	380,57	34,39	ул. Амосова, 12, г. Киев, 03680; тел.: (044) 492 90 92, факс: (044) 492 90 98; www.platinumbank.com.ua
23	25	34	УКРИНБАНК	АНДРЕЙ ЖУКОВ	11	4 178	135	111	3 946,59	4 354,28	305,00	3,90	ул. Смирнова-Ласточкина, 10а, г. Киев, 04053; тел.: (044) 247 20 03, факс: (044) 247 21 38; www.ukrinbank.com
24	47	57	БАНК РУССКИЙ СТАНДАРТ	АНДРЕЙ КИСЕЛЕВ	9	4 175	71	145	2 985,83	1 834,80	283,00	56,50	ул. Половецкая, 3/42, г. Киев, 04107; тел.: (044) 390 95 95; www.rsb.ua
25	44	44	ГОРОДСКОЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК	ДМИТРИЙ ГРАБОВЕЦКИЙ	9	4 124	102	116	2 080,97	2 755,09	400,00	26,26	ул. Соломенская, 33, г. Киев, 03141; тел./факс: (044) 207 70 00; www.citycommercebank.com

ПРИ РАСЧЕТЕ РЕЙТИНГА УЧИТЫВАЛИСЬ СЛЕДУЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ: РАЗМЕР УСТАВНОГО КАПИТАЛА БАНКА; ОБЪЕМ СРЕДСТВ, ПРИВЛЕЧЕННЫХ У ФИЗИЧЕСКИХ И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ; ОБЪЕМ ВЫДАННЫХ КРЕДИТОВ; ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) В 2013 ГОДУ; ПОКАЗАТЕЛЬ VAR; КОЛИЧЕСТВО НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ, В КОТОРЫХ ЕСТЬ ОТДЕЛЕНИЯ БАНКА; КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ БАНКА; КОЛИЧЕСТВО ЗОН САМООБСЛУЖИВАНИЯ ФОРМАТА 24/7; КОЛИЧЕСТВО СОБСТВЕННЫХ БАНКОМАТОВ; КОЛИЧЕСТВО ПОДКЛЮЧЕННЫХ РОСТЕРМИНАЛОВ; СУММА БАЛЛОВ, ПОЛУЧЕННЫХ БАНКОМ ЗА УЧАСТИЕ В КАЖДОМ ИЗ 13 РЕЙТИНГОВ ОТДЕЛЬНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ БАНКОВСКИХ УСЛУГ. РЕШЕНИЕМ ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА ИЗ ЧИСЛА УЧАСТНИКОВ ИССЛЕДОВАНИЯ БЫЛИ ИСКЛЮЧЕНЫ БАНКИ, В КОТОРЫЕ ПО СОСТОЯНИЮ НА 18 МАРТА 2014 ГОДА БЫЛИ ВВЕДЕНЫ ВРЕМЕННЫЕ АДМИНИСТРАЦИИ. ПРИ ЭТОМ ЭКСПЕРТНОМУ СОВЕТУ БЫЛИ ИЗВЕСТНЫ СЛУЧАИ ЗАДЕРЖКИ ПЛАТЕЖЕЙ НЕКОТОРЫМИ БАНКАМИ, НО ЭТА ИНФОРМАЦИЯ НЕ СТАЛА ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ИСКЛЮЧЕНИЯ СООТВЕТСТВУЮЩИХ УЧРЕЖДЕНИЙ ИЗ РЕЙТИНГА ВВИДУ ОТСУТСТВИЯ ОФИЦИАЛЬНОГО ПОДТВЕРЖДЕНИЯ СО СТОРОНЫ НБУ. КРОМЕ ТОГО, БЫЛА ПРИНЯТА ВО ВНИМАНИЕ АКТИВНАЯ ПОЛИТИКА НБУ ПО ПОДДЕРЖКЕ ЛИКВИДНОСТИ БАНКОВ.

50 ведущих банков Украины

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ В 2014 ГОДУ	МЕСТО В РЕЙТИНГЕ В 2013 ГОДУ	МЕСТО ПО РАЗМЕРУ АКТИВОВ В РЕЙТИНГЕ НБУ	БАНК	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	КОЛИЧЕСТВО НОМИНАЦИЙ, В КОТОРЫХ БАНК ПРИНЯЛ УЧАСТИЕ	ИТОГОВЫЙ БАЛЛ В РЕЙТИНГЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»	ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МАСШТАБ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА 1 ЯНВАРЯ 2014 ГОДА)						КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
							КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ	КОЛИЧЕСТВО СОБСТВЕННЫХ БАНКОМАТОВ	ОБЪЕМ ВЫДАННЫХ КРЕДИТОВ, МЛН ГРН	ОБЪЕМ СРЕДСТВ, ПРИВЛЕЧЕННЫХ У ЮРИДИЧЕСКИХ И ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, МЛН ГРН	РАЗМЕР УСТАВНОГО КАПИТАЛА, МЛН ГРН	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК), МЛН ГРН	
26	67	32	ВСЕУКРАИНСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ	ВАЛЕНТИНА АРБУЗОВА	10	4 067	35	83	3 865,17	4 741,87	722,00	32,71	ул. В. Чорновила, 25, г. Киев, 01135; тел.: (044) 590 59 99; www.vbr bank.com.ua
27	28	54	УКРПРОФБАНК	АНДРЕЙ ЛИХОЧАС	10	4 016	48	64	2 263,65	2 238,53	500,00	30,31	ул. М. Расковой, 15, г. Киев, 02660; тел.: (044) 461 82 82, (044) 461 82 60; www.upb.com.ua
28	21	7	ПРОМИНВЕСТБАНК	ВИКТОР БАШКИРОВ	11	3 999	84	363	28 400,12	13 897,92	8 199,30	2 575,27	пер. Шевченко, 12, г. Киев, 01001; тел.: (044) 201 51 20, факс: (044) 201 50 44, www.pib.com.ua
29	40	43	ДИАМАНТБАНК	ОЛЕГ ХОДАЧУК	12	3 799	80	50	2 463,94	2 948,94	210,00	4,83	Контрактная площадь, 10а, г. Киев, 04070; тел.: (044) 490 83 83; www.diamantbank.ua
30	29	46	ПРАВЭКС. БАНК	ТАРАС КИРИЧЕНКО	10	3 783	260	316	2 370,66	3 045,03	949,17	66,11	Кловский спуск, 9/2, г. Киев, 01021; тел.: (044) 521 04 33, факс: (044) 201 17 80, www.pravex.com
31	—	31	УНИВЕРСАЛ БАНК	МИЛТИАДИС ПАПАНИКОЛАОУ	10	3 711	53	61	3 669,01	3 147,53	1 162,67	4,40	ул. Автозаводская, 54/19, г. Киев, 04114, тел.: (044) 391 57 77; www.universalbank.com.ua
32	—	70	ПРОКРЕДИТ БАНК	ВИКТОР ПОНОМАРЕНКО	8	3 485	33	87	1 850,22	1 864,71	298,33	58,75	пр. Победы, 107а, г. Киев, 03115, тел.: (800) 50 09 90; procreditbank.com.ua
33	34	66	ИНДУСТРИАЛБАНК	ЛЕОНИД ГРЕБИНСКИЙ	11	3 384	45	133	1 340,64	1 345,08	607,80	1,35	ул. 40 лет Советской Украины, 39д, г. Запорожье, 69037; тел.: (061) 225 18 02, 225 18 32; www.industrialbank.ua
34	24	35	БАНК КРЕДИТ ДНЕПР	ЕЛЕНА МАЛИНСКАЯ	11	3 368	80	131	3 789,37	4 903,53	315,00	23,01	ул. Писаржевского, 1а, г. Днепропет- ровск, 49600; тел.: (0562) 36 73 16, (0562) 36 73 19; www.creditdnepr.com.ua
35	43	77	ЭНЕРГОБАНК	АЛЛА ВОЛЬСКАЯ, и.о.	11	3 354	41	75	1 233,86	1 546,66	359,04	2,40	ул. Воздвиженская, 56, г. Киев, 04071; тел.: 0 800 501 500, факс: (044) 2 777 001; www.energobank.com.ua
36	51	63	ТАСКОМБАНК	ВЛАДИМИР ДУБЕЙ	10	3 319	24	17	2 089,94	1 952,65	220,00	39,66	ул. С. Петлюры, 30, г. Киев, 01032; тел.: (044) 393 25 50; факс: (044) 393 25 80; www.tascombank.com.ua
37	56	73	БАНК НАЦИОНАЛЬНЫЙ КРЕДИТ	ИГОРЬ КЛИМЕНКО	10	3 316	53	30	1 247,70	1 716,73	171,96	1,62	ул. Тургеневская, 52/58, г. Киев, 04053; тел.: (044) 500 06 90, факс: (044) 482 38 48; www.bnk.ua
38	38	50	«КЛИРИНГОВЫЙ ДОМ»	ВИКТОРИЯ АНДРЕЕВСКАЯ	12	3 258	7	26	2 729,69	3 043,20	439,69	31,87	ул. Борисоглебская, 5а, г. Киев, 04070; тел.: (044) 593 10 30, факс.: (044) 593 10 31; www.clhs.kiev.ua
39	22	17	ВИЭЙБИ БАНК	ДЕНИС МАЛЬЦЕВ	5	3 079	132	254	11 559,14	12 578,95	3 048,62	1,86	ул. Щорса, 7/9 г. Киев, 03150, тел.: (044) 496 33 96; www.vab.ua
40	32	69	ПИРЕУС БАНК	ВЯЧЕСЛАВ КОВАЛЬ, и.о.	10	3 026	37	49	1 307,86	1 125,19	1 627,79	173,01	ул. Ильинская, 8, г. Киев, 04070; тел.: (044) 495 88 88, (044) 537 21 91; www.piraeusbank.ua
41	42	30	ПИВДЕНКОМБАНК	ИВАН ЦУПОР	8	2 978	39	17	3 421,26	3 506,45	300,00	8,32	ул. Глыбочицкая, 17д, г. Киев, 04050; тел.: (044) 207 90 80; www.pivdencombank.com
42	33	40	МЕГАБАНК	ЕЛЕНА ЖУКОВА	3	2 912	181	0	4 465,38	3 513,48	500,00	20,10	ул. Артема, 30, г. Харьков, 61002; тел.: (057) 714 20 05, (057) 714 21 41; www.megabank.net
43	45	67	БАНК КИПРА	ИВАН КУЗОВКИН	9	2 857	42	40	1 562,34	828,03	700,64	0,63	ул. Урицкого, 45, г. Киев, 03035; тел.: (044) 251 12 14, факс: (044) 594 28 59; www.bankofcyprus.com.ua
44	53	56	ЕВРОГАЗБАНК	БОГДАН СУЛЯТИЦКИЙ	10	2 770	27	13	1 576,04	2 074,84	270,00	1,90	пр-т. Московский, 16, г. Киев, 04073; тел.: (044) 536 94 88, (044) 536 94 89; www.egb.kiev.ua
45	56	83	ЮНЕКС БАНК	АЛЕКСАНДР БОНДАРЕНКО	10	2 742	36	39	1 404,91	1 452,33	292,00	1,41	ул. Почайнинская, 38, г. Киев, 04070; тел.: (044) 585 14 87, (044) 585 75 84; www.unexbank.ua
46	54	59	БАНК ВОСТОК	ВАДИМ МОРОХОВСКИЙ	7	2 741	18	8	2 224,55	2 375,59	307,35	13,00	ул. Курсантская, 24, г. Днепропетровск, 49051; тел.: (0562) 333 401, (056) 790 34 44; www.bankvostok.com.ua
47	31	42	АКТАБАНК	ИГОРЬ ШЕСТОПАЛОВ	9	2 693	46	66	2 492,13	4 079,67	400,00	0,54	ул. Шевченко, 53, г. Днепропетровск, 49000; тел.: (056) 790 50 90, факс: (056) 732 30 31; www.aktabank.com
48	26	48	КРЕДОБАНК	ДМИТРИЙ КРЕПАК	0	2 643	130	313	2 374,47	2 782,28	1 918,97	0,50	ул. Сахарова, 78, г. Львов, 79026; тел.: (032) 297 23 20; www.kredobank.com.ua
49	—	96	БАНК РЕНЕССАНС КАПИТАЛ	СЕБАСТИАН РУБАЙ	5	2 572	60	0	869,31	126,54	201,40	40,67	ул. Райсы Окипной, 86, г. Киев, 02002, тел.: (044) 496 88 96, факс: (044) 496 88 97, www.rccf.ua
50	—	39	УКРБИЗНЕСБАНК	ВЛАДИСЛАВ КОСОГОВ	0	2 525	55	35	4 305,84	4 716,09	284,16	40,86	ул. Артема, 125, г. Донецк, 83001; тел.: (800) 600 400, факс: (062) 335 93 53; www.ubb.com.ua

ПРИ РАСЧЕТЕ РЕЙТИНГА УЧИТЫВАЛИСЬ СЛЕДУЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ: РАЗМЕР УСТАВНОГО КАПИТАЛА БАНКА; ОБЪЕМ СРЕДСТВ, ПРИВЛЕЧЕННЫХ У ФИЗИЧЕСКИХ И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ; ОБЪЕМ ВЫДАННЫХ КРЕДИТОВ; ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) В 2013 ГОДУ; ПОКАЗАТЕЛЬ VAR; КОЛИЧЕСТВО НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ, В КОТОРЫХ ЕСТЬ ОТДЕЛЕНИЯ БАНКА; КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ БАНКА; КОЛИЧЕСТВО ЗОН САМООБСЛУЖИВАНИЯ ФОРМАТА 24/7; КОЛИЧЕСТВО СОБСТВЕННЫХ БАНКОМАТОВ; КОЛИЧЕСТВО ПОДКЛЮЧЕННЫХ РОСТЕРМИНАЛОВ; СУММА БАЛЛОВ, ПОЛУЧЕННЫХ БАНКОМ ЗА УЧАСТИЕ В КАЖДОМ ИЗ 13 РЕЙТИНГОВ ОТДЕЛЬНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ БАНКОВСКИХ УСЛУГ. РЕШЕНИЕМ ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА ИЗ ЧИСЛА УЧАСТНИКОВ ИССЛЕДОВАНИЯ БЫЛИ ИСКЛЮЧЕНЫ БАНКИ, В КОТОРЫЕ ПО СОСТОЯНИЮ НА 18 МАРТА 2014 ГОДА БЫЛИ ВВЕДЕНЫ ВРЕМЕННЫЕ АДМИНИСТРАЦИИ. ПРИ ЭТОМ ЭКСПЕРТНОМУ СОВЕТУ БЫЛИ ИЗВЕСТНЫ СЛУЧАИ ЗАДЕРЖКИ ПЛАТЕЖЕЙ НЕКОТОРЫМИ БАНКАМИ, НО ЭТА ИНФОРМАЦИЯ НЕ СТАЛА ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ИСКЛЮЧЕНИЯ СООТВЕТСТВУЮЩИХ УЧРЕЖДЕНИЙ ИЗ РЕЙТИНГА В ВИДУ ОТСУТСТВИЯ ОФИЦИАЛЬНОГО ПОДТВЕРЖДЕНИЯ СО СТОРОНЫ НБУ. КРОМЕ ТОГО, БЫЛА ПРИНЯТА ВО ВНИМАНИЕ АКТИВНАЯ ПОЛИТИКА НБУ ПО ПОДДЕРЖКЕ ЛИКВИДНОСТИ БАНКОВ.

«Бронзовая лига» ведущих банков Украины

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ 2014 ГОДУ	МЕСТО В РЕЙТИНГЕ В 2013 ГОДУ	МЕСТО ПО РЕЗУЛЬТАТУ АКТИВОВ В РЕЙТИНГЕ НБУ	БАНК	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ	ИТОГОВЫЙ БАЛЛ В РЕЙТИНГЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»	ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МАСШТАБ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА 1 ЯНВАРЯ 2014 ГОДА)						КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
						КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ	КОЛИЧЕСТВО СОБСТВЕННЫХ БАНКОМАТОВ	ОБЪЕМ ВЫДАННЫХ КРЕДИТОВ, МЛН ГРН	ОБЪЕМ СРЕДСТВ, ПРИВЛЕЧЕННЫХ У ЮРИДИЧЕСКИХ И ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, МЛН ГРН	РАЗМЕР УСТАВНОГО КАПИТАЛА, МЛН ГРН	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК), МЛН ГРН	
51	36	62	ИДЕЯ БАНК	АНДРЕЙ РЯЗАНЦЕВ	2 470	102	25	2 247,62	1 969,44	180,50	8,93	ул. Валова, 11, г. Львов, 79008; тел.: (032) 235-09-38; www.ideaabank.com.ua
52	66	20	«ФИНАНСОВАЯ ИНИЦИАТИВА»	АНДРЕЙ ЦИКТОР	2 451	90	58	11 246,81	7 098,88	1 850,00	1,15	ул. Щорса, 7/9, г. Киев, 03150; тел.: (044) 593-60-93, факс: (044) 593-60-71; www.finbank.com.ua
53	—	71	ЭКСПРЕСС-БАНК	ВЛАДИСЛАВ ДИДОВЕЦ	2 448	53	454	795,83	1 615,22	248,77	7,37	Воздухофлотский пр-т, 25, г. Киев, 03049; тел. (044) 248-85-85, факс (044) 248-85-44; express.kiev.ua
54	65	130	ЮНИОН СТАНДАРД БАНК	ФРИДРИХ ПОЛЛАК	2 439	292	0	527,20	307,63	247,53	0,67	ул. Гимназическая, 21, г. Одесса, 65012, тел.: +38 (048) 232-09-81, unionstandardbank.com
55	39	75	ВИЭС БАНК	ИРИНА ПОХОДЗЯЕВА	2 409	38	260	1 600,04	1 052,74	420,00	65,16	ул. Грабовского, 11, г. Львов, 79000; тел.: (032) 297-13-82, факс: (032) 297-05-83; www.volks-bank.ua
56	—	61	БАНК ПЕРВЫЙ	ИРИНА ОСТАПЕНКО	2 281	20	38	1 310,55	1 999,17	265,00	1,10	ул. Дегтяревская, 48, г. Киев, 04112, тел.(044) 200-09-09, www.bankpershiy.com.ua
57	—	37	ДИВИ БАНК	АНДРЕЙ ПАЛКА	2 124	4	3	5 455,87	4 604,61	590,00	27,90	ул. Набережно-Крещатицкая, 5/13а, г. Киев, 04070, тел. : (044) 393-73-20, факс: (044) 393-73-27, www.dvbank.ua
58	75	41	ТЕРРА БАНК	ОЛЕГ САВОЩЕНКО	2 121	54	9	2 297,84	3 195,83	557,14	1,68	бул. Дружбы Народов, 28в, г. Киев, 01103; тел./факс: (044) 281-44-77; www.terrabank.com.ua
59	46	33	БТА БАНК	НАТАЛИЯ СЕРГЕЕВА	2 112	11	30	784,46	1 354,04	1 500,00	12,25	ул. Жиланская, 75, г. Киев, 01032; тел.: 0-800-30-45-45, (044) 495-65-77; www.btabank.ua
60	—	55	ЭКСПОБАНК	ГЕТЬМАНЕНКО ЮРИЙ	2 078	24	13	1 272,17	1 240,03	404,23	65,06	ул. Дмитриевская, 18/24, г. Киев, 01054, тел.: (044) 501-24-08, факс: (044) 486-54-11, expobank.ua
61	—	68	МАРФИН БАНК	КОНСТАНТИН ГОЙ	2 047	35	135	1 298,09	1 858,46	435,00	1,00	Польский спуск, 11, г. Одесса, 65026, тел.: (0482) 305-905, факс: (0482) 301-302, marfinbank.ua
62	62	25	ИНГ БАНК УКРАИНА	ЭРИК ВЕРСАВЕЛ	2 032	1	0	6 571,19	3 798,44	731,30	76,12	ул. Спасская, 30а, г. Киев, 04070; тел.: (044) 230-30-30, факс: (044) 230-30-40; www.ingbankukraine.com
63	41	29	ЗЛАТОБАНК	ШТЕЛИК ВЯЧЕСЛАВ	1 997	68	0	6 112,34	5 394,43	452,50	1,78	ул. Б. Хмельницкого, 17/52, г. Киев, 01030; тел. (044) 495-81-60, факс: (044) 495-81-61; www.zbank.com.ua
64	50	51	АКТИВ-БАНК	ИГОРЬ СОЛНЦЕВ	1 981	28	37	2 388,19	2 374,41	312,75	1,16	ул. Борисоглебская, 3, г. Киев, 04070; тел.: 0-800-501-510; www.abank.com.ua
65	49	64	БАНК ИНВЕСТИЦИЙ И СБЕРЕЖЕНИЙ	ВЛАДИМИР АНТОНЮК, и.о.	1 961	20	21	1 772,78	1 723,04	250,00	2,45	ул. Мельникова, 83д, г. Киев, 04119; тел.: (044) 207-70-20, факс: (044) 207-70-22; www.bisbank.com.ua
66	—	74	БАНК ДЕМАРК	ЛИДИЯ ОНИЩЕНКО	1 954	58	17	1 326,98	1 230,68	176,00	1,13	ул. Комсомольская, 28, г. Чернигов, 14000, тел./факс: (0462) 67-80-55, www.bankdemark.com
67	64	60	ФОРТУНА-БАНК	АНТОНИНА МАСЛЕННИКОВА	1 940	11	10	2 598,34	2 109,99	265,00	5,58	ул. Боричев Ток, 35в, г. Киев, 04070; тел.: (0800) 601-601; www.fortuna-bank.ua
68	69	45	«СОЮЗ»	ВИТАЛИЙ ВАЛОВОЙ	1 864	5	0	3 449,40	1 759,99	336,00	3,40	ул. Суворова, 4, г. Киев, 01010; тел.: (044) 393-93-40, факс: (044) 393-93-40; www.banksyoz.com.ua
69	52	65	БМ БАНК	ВЛАДИМИР ЧОРНОВИЛ, и.о.	1 844	30	51	2 082,75	1 671,59	776,40	-173,90	бул. Шевченко, 37/122, г. Киев, 01032; тел.: (044) 499-01-01; www.bmbank.com.ua
70	—	109	КОМИНВЕСТБАНК	МИРОСЛАВ ГИСЕМ	1 806	0	39	503,27	525,98	115,00	1,01	г. Ужгород, ул. Гойды, 10, 88000, тел.: (0312) 61-98-04, факс: (0312) 61-98-27, www.coopinvest.com.ua
71	—	58	ФИНБАНК	КОНСТАНТИН СМОЛЬСКИЙ	1 795	31	35	2 107,92	1 979,84	185,05	1,12	пр. Шевченко 4а, 65032, г. Одесса, тел.: (800) 30-11-11, www.finbank.odessa.ua
72	—	107	«ФИНАНСОВЫЙ ПАРТНЕР»	РОСТИСЛАВ ПАВЛИЧЕНКО	1 760	1	0	58,56	394,24	125,00	0,45	ул. Лукьяновская, 1, г. Киев, 04107, тел.: (044) 462-52-22, факс: (044) 462-52-23, www.bank-fp.com.ua
73	71	138	БАНК БОГУСЛАВ	ЛЮДМИЛА ЗАРЕМБА	1 739	9	2	320,96	275,18	180,00	1,29	ул. Нижнеюрковская, 81, г. Киев, 04080; тел.: (044) 454-01-74; www.bankboguslav.com.ua
74	—	150	АРТЕМ-БАНК	ДМИТРИЙ ГАНЗЯ	1 725	47	5	213,69	178,43	86,00	0,95	ул. Сечевых Стрельцов, 103, г. Киев, 04050, тел.: (044) 483-30-65; www.artembank.com.ua
75	70	140	БАНК СОФИЙСКИЙ	НИКОЛАЙ ТКАЧЕНКО	1 716	3	1	473,71	329,44	120,00	0,39	пр-т Воздухофлотский, 54, г. Киев, 01351; тел.: (044) 393-13-00; www.sf-bank.com.ua

ПРИ РАСЧЕТЕ РЕЙТИНГА УЧИТЫВАЛИСЬ СЛЕДУЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ: РАЗМЕР УСТАВНОГО КАПИТАЛА БАНКА; ОБЪЕМ СРЕДСТВ, ПРИВЛЕЧЕННЫХ У ФИЗИЧЕСКИХ И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ; ОБЪЕМ ВЫДАННЫХ КРЕДИТОВ; ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) В 2013 ГОДУ; ПОКАЗАТЕЛЬ VAR; КОЛИЧЕСТВО НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ, В КОТОРЫХ ЕСТЬ ОТДЕЛЕНИЯ БАНКА; КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ БАНКА; КОЛИЧЕСТВО ЗОН САМООБСЛУЖИВАНИЯ ФОРМАТА 24/7; КОЛИЧЕСТВО СОБСТВЕННЫХ БАНКОМАТОВ; КОЛИЧЕСТВО ПОДКЛЮЧЕННЫХ POS-ТЕРМИНАЛОВ; СУММА БАЛЛОВ, ПОЛУЧЕННЫХ БАНКОМ ЗА УЧАСТИЕ В КАЖДОМ ИЗ 13 РЕЙТИНГОВ ОТДЕЛЬНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ БАНКОВСКИХ УСЛУГ. РЕШЕНИЕМ ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА ИЗ ЧИСЛА УЧАСТНИКОВ ИССЛЕДОВАНИЯ БЫЛИ ИСКЛЮЧЕНЫ БАНКИ, В КОТОРЫЕ ПО СОСТОЯНИЮ НА 18 МАРТА 2014 ГОДА БЫЛИ ВВЕДЕНЫ ВРЕМЕННЫЕ АДМИНИСТРАЦИИ. ПРИ ЭТОМ ЭКСПЕРТНОМУ СОВЕТУ БЫЛИ ИЗВЕСТНЫ СЛУЧАИ ЗАДЕРЖКИ ПЛАТЕЖЕЙ НЕКОТОРЫМИ БАНКАМИ, НО ЭТА ИНФОРМАЦИЯ НЕ СТАЛА ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ИСКЛЮЧЕНИЯ СООТВЕТСТВУЮЩИХ УЧРЕЖДЕНИЙ ИЗ РЕЙТИНГА ВВИДУ ОТСУТСТВИЯ ОФИЦИАЛЬНОГО ПОДТВЕРЖДЕНИЯ СО СТОРОНЫ НБУ. КРОМЕ ТОГО, БЫЛА ПРИНЯТА ВО ВНИМАНИЕ АКТИВНАЯ ПОЛИТИКА НБУ ПО ПОДДЕРЖКЕ ЛИКВИДНОСТИ БАНКОВ.

Hennessy X.O



Хеннессі Ікс О екстра олд коньяк.

НАДМІРНЕ СПОЖИВАННЯ АЛКОГОЛЮ ШКІДЛИВЕ ДЛЯ ВАШОГО ЗДОРОВ'Я

ИТОГИ ГОДА ТОП-МЕНЕДЖМЕНТ



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВ

Крупные фигуры

В прошлом году кадровых перестановок в руководстве украинских банков было меньше, чем годом ранее. Однако изменения коснулись как государственных кредитных учреждений, так и банков с украинским и российским капиталом. Причиной отставок и назначений являлась смена собственника либо изменение стратегии банка.

ВИКТОР ИВАНЕНКО, ВИКТОРИЯ РУДЕНКО

Первой кадровой перестановкой в прошлом году стала смена руководства государственного Укрэксимбанка. 1 февраля наблюдательный совет кредитного учреждения, в который входят по пять представителей от президента и правительства, назначил председателем правления Виталия Белоуса, занимавшего до этого пост заместителя председателя правления банка. Такая ротация произошла после того, как Николай Удовиченко, руководивший этим госучреждением три года, пригласил стать своим заместителем новый глава Национального банка (НБУ) Игорь Соркин. Перед господином Удовиченко в НБУ поставили задачу усилить международное направление, в котором он является признанным специалистом, а также поддерживать сотрудничество с МВФ.

Виталий Белоус пришел в Укрэксимбанк в октябре 2011 года на должность главного советника председателя правления, а 28 декабря того же года вошел в состав правления,

став заместителем председателя. И несмотря на то что Виталий Белоус работает в банковской сфере с 1994 года, участники финансового рынка на момент назначения знали о нем очень немного. На руководящей должности господин Белоус продолжил политику своего предшественника, оставшись, как и прежде, для большинства участников рынка, довольно непубличным банкиром.

После смены руководства Укрэксимбанка по карьерной лестнице продвинулись Сергей Мыськив, ставший заместителем председателя правления, и Александр Щур, вошедший в правление.

РУССКИЙ МИР

В феврале кадровые изменения произошли также в украинском Альфа-банке. В результате разделения позиций президента и главного управляющего директора в учреждении появился еще один руководитель. Ранее эти две должности объединял Александр Луканов, который после реформирования

структуры управления остался президентом Альфа-банка. Господин Луканов сосредоточился на реализации M&A-проектов, координации работы по долговым сделкам и выстраивании долгосрочных отношений с ключевыми клиентами банка. Новую должность занял выходец из «Альфа-Групп» Рушан Хвостюк. Впрочем, председателем правления Альфа-банка осталась Виктория Михайле.

В начале октября минувшего года сменился председатель правления и в ВТБ Банке. Вместо Вадима Пушкарева был назначен Константин Вайсман, который в 2012 году покинул должность руководителя ПУМБ. А спустя менее чем два месяца, в конце ноября, наблюдательный совет ВТБ Банка освободил от должности первого заместителя главы правления Виталия Фишера. Вадим Пушкарев, возглавлявший ВТБ Банк более шести лет, стал советником президента—председателя правления российского банка ВТБ Андрея Костина.

Следует отметить, что в последние годы ВТБ Банк сдавал позиции на украинском рынке, прежде всего в корпоративном сегменте. Только за 2013 год активы банка сократились почти на четверть — до 25,3 млрд грн. Как следствие, ВТБ Банк опустился с 7-го места

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ЛУЧШИЙ ТОП-МЕНЕДЖЕР БАНКА»

на 13-е по этому показателю. Кадровую ротацию участники рынка объясняли намерением сделать больший акцент на розничном бизнесе. Но пока такие планы не были официально подтверждены, а новая стратегия развития учреждения до сих пор не утверждена. «Мы ставим перед собой цель оставаться заметным игроком банковского рынка Украины, входящим в число крупнейших банков. ВТБ Банк был и будет развиваться как универсальное финансовое учреждение. Наша главная задача — укрепление устойчивости бизнеса и повышение эффективности», — заявил Константин Вайсман после вступления в должность. Напомним, господин Вайсман ушел из ПУМБ, где он проработал два года, в октябре 2012-го. Его достижениям называют успешное слияние ПУМБ и Донгорбанка, принадлежавших группе СКМ. После ухода Константин Вайсман остался в Украине и даже заявлял о своем возможном возвращении на рынок в качестве собственника банка. «Незнаком с лидерскими качествами господина Вайсмана, но могу сказать, что он очень грамотный банкир, глубоко разбирающийся в специфике банковского бизнеса», — охарактеризовал коллегу председатель правления ОТП Банка Тамаш Хак-Ковач.

Новый руководитель уже успел реформатировать состав правления под себя и пригласил двух специалистов из Райффайзен Банка Аваль. Артур Илияв, отвечавший в австрийской «дочке» за корпоративный бизнес, стал первым заместителем председателя Константина Вайсмана, а Александр Витте, ответственный за риски, — заместителем председателя.

Новые назначения произошли и в Банке Русский Стандарт. Игорь Дорошенко, занимавший в нем должность главы правления с октября 2010 года, стал руководителем созданного в 2013 году банка «Михайловский». Банк Русский Стандарт возглавил Андрей Киселев, который с декабря 2011 года был заместителем председателя правления банка.

Банковские рекрутеры утверждают, что поиск кандидатур топ-менеджеров, как правило, происходил кулуарно, на личных контактах, без привлечения посредников. «Публичных людей из банковского сектора все и так знают. Поэтому главная задача состоит не в том, чтобы найти человека, а в том, как правильно договориться. Как правило, рекрутеры нужны, когда кандидата действительно нужно найти, причем поиск не ограничивается Украиной», — объясняет глава киевского офиса Amgor Виктор Яковенко.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ЛУЧШИЙ КОРПОРАТИВНЫЙ БАНКИР»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	НОМИНАНТ	БАНК	ДОЛЖНОСТЬ
1	АЛЕКСЕЙ ВОЛЧКОВ	ПУМБ	Заместитель председателя правления, член правления
2	ЛАРИСА БОНДАРЕВА	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	Член правления, директор по корпоративному бизнесу и МСБ, директор Филиала «КИБ»
3	АНДРЕЙ РОЖОК	СБЕРБАНК РОССИИ	Заместитель председателя правления
4	АЛЛА БИНИАШВИЛИ	ОТП БАНК	Член правления
5	АЛЕКСЕЙ САЛИВОН	ВИЭЙБИ БАНК	Заместитель председателя правления — Директор корпоративного банка

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

Петенденты в номинациях «Лучший розничный банкир» и «Лучший корпоративный банкир» отбирались по результатам голосования представителей банков, которые приняли участие в анкетировании исследования «50 ведущих банков Украины» (в рейтинги не включались президенты и председатели правлений, ошибочно внесенные в данные номинации участниками голосования). Решением экспертного совета из рейтингов также были исключены представители одного и того же банка — от такого кредитного учреждения участвовал менеджер, за которого было отдано большее количество голосов. В итоге в номи-

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	НОМИНАНТ	БАНК	ДОЛЖНОСТЬ
1	АЛЕКСАНДР ДУБИЛЕТ	ПРИВАТБАНК	Председатель правления
2	НИКОЛАЙ ЛАГУН	ДЕЛЬТА БАНК	Председатель наблюдательного совета
3	ИГОРЬ ЮШКО	СБЕРБАНК РОССИИ	Председатель правления
4	СЕРГЕЙ МАМЕДОВ	УКРГАЗБАНК	Председатель правления
5	КОНСТАНТИН ВАЙСМАН	ВТБ БАНК	Председатель правления
6	СЕРГЕЙ ПОДРЕЗОВ	ОЩАДБАНК	Председатель правления
7	ГРЕГ КРАСНОВ	ПЛАТИНУМ БАНК	Председатель правления
8	АЛЕКСАНДР АДАРИЧ	ФИДОБАНК	Председатель правления
9	ВЛАДИМИР ЛАВРЕНЧУК	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	Председатель правления
10	ЕВГЕНИЯ ЧЕМЕРИС	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	Председатель правления

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

По решению экспертного совета данный рейтинг рассчитывался на основе голосования представителей банков, которые приняли участие в анкетировании исследования «50 ведущих банков Украины». Номинантами стали только первые лица банков, которые чаще других упомянуты в анкетах. В номинацию не были включены заместители председателей правления и директора департаментов, ошибочно внесенные в данную графу участниками голосования. Они участвовали в зависимости от своих функциональных обязанностей в номинациях «Лучший розничный банкир», «Лучший корпоративный банкир», «Лучший финансовый директор» и «Лучший операционный директор». Голоса за топ-менеджеров банков, кандидатуры которых были ошибочно внесены участниками анкетирования в функциональные номинации, учитывались в номинации «Лучший топ-менеджер банка».

В итоге на звание лучшего топ-менеджера было номинировано 25 банкиров. Кроме общего количества голосов, при определении лучшего топ-менеджера учитывались качественные показатели деятельности возглавляемого им банка — прирост активов за год и финансовый результат учреждения. Эти критерии оказывались решающими в случае равного количества голосов.

ПРИХОДЯ — УХОДИ

Самые звучные кадровые события на банковском рынке были связаны с группой ВЕТЭК Сергея Курченко, которая летом прошлого года приобрела Брокбизнесбанк. В середине июня прошлого года стало известно о том, что Борис Тимонькин, возглавлявший Укрсоцбанк более 12 лет, с 1 июля займет должность заместителя председателя наблюдательного совета ВЕТЭК и будет отвечать за финансовые организации группы. «Финансовые условия мне предложили хорошие. И, в конце концов, когда что-то агрессивно растет — это очень хорошо. Я уже соскучился по агрессивному росту, пять лет живем без этого», — так прокомментировал свое решение Борис Тимонькин. «Озвученная мотивация выглядит вполне правдоподобно. Но тем не менее этот переход произвел впечатление на всех из-за возможных репутационных рисков», — отметил Виктор Яковенко.

На момент трансферта ВЕТЭК формально не владела ни одним из украинских банков, тем не менее неофициально группу связывали с небольшими Реал Банком и банком «Первый». Но уже менее чем через месяц ВЕТЭК объявила о вхождении в капитал Брокбизнес-

банка, который до этого контролировался братьями Сергеем и Александром Бурыками. Следует отметить, что сама сделка была достаточно непрозрачной. Известно, что каждый из братьев сократил свою долю в капитале банка менее чем до 10%. При этом группа ВЕТЭК мажоритарием банка не стала. По официальным данным, более 81% акций банка принадлежит 27 лицам, доля каждого из которых составляет менее 10%. Сам же Борис Тимонькин, который вошел в наблюдательный совет ВЕТЭК владеет порядка 40% акций кредитного учреждения. По словам банкира, деньги, заплаченные братьям Бурыкам за покупку Брокбизнесбанка, вернулись в виде погашения кредитов структурами прежних собственников.

Руководителем Брокбизнесбанка вместо Александра Морозова, покинувшего Брокбизнесбанк еще в апреле прошлого года, в начале августа был назначен Игорь Францкевич, который оставался в тени банковского бизнеса более пяти лет. Однако возглавлял банк он недолго. В ноябре было принято решение об увеличении капитала Брокбизнесбанка на беспрецедентную для отечественного рынка сумму — 14,5 млрд грн — до 17 млрд грн. При этом активы банка на тот момент были менее 18 млрд грн. Почти сразу после этого решения господин Францкевич ушел на больничный, а в начале декабря был понижен в должности до уровня первого заместителя председателя правления. Руководителем банка стал малоизвестный Александр Дынник, который до этого рабо-

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ЛУЧШИЙ РОЗНИЧНЫЙ БАНКИР»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	НОМИНАНТ	БАНК	ДОЛЖНОСТЬ
1	ПИОТР КАЧМАРЕК	АЛЬФА-БАНК	Директор розничного бизнеса, член правления
2	СВЕТЛАНА ЧИРВА	ДЕЛЬТА БАНК	Заместитель председателя совета директоров по блоку Потребительского кредитования
3	ИРИНА КНЯЗЕВА	СБЕРБАНК РОССИИ	Заместитель председателя правления
4	ОЛЕГ ГОРОХОВСКИЙ	ПРИВАТБАНК	Первый заместитель председателя правления банка — руководитель направления Кредитные карты и зарплатные проекты ГО
5	СВЕТЛАНА МОНАСТЫРСКАЯ	УКРЭКСИМБАНК	Заместитель председателя правления

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

ноации «Лучший розничный банкир» участвовало 16 человек, «Лучший корпоративный банкир» — 20 менеджеров. При определении лучших банкиров в обеих номинациях, помимо общего количества голосов, учитывались качественные показатели возглавляемого менеджером функционального направления: динамика депозитного и кредитного портфелей физических или юридических лиц (в зависимости от специфики деятельности). Эти критерии оказывались решающими в случае равного количества голосов.

тал начальником управления поддержки и развития клиентской базы Реал Банка, а также заместителем генерального директора «Харьковгоргаза».

Примечательно, что к началу текущего года увеличение капитала так и не было зарегистрировано, однако деньги в банк поступили в декабре и тут же ушли в виде кредитов юридическим лицам. Активы Брокбизнесбанка к началу года выросли почти до 29 млрд грн, что позволило банку податься с 18-го места в рейтинге НБУ сразу на 12-е. При этом показатели деятельности банка продолжили ухудшаться. В частности, наблюдался существенный отток депозитов населения. Более того, с начала года банк покинули сразу несколько крупных клиентов. Например, холдинговая компания «Киевгорстрой» официально объявила о переходе на обслуживание в государственный Укргазбанк. По неофициальной информации, из Брокбизнесбанка ушла компания «Укравто» Таризла Васадзе, и стали выводить счета подразделения МВД.

Паника среди вкладчиков на банковском рынке, возникшая в конце января, привела к тому, что банк перестал проводить платежи. В начале февраля Нацбанк принял решение о выделении Брокбизнесбанку рефинансирования в размере 2 млрд грн. После получения первого транша в размере 1 млрд грн банк отапортовал о стабилизации ситуации, а деньги из учреждения ушли. При этом кадровые перестановки в банке продолжались. В частности, в феврале Брокбизнесбанк покинули сразу шесть членов правления, включая Игоря Францкевича. «Осенью концепция развития банка изменилась принципиально», — объяснил свой уход господин Францкевич, отказавшись от дальнейших комментариев. Его место занял Сергей Скиба, ранее занимавший должность советника главы правления Брокбизнесбанка и начальника управления развития пассивных и комиссионных продуктов Реал Банка. В состав правления вошел и Анвар Рахматуллаев, бывший заместитель управляющего Укрэксимбанка в Киеве.

При этом банк продолжал испытывать проблемы с ликвидностью. И уже в начале марта Брокбизнесбанк был признан неплатежеспособным из-за уменьшения «до минимального уровня размера регулятивного капитала и нормативов капитала, а также невыполнением в течение десяти рабочих дней подряд своих обязательств перед вкладчиками и другими кредиторами», — заявили в НБУ. Одновременно была введена администрация и в Реал Банк.

Смена собственников стала причиной кадровых перестановок и в Эрсте Банке. >>

После того как в апреле прошлого года была закрыта сделка по покупке банка Александром Адаричем у австрийских акционеров, временным председателем правления банка до момента его планового присоединения к Фидобанку был назначен Юрий Ро-мушка. Впрочем, руководил банком он не-долго. Уже в конце октября Эрсте Банк, пе-реименованный к тому времени в Фидо-комбанк, был присоединен к Фидобанку, который возглавляет сам Александр Ада-рич. Чех Павел Цетковский, возглавляв-ший Эрсте Банк с 2011 года, покинул Укра-ину. Его заместитель по рознице Светлана Черкай была назначена членом правления в Пиреус Банк.

РИМСКИЕ КАНИКУЛЫ
Несмотря на переход в ВЕТЭК, Борис Ти-монькин остался членом набсовета Укрсоц-банка. Как объясняют в банке, такая рота-ция была необходима, чтобы не сложилось впечатление, будто господин Тимонькин «оставил банк на растерзание». Его место в качестве руководителя занял первый заме-ститель председателя правления банка итальянец Грациано Камели, который при-шел в кредитное учреждение уже после кризиса. Новому председателю досталось весьма непростое наследие в виде продол-жающихся войн с крупными корпоратив-ными заемщиками. Например, в сентябре прошлого года милиция провела обыск в главном офисе Укрсоцбанка, а чуть позже Грациано Камели почти целый день доп-рашивали правоохранительные органы. В октябре прошлого года руководство UniC-redit Group официально заявило о том, что ищет покупателя на украинские активы, и в отчете группы за 2013 год украинский ак-тив был классифицирован как «актив на

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ
«ЛУЧШИЙ ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР БАНКА»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	НОМИНАНТ	БАНК	ДОЛЖНОСТЬ
1	ВЛАДИСЛАВ РАШКОВАН	УКРСОЦБАНК	Директор центра обеспечения деятельности и организации банка
2	АННА САМАРИНА	УКРСИББАНК	Заместитель председателя правления, начальник департамента финансов
3	ИГОРЬ КОЖЕВИН	ПУМБ	Заместитель главы правления—финансовый директор, член правления
4	ОЛЕГ СОРОКА	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	Финансовый директор
5	ИГОРЬ МАЗНИЦА	СБЕРБАНК РОССИИ	Заместитель председателя правления

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ
«ЛУЧШИЙ ОПЕРАЦИОННЫЙ ДИРЕКТОР БАНКА»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	НОМИНАНТ	БАНК	ДОЛЖНОСТЬ
1	ЛИЛИЯ ЛАЗЕПКО	ОТП БАНК	Член правления
2	СЕРГЕЙ АДАМЕНКО	СБЕРБАНК РОССИИ	Заместитель председателя правления
3	ТОМАШ ВИСНЕВСКИЙ	ПУМБ	Заместитель председателя правления, член правления, операционный директор
4	ТАМАРА САВОЩЕНКО	УКРСОЦБАНК	Директор центра информационных и телекоммуни-кационных технологий и бэк-офиса, член правления
5	ЛИОНЕЛЬ ДЮМО	УКРСИББАНК	Заместитель председателя правления, главный операционный директор

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

Претенденты в номинациях «Лучший финансовый директор» и «Лучший операционный директор» отбирались по результатам голосования представителей банков, которые приняли участие в анкетировании исследования «50 ведущих банков Украины» (в рейтинги не включались президенты и председатели прав-лений, ошибочно внесенные в данные номинации участниками голосования). Решением экспертного совета из рейтингов также были исключены предста-вители одного и того же банка — от такого кредитного учреждения участвовал менеджер, за которого было отдано большее количество голосов. В итоге в номинации «Лучший финансовый директор» участвовали 11 человек, «Лучший операционный директор» — 15 менеджеров.

продажу». Но после проведения революции в Украине и резкого ухудшения ситуации в банков-ской системе итальянцы заявля-ют, что не намерены продавать учреждение, а главный претен-

дент на покупку — совладелец Дельта Бан-ка Николай Лагун — заморозил перегово-ры. Кроме того, в начале декабря была за-вершена процедура слияния Укрсоцбанка и УниКредит Банка. Председатель правле-ния УниКредит Банка Федерико Руссо, про-

работавший в Украине почти 15 лет, нашел работу в структуре UniCredit в Австрии.
Второе учреждение с «итальянскими кор-нями» — Правэкс-банк, принадлежавший In-tesa Sanpaolo,— до революции успело най-ти новых собственников. Покупателем ока-залась Group DF бизнесмена Дмитрия Фир-таша. Но до завершения сделки и формиро-вания новой стратегии Правэкс-банка его председателя Тараса Кириченко решено бы-ло не менять. Впрочем, после ареста Дмит-рия Фирташа ряд банкиров стали сомневать-ся в том, что сделка по покупке Правэкс-бан-ка будет завершена.

СВОИМ ДОРОГУ
В текущем году начались перестановки в банках, принадлежащих украинским биз-нессменам. В частности, в феврале сменился руководитель Банка Кредит Днепр, подконт-рольного Виктору Пинчуку. Наблюдатель-ный совет банка назначил председателем правления кредитного учреждения Елену Малинскую вместо Павла Макарова, воз-главлявшего его с 2006 года. Госпожа Малин-ская с марта 2010 года по декабрь 2013-го ру-ководила правлением Энергобанка россий-ского бизнесмена Анатолия Данилицкого, а еще ранее работала заместителем главы правления Альфа-банка. Согласно офици-альной информации, господин Макаров был уволен по собственному желанию в свя-зи с переходом на новое место работы. Од-нако смена руководства была вызвана ско-рее финансовыми показателями банка. Сум-марный отток депозитов за год составил 1,3 млрд грн: Банк Кредит Днепр лишился более чем 20% всей депозитной базы. Боль-шая часть этой суммы — депозиты населе-ния. Кроме того, убыток банка по итогам го-да составил 23 млн грн.





MAZDA CX-9

ВЕЛИКИЙ ВИБІР

Київ: «Mazda на Петрівці», т.:+380 (44) 390-17-77 • «Авто Інтернешнл Метрополіс», т.:+380 (44) 537-06-26 • «Віді Скай Моторз», т.:+380 (44) 591-88-88 • «Ніко Істлайн Мегаполіс», т.:+380 (44) 394-55-55 • Вінниця: «Кредо Авто», т.:+380 (432) 66-25-25 • Дніпропетровськ: «Сервіс-Центр «Альфа», т.:+380 (56) 776-01-50 • Донецьк: «Алекс-Моторс», т.:+380 (62) 312-75-03 • «Стрім Моторс», т.:+380 (62) 207-49-55, +380 (50) 368-30-00 • Житомир: «Опад», т.:+380 (412) 419-047 • Запоріжжя: «Альфа Плюс», т.:+380 (61) 289-05-74 • Івано-Франківськ: «Сага», т.:+380 (342) 50-80-85 • Луганськ: «Автогранд», т.:+380 (642) 50-72-70 • Львів: «Захід Моторс», т.:+380 (32) 297-62-97 • Маріуполь: «Алекс-авто», т.:+380 (629) 47-28-87, +380 (629) 47-34-47 • Миколаїв: «Леґіон Авто», т.:+380 (512) 76-70-70 • Мукачево: «Авто Інтернешнл Закарпаття», т.:+380 (3131) 324-06 • Одеса: «Інтер-Авто», т.:+380 (48) 700-22-42 • Полтава: «Автосервіс - Альянс», т.:+380 (532) 57-99-22 • Рівне: «Стронг С», т.:+380 (362) 64-20-94(91) • Севастополь: «Авто Інтернешнл Севастополь», т.:+380 (692) 67-27-07 • Симферополь: «Кримтаксосервіс», т.:+380 (652) 25-54-72 • Харків: «Акко Моторс», т.:+380 (57) 756-43-43, +380 (57) 756-44-00 • «Альфа-М Плюс», т.:+380 (57) 721-22-88, +380 (57) 721-22-99 • Херсон: «Авто Холдинг», т.:+380 (552) 413-413 • Хмельницький: «Автоцентр Статус Авто», т.:+380 (382) 700-492 • Черкаси: «Колос-Авто», т.:+380 (472) 63-96-12, +380 (67)-474-05-34 • Чернівці: «Вест Авто», т.:+380 (372) 585-215, +380 (372) 585-208

WWW.MAZDA.UA
Mazda. Zoom-Zoom.

УСЛУГИ ДЛЯ ФИЗЛИЦ

ДЕПОЗИТЫ



Повышенный личный интерес

Весь прошлый год украинские вкладчики пользовались возможностью заработать на депозитах. Их доходность продолжает оставаться высокой, что связано с дефицитом ликвидности. Банкиры прогнозируют, что в ближайшее время сохранят популярность среднесрочные вклады в национальной валюте.

ЕЛЕНА ГУБАРЬ

Основным источником фондирования украинских банков является внутренний розничный рынок. В прошлом году финучреждения привлекли у населения более 71 млрд грн. Банкиры не спешат снижать стоимость привлечения денег на внутреннем рынке. В начале прошлого года средняя доходность годового гривневого депозита составляла 19%, летом она снизилась до 17%. Однако сейчас происходит рост ставок, которые уже превысили 19% годовых. Речь идет о гривневых средствах, так как фактически все кредитование происходит именно в национальной валюте: в прошлом году общий портфель гривневых займов вырос на 87,8 млрд грн, тогда как в иностранной — всего на 8,7 млрд грн. «Некоторые крупные игроки несколько снизили ставки по всем валютам, очевидно, пока не испытывая проблем с ликвидностью. Менее крупные игроки зачастую сильно зависимы от крупных вкладчиков, которые в такие неспокойные времена предпочитают держать

сбережения при себе», — отмечает директор по развитию розничного бизнеса Банка Кредит Днепр Виталий Позняк.

Сейчас рыночная ситуация серьезно зависит от психологических факторов, в первую очередь опасений массового оттока средств с депозитных счетов. «Банки не спешат снижать ставки по вкладам, чтобы избежать оттока депозитов. Политический кризис,

беспорядки, девальвация гривны — все это явно не способствует стабилизации экономической ситуации в стране. Снижение депозитных ставок может исключить основной мотивационный аспект — высокую доходность, удерживающую пока граждан от массового снятия вкладов», — отмечает начальник управления анализа рисков банка «Финансовый партнер» Константин Гудзь.

В ближайшее время, очевидно, снижение депозитных ставок не произойдет. «На размеры ставок по депозитам влияет политиче-

ская ситуация в стране: как только она стабилизируется, ставки начнут плавно снижаться. Значительный рост доходности по депозитам маловероятен, поскольку на сегодняшний день ставки в национальной валюте и так достаточно высоки. Повышение, конечно, возможно, но скорее всего для депозитов сроком на один месяц, на уровне 1–3% годовых», — говорит заместитель директора департамента розничного бизнеса Пиреус Банка Катерина Винницкая. Участники рынка полагают, что стоимость ресурсов не будет значительно повышаться, так как это не позволит в необходимом объеме кредитовать экономику. «Размер ставок находится на психологическом максимуме, поэтому в ближайшие несколько месяцев не стоит рассчитывать на увеличение процентов по вкладам. Если и ожидается рост, то не более чем на 0,75–1,75 пункта в национальной валюте и на 0,15–0,45 пункта в иностранных валютах», — прогнозирует в свою очередь заместитель начальника отдела разработки пассивных банковских продуктов департамента розничного бизнеса Актабанка Александр

Поквартальная динамика стоимости гривневых депозитов в исследуемых банках, % Источник: «50 ведущих банков Украины»



Саламанин. Позволить себе дорогое финансирование смогут разве что учреждения, которые делают акцент на дорогом розничном кредитовании. «Ставки уже достигли предела. Их рост может привести только к убыткам финучреждений, поскольку, привлекая вклады под 28% годовых, зарабатывать смогут лишь те банки, которые активно выдают дорогие потребительские кредиты, а таких относительно немного», — отмечает Виталий Позняк. По данным рейтинга «50 ведущих банков Украины», стоимость потребительских кредитов сейчас находится в пределах 40–80% годовых.

КОРОТКАЯ ГРИВНА

Весь прошлый год наблюдалась тенденция к увеличению сроков вкладов. Сейчас доля депозитов, размещенных на период свыше одного года, составляет 13% от общего портфеля. В то же время наиболее популярны депозиты на короткий срок — 3–6 месяцев, по которым ставки достигают 27,5% годовых в национальной валюте и 12,5% годовых в долларах США. Если говорить о срочных депозитах сроком на год и более, то процентные ставки по ним колеблются в диапазоне 17,5–24% годовых», — отмечает начальник отдела разработки депозитных продуктов индивидуального бизнеса Имэксбанка Елена Новикова.

В последнее время отмечается некоторое сокращение сроков ресурсной базы. «Многие клиенты размещают средства на текущих счетах или оформляют краткосрочные депозиты в ожидании, пока ситуация стабилизируется. Что касается сроков, то вклады на 3 и 6 месяцев немногим более популярны, чем годовые депозиты. На вклады же в иностранной валюте наблюдается практически одинаковый спрос», — отмечает Екатерина Винницкая. «Тенденция последнего времени — рост популярности краткосрочных гривневых вкладов. В иностранной валюте большей популярностью пользуются долгосрочные вклады», — отмечает в свою очередь директор департамента розничного бизнеса Пивденкомбанка Светлана Мараховская.

Следует отметить, что усилия банковского сообщества и регулятора по популяризации гривневых депозитов наконец приносят результат. Доля вкладов в иностранной валюте сейчас снизилась до 42%. Впрочем, росту интереса граждан к гривневым сбережениям в большей мере способствовало не увеличение доверия к национальной валюте, а привлекательность ставок по таким вкладам. «Разница в 10 пунктов между процентными ставками по гривневым вкладам и депозитам в иностранной валюте является достаточным запасом доходности в случае возникновения валютных рисков», — говорит начальник управления розничного кредитования ВТБ Банка Ирина Горецкая. Сейчас разница в доходности валютных и гривневых депозитов составляет 11–12%. «Наиболее популярными на данный момент остаются депозиты в национальной валюте, хотя прослеживается тенденция к переводу гривневых депозитов в валютные. Ставки по депозитам в гривне достигают 24% годовых, что при условии де-

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «КЛАССИЧЕСКИЙ ДЕПОЗИТ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	СРЕДНЕГОДОВАЯ СТАВКА РАЗМЕЩЕНИЯ ДЕПОЗИТА	ПРИРОСТ ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ФИЗЛИЦ ЗА 2013 ГОД, МЛН ГРН	СООТНОШЕНИЕ РАЗМЕРА РЕГУЛЯТИВНОГО КАПИТАЛА К АКТИВАМ БАНКА (НОРМАТИВ НЗ, НЕ МЕНЕЕ 9%)
1	ПЛАТИНУМ БАНК	21,30%	1608,90	12,29%
2	ВИЭЙБИ БАНК	21,60%	4033,22	9,08%
3	ГОРОДСКОЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК	21,27%	954,85	11,25%
4	ДЕЛЬТА БАНК	20,25%	12782,87	9,80%
5	АЛЬФА-БАНК	20,65%	493,29	17,48%
6	БАНК РУССКИЙ СТАНДАРТ	21,20%	1002,23	14,91%
7	ПРИВАТБАНК	19,60%	20846,72	10,20%
8	ИМЭКСБАНК	20,80%	1812,30	13,09%
9	УКРПРОФБАНК	21,35%	322,80	16,53%
10	«НАДРА»	19,00%	3443,69	12,93%

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

Под классическим депозитом подразумевается стандартный (неакционный) вклад физлица на 20 тыс. грн на срок до 12 месяцев без права пополнения с выплатой процентов в конце срока. На местоположение банков в рейтинге влияли следующие показатели: среднегодовая процентная ставка; размер и порядок расчета комиссии за досрочное снятие средств; количество отделений банка, в которых можно снять вклад, открытый в другом отделении; абсолютный и относительный прирост депозитного портфеля физлиц в банке за 2013 год; значение норматива НЗ (соотношение размера регулятивного капитала к общим активам банка; должно быть не менее 9%), а также разница между среднегодовой процентной ставкой и среднегодовым значением UIRD (украинский индекс ставок по вкладам физлиц, рассчитываемый НБУ на основе данных, предоставляемых 20 крупнейшими банками по объему депозитного портфеля насе-

ния; в 2013 году среднегодовое значение UIRD составило 17,77%). Все банки, вошедшие в ТОП-10, привлекали срочные депозиты по ставкам выше среднерыночных. При этом в отдельных случаях такие высокие процентные ставки позволяли нивелировать влияние низких базовых нормативов адекватности капитала (близких к пороговым значениям). Решением экспертной комиссии из числа участников исследования были исключены три банка, в которых в марте 2014 года время была введена временная администрация, хотя, по данным за прошлый год, депозитные предложения двух проблемных банков позволяли им претендовать на места в финальной десятке. При этом в десятке было решено оставить несколько банков, которые законно занимали высокие позиции, но на момент сдачи номера уже несколько недель не проводили платежи, хотя не были официально признаны регулятором неплатежеспособными.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ ВКЛАД»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	СРЕДНЕГОДОВАЯ СТАВКА РАЗМЕЩЕНИЯ ДЕПОЗИТА	КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ БАНКА, В КОТОРЫХ МОЖНО СНЯТЬ ВКЛАД, ОТКРЫТЫЙ В ДРУГОМ ОТДЕЛЕНИИ	ПРИРОСТ ПОРТФЕЛЯ ВКЛАДОВ ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ ЗА 2013 ГОД, МЛН ГРН
1	«НАДРА»	15,2%	476	480,86
2	ФИДОБАНК	9,6%	0	337,92
3	ДЕЛЬТА БАНК	13,0%	245	1285,59
4	СБЕРБАНК РОССИИ	9,4%	210	889,18
5	ПРИВАТБАНК	8,5%	3194	3687,22
6	УКРГАЗБАНК	5,6%	0	211,86
7	«КИЕВСКАЯ РУСЬ»	12,0%	150	111,68
8	ПРАВЭКС-БАНК	13,0%	260	102,14
9	ОЩАДБАНК	7,0%	0	242,79
10	«ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»	10,2%	323	204,96

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

Под сберегательным вкладом для целей исследования подразумевается стандартный (неакционный) вклад физлица на текущий счет в сумме 20 тыс. грн. Такой вклад является бессрочным с повышенным процентом на остаток и привязан к пластиковой карте. При расчете данного рейтинга учитывались следующие показатели: среднегодовая процентная ставка; размер неснижаемого остатка; наличие возможности вносить и снимать средства посредством платежной карты; возможность автоматического перечисления процентов на платежную карту; количество отделений банка, в которых можно закрыть вклад, открытый в другом отделении; абсолютный и относительный прирост депозитного портфеля физлиц в банке за 2013 год; норматив НЗ (соотношение размера регулятивного капитала к общим активам банка; должно быть не менее 9%), разница между среднегодовой процентной ставкой и среднегодовым значением UIRD (украинский индекс ставок по вкладам физлиц, рассчитываемый НБУ на основе данных, предоставляемых 20 крупнейшими банками

по объему депозитного портфеля физлиц; в 2012 году среднегодовое значение индекса UIRD составило 17,76%). Лидерами рейтинга в этом году оказались как банки, предоставляющие повышенную ставку на рынке («Надра»), так и те, у которых одни из самых невысоких ставок на рынке (Укргазбанк, Ощадбанк). Стоит отметить, что каждое из учреждений, попавших в десятку, сумело привлечь на свои счета от 1% до 38% всего прироста депозитов банковской системы. Клиенты предпочитают хранить свои средства в надежных банках, предлагающих лучшие условия привлечения депозита. Однако, как показали события последних месяцев, все показатели надежности банков достаточно условны — временные администрации были введены в банках, предлагавших очень хорошие условия и имевших высокие значения базовых нормативов. Решением экспертной комиссии эти банки были исключены из числа участников исследования в соответствующих номинациях.

вальвации до 10% позволяет получить доходность», — говорит руководитель информационно-аналитического центра, начальник управления стратегического менеджмента банка «Юнисон» Ростислава Склиренко.

ПРОСТЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

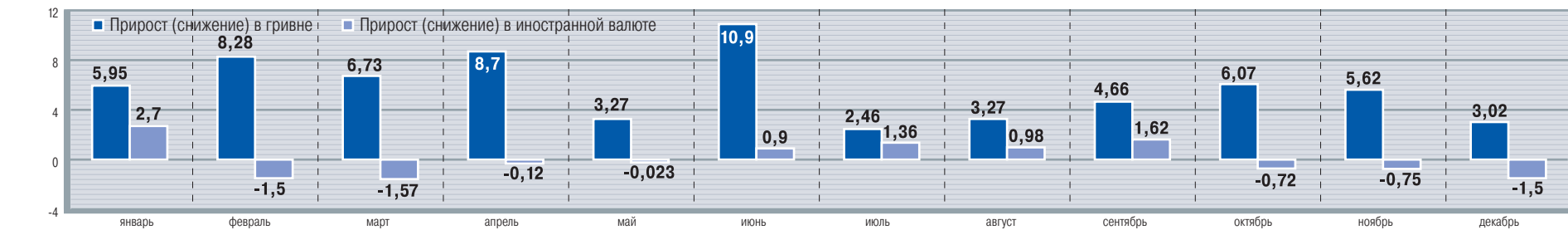
Банкиры отмечают, что на рынок практически не выводятся новые депозитные продукты. В основном предлагаются различные акции и программы лояльности.

«Появляются акционные предложения банков, что связано в первую очередь с сезонным фактором. В нынешних условиях также набирают популярность краткосрочные вклады или текущие счета с повышенной процентной ставкой», — говорит заместитель председателя правления Ощадбанка Антон Тютюн. Как правило, финучреждения варьируют условия размещения средств, меняя сроки и схемы выплаты процентов. «Вводятся сверхкороткие продукты — это своеобразные аналоги вкладов до востребования, но с более высокой ставкой», — поясняет начальник управления

розничных продуктов и перекрестных продаж Альфа-банка Елена Шостак. — Также в некоторых учреждениях продвигают накопительное страхование, оформив которое, клиент получает дополнительную страховую защиту и при этом не теряет доходность по вложенным средствам». Кроме того, все популярнее становятся онлайн-вклады, для оформления которых клиентам не нужно приходить в отделения. Банки внедряют дистанционное обслуживание, все большее распространение получает услуга круглосуточного доступа к счету, что позволяет оперативно управлять деньгами.

Помесячный прирост (снижение) объемов депозитных портфелей физлиц в течение 2013 года, млрд грн

Источник: НБУ



Большое повышение

«Если бы в стране все было спокойно, то ставки бы снижались»

ОТМЕЧАЕТ ГАЛИНА ЖУКОВА, ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ, ДИРЕКТОР ПО РОЗНИЧНОМУ БИЗНЕСУ И СЕТИ КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНКА



НИКОЛАЙ ЧЕСТИН

К — Как бы вы охарактеризовали динамику депозитных ставок в 2013 году?

— Банки начали снижать ставки в феврале, в мае-июне тенденция продолжилась, а в сентябре наблюдался небольшой рост доходности. Мы, как и большинство банков с европейским капиталом, сдержали свое слово и с 2012 года не поднимали ставки по депозитам слишком высоко. На самом деле удорожание вкладов в первую очередь отражает необходимость в ресурсах у конкретных банков, а не ситуацию на рынке в целом. В иностранные кредитные учреждения вкладчики приносят депозиты и без 25% годовых: клиентам необходима не быстрая прибыль, а надежность. В то же время есть банки, основной деятельностью которых является потребительское кредитование, поэтому они могут позволить себе предлагать вкладчикам высокую доходность: их маржа все равно остается на высоком уровне. Но универсальные учреждения, такие как мы, кредитуют также и корпоративный сектор. Соответственно, нам приходится следить за общей стоимостью клиентских ресурсов, и мы не можем позволить себе привлекать депозиты под 25–26%.

— Усиливается ли конкуренция со стороны банков, предлагающих высокую доходность по вкладам?

— Безусловно, и лично меня такая конкуренция очень беспокоит, потому что такие высокие ставки не идут на пользу ни экономике, ни населению. В краткосрочной перспективе кто-то может выиграть от высокой доходности депозитов, но в дальнейшем такая ситуация оборачивается проблемами в экономике. Поэтому очень расстраивает уход из Украины европейских банков, которые пытались развивать здесь цивилизованную концепцию банкинга.

— Как будут меняться депозитные ставки в ближайшее время?

— Все будет зависеть от ситуации в стране. Мы не можем разделять политику и экономику. Если бы в стране все было спокойно,

ГАЛИНА ЖУКОВА

Родилась в Киеве. В 1997 году окончила Киевский национальный экономический университет, получив квалификацию магистра экономики по программе «Управление международным бизнесом». С 1998 по 2006 год в «Райффайзенбанк Украина» прошла путь от экономиста до заместителя директора по работе с частными клиентами Киевской региональной дирекции. В течение 2006 года была руководителем сети продаж в банке «Мрия» (сейчас — ВТБ Банк). С января 2007 года работает в Креди Агриколь Банке, где сначала возглавляла управление сетью продаж, а с декабря 2008 года занимает пост члена правления, ответственного за управление розничным бизнесом и сетью банка.

то ставки бы сейчас снижались. Однако так как мы не понимаем пока, что будет происходить на политической арене в дальнейшем, то делать какие-либо прогнозы очень сложно. На стабильном рынке чем больше срок вклада, тем выше ставка по нему. Но когда у банков есть проблемы с ликвидностью, это правило не работает. Кредитные учреждения готовы заплатить высокую ставку по депозиту на три месяца, но они не будут удерживать такую доходность на протяжении года. Ситуация рано или поздно стабилизируется. А если через 3–4 месяца клиентам можно будет предложить более низкую ставку, то нет смысла привлекать дорогой ресурс на длительный срок.

— Какова, на ваш взгляд, вероятность развития кризисного сценария, когда банки, привлекающие дорогие ресурсы, не смогут рассчитывать с вкладчиками?

— У кого бы банки ни привлекали средства — у населения, предприятий или на межбанке, их стои-

мость влияет на доходность банка, а не на его ликвидность или платежеспособность.

— Что должно произойти, чтобы ставки по депозитам начали снижаться?

— Во-первых, должна стабилизироваться ситуация в стране. Во-вторых, все банки должны осознать, что нельзя привлекать депозиты под 25% и рассчитывать при этом на активизацию кредитования корпоративного сектора. Ситуация, когда одни банки привлекают средства под 15%, а другие — под 25%, очень дестабилизирует финансовую систему. Ни в одной европейской стране нет такого большого разрыва между ставками различных кредитных учреждений. Украине необходима совокупность законодательных и рыночных механизмов, которая приведет к становлению цивилизованной открытой банковской системы. Это задача не нескольких месяцев.

— Какие депозиты сейчас пользуются наибольшим спросом у населения?

— Сейчас в большей степени популярны срочные депозиты, проценты по которым выплачиваются в конце срока. Такие вклады наиболее доходные. Кроме того, востребованы накопительные депозиты с возможностью пополнения. Ставка по ним немного ниже, чем по классическим вкладам. Украинцам до сих пор интересны сберегательные депозиты, но скорее не из-за доходности, а из-за их гибкости: в любой день можно снять практически все средства за исключением минимальной суммы. Фактически это текущий счет с повышенным процентом на остаток.

— Банки заинтересованы в удлинении ресурсной базы. Насколько это удается в нынешних условиях?

— Население является основным источником финансирования банков, поэтому все кредитные учреждения стремятся удлинить срок своих пассивов: короткие вклады несут большие проблемы для балансов банков. Сейчас наиболее популярными являются трехмесячные и шестимесячные депозиты. Клиенты беспокоятся, что будет дальше, поэтому не готовы вкладывать на более длительные сроки. Во время предыдущих кри-

зисов появлялись очень короткие депозиты, например на неделю или 10 дней. Пока я не заметила массового появления таких продуктов на рынке.

— А какие новые депозитные продукты появились на рынке в прошлом году?

— Ничего принципиально нового клиентам не предлагалось. Все типы депозитов придуманы уже давно. В основном банки продвигают классические продукты, варьируются только сроки размещения и периодичность выплаты процентов. Сейчас некоторые кредитные учреждения предлагают клиентам при открытии депозита заключать договоры страхования жизни. Мы тоже движемся в этом направлении.

— В какой валюте граждане предпочитают хранить деньги?

— Клиенты предпочитают размещать средства в нескольких валютах. В банке с европейским капиталом валюту можно разместить под 5%, а гривну — под 17%. Большая часть средств населения размещена в национальной валюте. Из иностранных валют предпочтение отдается долларам США. Доля вкладов в евро намного меньше: ставки по таким депозитам очень низкие.

— Какими инвестиционными инструментами, кроме депозитов, интересуются состоятельные украинцы?

— На нашем рынке особого разнообразия инструментов нет. Если раньше можно было инвестировать в ценные бумаги и инвестиционные фонды, то сейчас это направление практически не работает. Поэтому состоятельные клиенты вынуждены размещать средства на банковских счетах, хотя можно найти инструменты с более высокой доходностью, но и риски, соответственно, будут более высокими.

— Как вы относитесь к идее запрета на досрочный возврат вкладов?

— Это не рыночный метод работы. Он является крайней мерой и может применяться только в том случае, если действительно появится угроза для всей банковской системы. Однако если с ситуацией можно справиться другими методами, то вводить мораторий на досрочное расторжение депозитных договоров нельзя: это подорвет доверие населения к банкам.

— Что сейчас следует делать банкам для повышения доверия вкладчиков и привлечения новых клиентов?

— Банки должны участвовать в финансовом образовании граждан. Активной маркетинговой политики по продвижению депозитных продуктов уже недостаточно. Клиентам необходимо объяснять, как функционируют банки и на чем держится их финансовая стабильность. Например, вкладчики должны понимать, что чем выше показатель адекватности капитала, тем надежнее банк. К выбору кредитного учреждения нужно подходить осознанно. Безусловно, разобраться в балансах банков очень сложно, однако клиенту необходимо знать, кто является акционером банка, какова его репутация, как долго он работает в Украине, какая у него сеть отделений и какие финансовые показатели.

FREYWILLE



FREYWILLE.COM | ВІДЕНЬ

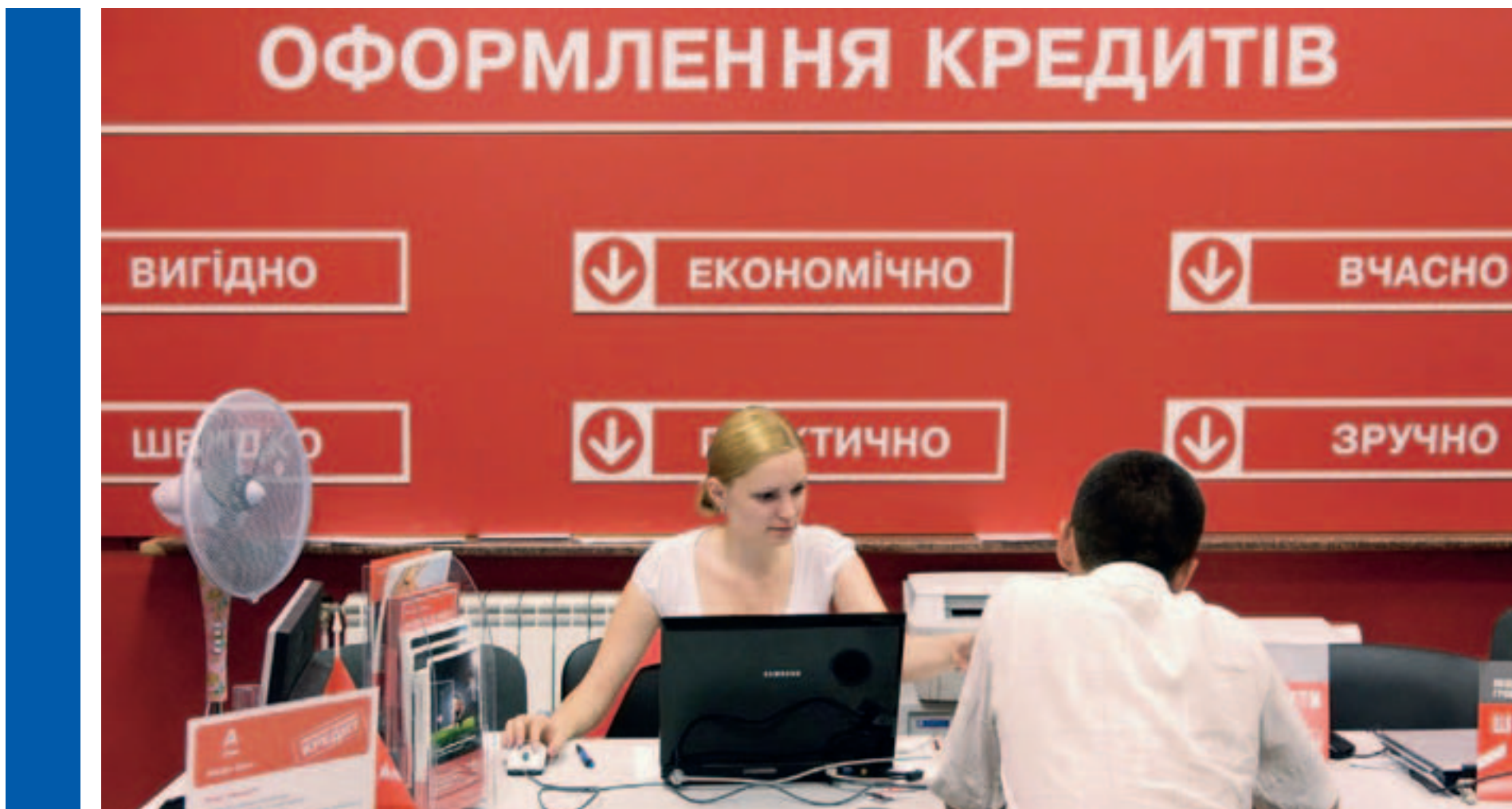
КИЇВ вул. Гетьмана, 6, ТЦ «Більшовик»
вул. Червоноармійська, 46

ОДЕСА вул. Катерининська, 29



УСЛУГИ ДЛЯ ФИЗЛИЦ

КРЕДИТЫ



Деньги в лицах

Вектор развития рынка розничных кредитов в минувшем году был предопределен: стагнация ипотеки и сегмента автокредитования вынуждали банки агрессивнее продвигать беззалоговые займы. Почти 5 млн выданных кредитов наличными и кредитных карт помогли банкам впервые после кризисного 2009 года остановить сужение розничного портфеля — он даже вырос на 3,1%. Потенциал рынка огромен, отмечают банкиры, но темпы роста будут сдерживать негативные экономические процессы, в частности ухудшение платежной дисциплины заемщиков.

ВЯЧЕСЛАВ САДОВНИЧИЙ

Дорогостоящие гривневые ресурсы, привлекаемые у населения на короткий срок, стимулировали банки усилить розничное кредитное направление. Физические лица к концу 2013 года, по данным Национального банка, нарастили задолженность перед банками в национальной валюте на 22,5 млрд грн (+22,6%) — до 122 млрд грн. Валютный портфель ипотеки и автокредитов гасился и списывался — в результате он сократился еще на 16,8 млрд грн (–20,2%), до 66,8 млрд грн. Поэтому именно бум гривневой розницы позволил прервать четырехлетний период сокращения совокупного розничного портфеля и на пятый год кризиса обеспечить его прирост — на 5,7 млрд грн, или 3,1%.

Потребительские кредиты на срок до года, на который в основном берутся карточные займы, кредиты наличными и ссуды на покупку бытовой техники, показали наибольший прирост — 15 млрд грн. Портфель автокредитов рос медленней: займы, выданные на срок от одного года до пяти лет, увеличились на 5,88 млрд грн. Ипотечный портфель продолжил сокращаться — объем ссуд на срок свыше пяти лет уменьшился на 8,5 млрд грн. «В 2013 году можно отметить достаточно высокую активность банков, по крайней мере, в четырех направлениях потребительского кредитования: финансирование

покупок в магазинах, кредиты наличными, автокредиты и кредитные карты, — говорит директор департамента продуктов для частных клиентов Райффайзен Банка Аваль Евгений Демянов. — Присутствие банков в этих сегментах было неодинаковым: как правило, банки выбирали один-три приоритетных направления, на которых акцентировали свое внимание».

КАРТОЧНОЕ ДЕЛО

Своим флагманским бланковым продуктом банкиры сделали кредитные карты. После консолидации рынка в 2012 году, когда сократилось как общее количество платежных, так и кредитных карт (–103 тыс. шт.), в минувшем году банки нарастили их эмиссию. Прирост кредиток, по данным Нацбанка, составил 716 тыс. шт., или

почти 10%, — до 8,8 млн шт. Выпуском кредитных карт занималось три десятка банков. «Повышение конкуренции не привело к снижению стоимости кредитных карт, главным образом, из-за стабильно высокой стоимости ресурсов на протяжении всего года и высокого риск-аппетита ряда участников рынка», — отмечает господин Демянов. Если в 2012 году диапазон эффективной процентной ставки составлял 20–60% годовых, то спустя год он повысился до 30–80%. В среднем банки зарабатывали 44% годовых, если заемщики не успевали гасить кредит в грейс-период. Как и прежде, максимальный период нулевой ставки составлял до 60 дней.

При этом банки активнее продвигали кредитные карты без грейс-периода, когда процент за пользование средств >>>

GLENMORANGIE

SINGLE MALT SCOTCH WHISKY



Чим вищі перегінні куби,
тим вишуканіший смак односолодового віскі.

Наші перегінні куби — найвищі у Шотландії.

Майстерність,
що перевершує сподівання.

Glenmorangie, односолодовий шотландський віскі регіону Хайлендс, вміст спирту 40 % об.

Гленморанджі

НАДМІРНЕ СПОЖИВАННЯ АЛКОГОЛЮ ШКІДЛИВЕ ДЛЯ ВАШОГО ЗДОРОВ'Я

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «КРЕДИТ НАЛИЧНЫМИ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	СРЕДНЕГОДОВАЯ ЭФФЕКТИВНАЯ СТАВКА	МАКСИМАЛЬНЫЙ СРОК ЗАЙМА, МЕСЯЦЕВ	МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА ЗАЙМА, ГРН	ОБЯЗАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СПРАВКИ О ДОХОДАХ	ГОТОВНОСТЬ БАНКА УЧИТЫВАТЬ НЕПОДТВЕРЖДЕННЫЕ ДОХОДЫ
1	АЛЬФА-БАНК	38,31%	60	212 000	нет	да
2	БАНК РЕНЕССАНС КАПИТАЛ	53,70%	60	150 000	нет	да
3	ДЕЛЬТА БАНК	50,00%	60	100 000	нет	да
4	ОТП БАНК	39,70%	60	250 000	нет	нет
5	ПЛАТИНУМ БАНК	43,32%	36	150 000	да	да
6	ИМЭКСБАНК	65,00%	72	350 000	нет	да
7	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	44,00%	48	50 000	нет	да
8	ПУМБ	54,00%	36	50 000	нет	да
9	БАНК РУССКИЙ СТАНДАРТ	58,51%	36	25 000	да	да
10	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	49,51%	48	100 000	да	нет

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ -50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ-

При расчете данного рейтинга учитывались следующие показатели: среднегодовая процентная ставка; перечень документов, необходимых для получения займа; среднее время оформления кредита; максимальный срок, на который может быть выдан заем; максимальная сумма кредита; обязательность предоставления справки о доходах; готовность банка учитывать неподтвержденные доходы; количество клиентов, воспользовавшихся услугой в 2013 году; доля отказов в выдаче кредита; количество точек, в которых предлагается услуга; абсолютный и относительный приросты кредитного портфеля физлиц за 2013 год. Наиболее активно развивал данное направление Банк Русский Стандарт, кредитные предложения которого были доступны в 9 тыс. точек продаж. Каждый четвертый

начислялся с первого дня использования денег. Экономия клиента в этом случае состоит в нулевой комиссии за обналичивание карты. Такой продукт банки продвигали в том числе с целью перевести на кредитные карты клиентов, которые привыкли брать кэш-кредиты или займы на покупку бытовой техники. Замена инструмента кредитования была возможна без значительных потерь прибыли, поскольку средняя эффективная процентная ставка кэш-кредитов была всего на 4 процентных пункта выше, чем по картам — 47,5%. Клиентов привлекали к использованию карты за счет внедрения функции рассрочки и увеличения доступных для расходования средств. Три десятка эквайеров предлагали карты как с лимитом всего в 5 тыс. грн, так и с верхней планкой в 500 тыс. грн. По словам руководителя управления по работе с платежными картами Юнион Стандарт Банка Сергея Чернова, клиент почти всегда может рассчитывать на получение хотя бы минимального кредитного лимита, но в банках процент отказа в выдаче кредитной карты может достигать 20–40%. «Основных причин отказа несколько: сумма займа слишком высокая по отношению к доходам клиента, плохая кредитная история, клиент относится к высоко рисковому категории заемщиков, нет подтверждения доходов», — поясняет он.

Перевод на кредитную карту остальных двух сегментов беззалогового кредитования не будет быстрым, отмечают бан-

киры. «Основное население страны пока ни технически, ни морально не готово уйти полностью от наличных. В небольших городах по-прежнему главенствует кэш, который и понятней, и проще для этой целевой аудитории», — говорит начальник управления разработки и поддержки продуктов Платинум Банк Ольга Пархоменко.

Ключевые характеристики сегмента кэш-кредитов все больше сближаются с условиями выдачи кредитных карт. Среди 37 банков, предоставляющих наличные в долг, есть возможность взять средства на максимальную сумму от 10 тыс. до 350 тыс. грн. Получить такой кредит несложно — десять банков готовы не только выдавать кэш-кредиты без справки о доходах, но и учитывать неподтвержденные доходы. «Чем больше сумма кредита, тем выше будут требования банка, а установить кредитный лимит в несколько тысяч гривен банк может и без документа, подтверждающего доходы клиента», — считает господин Чернов.

Несмотря на то что карты и кэш-кредиты остаются похожими видами кредитования, банки предпочитают делать ставку на один из них, а не на оба сразу.

потребительский кредит выдавался этим банком. Но при этом «Русский Стандарт» выдавал лишь небольшие займы (максимальная сумма ограничена 25 тыс. грн) и по показателю прироста кредитного портфеля физлиц оказался лишь на шестом месте. Итоговое девятое место банка в рейтинге объясняется также высокой стоимостью кредита и большим количеством отказов в выдаче кредита. Кроме банков, попавших в этом году в лидеры, наиболее активно выдавали наличные также Таскомбанк, ВТБ Банк, Фидобанк, Правэкс-банк, «Клиринговый дом», «Киевская Русь», Всеукраинский банк развития и Украин-банк. Всего более 1,7 млн человек в 2013 году воспользовались этой услугой.

Пятерки лидеров этих сегментов совпали лишь на 20% (в оба топ-5 вошел Альфа-банк). Их перспективы значительны — рынок розничного беззалогового кредитования может расти на 50% в год, говорят банкиры. «Это означает, что он еще не насыщен и будет продолжать расти до момента насыщения. Наступит этот момент в 2014 или в 2015 году, пока неизвестно. Со стороны населения спрос на такие кредиты остается высоким. Если судить по рынкам стран-соседей, например России, такой спрос может продолжаться еще несколько лет», — объясняет начальник департамента развития розничного бизнеса Дельта Банка Максим Мироненко. Учитывая эти перспективы, банки не спешат сворачивать агрессивные маркетинговые и рекламные кампании.

Прошлый год также ознаменовался активным развитием продажи розничных продуктов других банков за комиссию: нередко банки предоставляли своим клиентам предложения сразу 5–10 других учреждений. Такой канал продаж пока используется только для выдачи кэш-кредитов, кредитные карты через банки-агенты не продвигаются. «Продажа розничных продуктов других банков — бизнес выгодный как для владельца продукта, так и для продавца. Банк, реализующий свои продукты силами банка-продавца, расширяет сеть продаж без физического создания новых точек. Партнер же зарабатывает коммиссионный доход, не прибегая к наращиванию портфеля кредитов, а значит, не

берет на себя кредитные и операционные риски, риски ликвидности, — говорит начальник управления розничного кредитования ВТБ Банка Ирина Горецкая. — Банки-продавцы чаще всего имеют развитую сеть отделений и квалифицированный персонал, но испытывают проблемы с ресурсами и посредством продажи продуктов других банков поддерживают эффективность своей сети». При этом кэш-кредиты, несмотря на полученный таким образом больший охват аудитории, остаются в тени рынка кредитных карт — количество новых ссуд наличными почти вдвое уступало количеству клиентов, которые получили кредитные карты (3,3 млн новых карт.)

МЕДЛЕННОЕ ЗАЖИГАНИЕ

Рынок автокредитов оказался в сложной ситуации. Общий объем продаж новых легковых автомобилей, по данным ассоциации «Укравтопром», в 2013 году сократился на 10,2%, или 24,3 тыс. шт. — до 213,3 тыс. шт. В десятке самых популярных марок выросли продажи только двух брендов, больше всего — Geely (+36%). Ключевыми факторами, которые повлияли на динамику продаж, стали меры государственного регулирования: повышение импортной пошлины с 14 апреля и введение утилизационного сбора с 1 сентября. Вместе со снижением автопродаж сократилась и доля автомобилей, купленных в кредит, — с 20% до 16,3%. При этом, несмотря на присутствие в сегменте сразу четырех >>

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «АВТОКРЕДИТ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	СРЕДНЕГОДОВАЯ ЭФФЕКТИВНАЯ СТАВКА	НАЛИЧИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПОРУЧИТЕЛЬСТВА	МАКСИМАЛЬНЫЙ СРОК ЗАЙМА, ЛЕТ	ШТРАФ ПРИ ПРОСРОЧЕННОМ ПОГАШЕНИИ КРЕДИТА
1	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	18,60%	нет	7	Пеня в размере двойной учетной ставки НБУ от несвоевременно оплаченной суммы за каждый день просрочки
2	УКРСОЦБАНК	20,61%	нет	7	Пеня в размере двойной учетной ставки НБУ от несвоевременно оплаченной суммы за каждый день просрочки
3	ПРАВЭКС-БАНК	18,60%	нет	7	0,1% от суммы неоплаченной задолженности за каждый календарный день просрочки
4	УКРГАЗБАНК	20,28%	да	7	Процентная ставка на остаток просроченной задолженности увеличивается на 5%
5	ВТБ БАНК	21,61%	нет	7	0,5% от суммы неоплаченной задолженности за каждый календарный день просрочки
6	ПУМБ	21,08%	нет	7	Двукратный размер стандартной процентной ставки
7	ПРИВАТБАНК	25,45%	нет	5	0,15% от суммы просроченного платежа, но не менее 1 грн за каждый календарный день просрочки
8	АЛЬФА-БАНК	21,08%	нет	7	100 грн за каждую просрочку платежа. Если просрочка платежа длится пять и более календарных дней, дополнительно оплачивается штраф в размер 300 грн
9	ДЕЛЬТА БАНК	21,00%	нет	7	1% от суммы неоплаченного платежа за каждый день просрочки
10	ОЩАДБАНК	19,90%	нет	7	Пеня в размере двойной учетной ставки НБУ от несвоевременно оплаченной суммы за каждый день просрочки

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ -50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ-

В исследовании услуг кредитования под покупку автомобилей у банков запрашивался стандартный набор параметров. Изучался заем на покупку нового автомобиля иностранного (но не российского и не китайского) производства на сумму 100 тыс. грн на срок от трех лет. При расчете рейтинга использовались следующие показатели: среднегодовая эффективная ставка; минимальный первоначальный взнос (в % от суммы покупки); максимальный срок займа; коэффициент покрытия (соотношение первого платежа по кредиту к сумме доходов семьи заемщика); обязательность поручительства; готовность банка учитывать неподтверж-

денные доходы; размер штрафа при несвоевременном погашении; время оформления кредита; абсолютный и относительный приросты кредитного портфеля физлиц банка за 2013 год. Во внимание принимались также количество аккредитованных автосалонов-дилеров, с которыми сотрудничает банк, и количество автомобильных брендов, представленных в этих автосалонах. Одним из определяющих факторов, влиявших на месторасположение банков в рейтинге, стало количество клиентов, воспользовавшихся услугой автокредитования в прошлом году. Согласно данным анкет, было продано в кредит более 35 тыс. автомобилей.



mazda

zoom-zoom

SKYACTIV
TECHNOLOGY



Mazda
КРОК У МАЙБУТНЄ

www.mazda.ua

Мазда. Зум-Зум. Скайактив технології.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «КАРТОЧНЫЕ КРЕДИТЫ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА ЗАЙМА, ГРН	Льготный период без начисления процентов, дней	Штраф за несвоевременное погашение кредита
1	ПРИВАТБАНК	20 000	до 55	50 грн за каждый факт возникновения просрочки по кредиту или процентам на сумму от 100 грн (при возникновении просрочки второй месяц подряд и более — штраф 100 грн)
2	ДЕЛЬТА БАНК	100 000	55	75 грн
3	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	50 000	до 57	1% от суммы просроченного платежа, минимум 50 грн
4	АЛЬФА-БАНК	75 000	50	50 грн за каждый факт возникновения просрочки (несвоевременное внесение суммы минимального платежа); в случае если сумма просроченной задолженности не погашена на протяжении пяти календарных дней — штраф 150 грн
5	«ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»	50 000	60	1% от суммы минимального обязательного платежа
6	ПУМБ	50 000	46	При сумме задолженности больше 100 грн оплачивается неустойка в размере 100 грн (с 7-го дня возникновения просроченной задолженности); с 61-го дня возникновения просрочки — неустойка 200 грн
7	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	20 000	до 55	50 грн за каждый факт возникновения просроченной задолженности
8	ОТП БАНК	20 000	55	50 грн
9	ВТБ БАНК	300 000	45	Повышенная процентная ставка (60%) на сумму просроченного платежа
10	УКРСОЦБАНК	50 000	до 45	Ставка повышается до 60% в гривне и 48% в иностранной валюте

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

В рамках данного рейтинга исследовались услуги по предоставлению банками кредитов по картам уровня не выше Visa Classic / MasterCard Standart на потребительские цели. Овердрафты по зарплатным картам не учитывались. При составлении рейтинга учитывались следующие критерии: средняя за год эффективная ставка, максимальная сумма займа, льготный период без начисления процентов, размер штрафов при несвоевременном погашении, количество торговых точек, в которых активно предложение услуги, количество новых клиентов, воспользовавшихся услугой, а также абсолютный и относительный прирост кредитного портфеля физлиц за 2013 год. Один из важных показателей для карточных кредитов — наличие и продолжительность так называемого грейс-периода (срока, в течение которого банк не взимает проценты за пользование кредитными средствами). Абсолютное большинство участников иссле-

дования декларировали грейс-период сроком до 55–57 дней. Следует отметить, что речь идет именно о максимальных значениях, поскольку банки используют определение «до определенного числа месяца, следующего за месяцем, в котором были использованы кредитные средства». То есть дата окончания грейс-периода по займам, взятым в начале и в конце одного месяца совпадает, фактическая же его продолжительность может отличаться более чем в два раза. Сложные системы погашения кредита и высокие штрафы при возникновении задолженности — основные наряду со стоимостью займа факторы, на которые заемщикам следует обращать внимание.

По данным 32 банков, декларирующих продажу карточных кредитов, этой услугой в прошлом году воспользовались 3,35 млн клиентов.

десятков игроков, рынок остался концентрированным: если в 2012 году на тройку лидеров приходилось 56% выданных автокредитов, то в минувшем году — 52,4%. «Остались те же основные игроки, что всегда присутствовали в данной конкурентной среде, особых резких скачков в ставках либо других параметрах кредитования не наблюдалось», — отмечает госпожа Горецкая.

По мнению директора департамента альтернативных каналов продаж Дельта Банка Константина Кошеленко, поскольку введение утилизационного сбора и специальной пошлины привело к подорожанию автомобилей, типичный профиль покупаемого автомобиля изменился условно с Hyundai Accent на Lanos. И хотя подорожание автомобилей заставило клиентов присматриваться к менее функциональным моделям, средняя сумма кредита все же выросла: по оценке Ирины Горецкой — на 11%, до 150 тыс. грн.

Нулевые взносы предлагало всего три банка, у большинства остальных минимальный первоначальный взнос был установлен на уровне 10–15%, лишь изредка достигая 40%. При этом по отдельным программам авансовый платеж мог быть установлен выше. Чуть меньше половины игроков — 16 банков — учитывали неофициальные заработки. «Сейчас банки более лояльно относятся к дополнительным доходам», — говорит господин Кошеленко. При этом пять банков были настолько осторожны, что просили клиентов найти поручителя. Максимальные сроки кредитов не изменились — от 2 до 7 лет. «Снижать данные требования мы не хотим, так как считаем это очень рискованно, не совсем правильно и дорого для клиента», — поясняет директор департамента продаж через альтернативные каналы и партнеров Кредит Агриколь Банка Роман Бунич.

Принцип «чем выше первоначальный взнос и меньше срок кредита, тем он дешевле» сохранялся, хотя стоимость автокредитов оставалась высокой. В среднем банки устанавливали по кредитам эффективную процентную ставку на уровне 25%, но разброс предложений был широким — от 11% до 55%. «Мы не увидели качественных изменений продуктов автокредитования, так как все были сосредоточены на удержании доли рынка», — рассказывает господин Бунич. При этом неценовые условия кредитования достигли оптимальных значений еще в начале года. «Их изменение — увеличение срока либо снижение размера первоначального взноса — приведет к дополнительному риску кредитующего учреждения, что в свою очередь спровоцирует увеличение процентной ставки», — прогнозирует госпожа Горецкая.

Пиковые периоды роста уровня отказов в выдаче новых автокредитов в 2013 году пришлось на апрель и август. «По новому портфелю доля проблемных кредитов не превышала 1,5%. Доля отказов существенно не изменилась и остается в пределах 17%. Основные причины отказа — наличие просроченной задолженности по другим кредитным продуктам, плохая кредитная история клиента», — говорит руководитель бизнеса «Потребительское кредитование» ПриватБанка Андрей Ковтун.

Среди ключевых изменений на рынке автокредитования господин Ковтун назвал увеличение доли лизинговых сделок и пе-

ресмотр программ страхования. «С июня мы перешли на ежемесячную оплату страховки КАСКО, в декабре вообще эту страховку сделали добровольной для клиентов, которые вносят более 20% стоимости автомобиля», — отмечает господин Ковтун. Среднее количество аккредитованных при банках страховых компаний вернулось к уровню 2012 года — 12, хотя в минувшем году их было 16.

Работа в сегменте кредитования покупки б/у автомобилей станет одним из способов поддержать продажи автокредитов ввиду сокращения рынка новых автомобилей. «После увеличения стоимости импортируемых автомобилей цена на б/у транспортные средства не претерпела изменений. Те, кто копил на новый автомобиль, столкнулись с увеличением цен, поэтому обратились к рынку б/у автомобилей», — объясняет Ирина Горецкая. Основные ожидания рынка в текущем году связаны с отменой дополнительных пошлин. «Мы все-таки надеемся, что рынок не упадет ниже 200 тыс. новых авто. В текущей ситуации рост вряд ли возможен, очень хочется надеяться на отсутствие дальнейшего падения», — говорит господин Бунич.

ДОЛГОВАЯ ПЕРСПЕКТИВА
Сохранение высокой стоимости депозитов (до 18–20%) не будет мешать развитию розничного кредитования, в котором эффективная ставка уже несколько лет составляет 45–55% годовых. Но риски есть и в этом сегменте. «Доходность бланкового кредитования позволяет наращивать портфель даже на фоне дорогих ресурсов. Однако в условиях политического кризиса качество такого портфеля снижается. Сегодня многие розничные банки констатируют стремительное ухудшение платежной дисциплины заемщиков — физлиц. Этот фактор банки будут учитывать, пересматривая формулы скоринговых мо-

делей», — считает заместитель председателя правления Банка Национальный кредит Людмила Мищук.

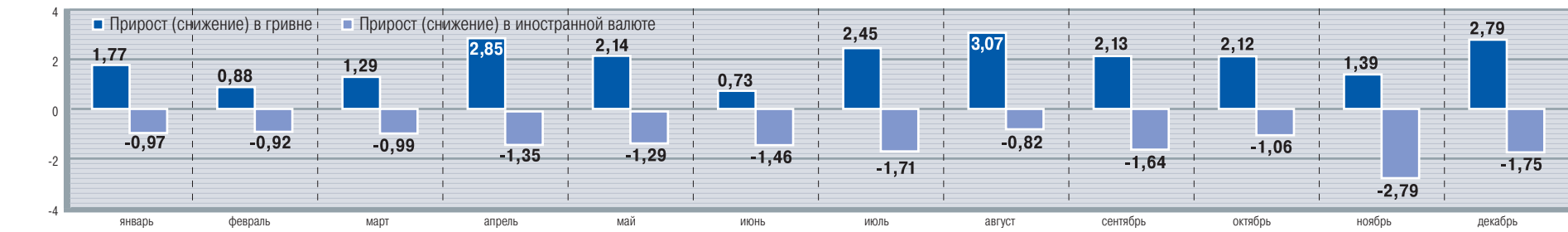
Кроме фактора цены, важно учитывать и потенциал развития рынка. «Лишь 60% украинцев пользуются платежными картами, менее половины сельского населения и пенсионеров, а также лишь 14% молодежи до 20 лет используют банковские услуги», — говорит директор по управлению рисками банка «Надра» Елена Домуз. Нынешний уровень розничного кредитования она называет умеренным: количество держателей кредитных карт составляет в Украине около 15% населения, по сравнению с 30% в Польше и до 300% в Великобритании и США.

Ожидания на 2014 году банкиров сдержанные. «Стоимость кредитов будет зависеть от стоимости депозитов населения и уровня добросовестности заемщиков», — напоминает Евгений Демянов. Портфель потребительских кредитов в гривне продолжит расти, но инфляция, девальвация и секвестр бюджета могут привести к сокращению потребительского спроса и, как следствие, снизить готовность украинцев брать кредиты.

Динамика развития рынка кредитных карт, по прогнозам банкиров, в 2014 году будет значительно выше динамики других сегментов. «Это связано с тем, что рынок кэш-кредитов начал развиваться раньше и, как следствие, более насыщенный. Эволюционно за POS-кредитами идут кэш-кредиты, а за ними — кредитные карты. Еще в 2012 году кредитная карта была всего лишь у каждого десятого украинца — постепенная адаптация клиентов к этому продукту приведет к широкому распространению кредитных карт», — говорит госпожа Горецкая. — В 2014 году в сегменте беззалогового кредитования следует ожидать обострения конкуренции и, как следствие, внедрения новых программ лояльности».

Помесячный прирост (снижение) объемов кредитных портфелей физлиц в течение 2013 года, млрд грн

Источник: НБУ



Удобные деньги

«Основная доля транспортных средств, которые приобретаются в кредит, всегда приходилась на автомобили низкого и среднего класса»

УТВЕРЖДАЕТ СТАНИСЛАВ ШЛАПАК, ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ УКРГАЗБАНКА

Р — Рынок новых автомобилей в прошлом году лихорадило из-за дополнительной пошлыны на импортные автомобили, введения утилизационного сбора, а также снижения спроса со стороны населения. Как 7-процентное падение автопродаж отразилось на сегменте автокредитования?

— Прошлый год можно разделить на несколько периодов. В частности, было зафиксировано два подъема, которые сменялись почти полным штилем. Например, в марте–апреле, пока не были введены импортные пошлины, активность на рынке была очень высокой. Май и июнь стали мертвым сезоном. После этого рынок опять ожил: клиенты пытались успеть купить автомобиль до введения утилизационного сбора, который вступил в силу в сентябре. В результате август был очень насыщенным месяцем для банкиров. А потом опять наступил штиль. В предыдущие годы сезонный рост рынка можно было наблюдать в ноябре–декабре, когда многие дилеры распропадавали свои складские запасы и готовились к новым поставкам. Но в прошлом году этого не произошло из-за обострения политической обстановки в стране. По итогам года мы сумели увеличить портфель автокредитов на 29% за счет активизации работы с системными автосалонами корпорации «Укравто», компаний «Богдан-Авто» и АИС, а также внедрения ряда успешных совместных акций со страховыми компаниями.

— Можно ли говорить о том, что рынок автокредитования достиг насыщения, поэтому рост портфеля в ближайшие годы будет на уровне 5–10%?

— Я считаю, что говорить о насыщении рынка автокредитования еще рано. Если вспомнить докризисный 2008 год, то, по данным «Укравтопрома», тогда в кредит было продано 493 тыс. автомобилей из 705 тыс. общего количества продаж. Доля кредитных новых транспортных средств достигала 70%. В 2013 году было продано почти 233 тыс. новых автомобилей, а доля кредитных авто составила 15–20%. В текущем году резкого роста объемов автокредитования, как мне кажется, ожидать не стоит. Ситуация на рынке будет зависеть от целого ряда макроэкономических показателей и покупательной способности населения. Ввиду политической и экономической нестабильности сейчас динамику рынка достаточно сложно спрогнозировать, но рост на 5–10% выглядит достаточно реалистично.

— Раньше банки делали акцент на кредитовании покупки новой техники, а теперь все чаще продвигают программы финансирования б/у и залоговых автомобилей. Чем вызвана такая переориентация?



СТАНИСЛАВ ШЛАПАК

Родился в 1978 году в Караганде. В 2000 году окончил Национальный университет «Острожская академия» по специальности «Экономика и предпринимательство, финансы». В 2001 году получил степень магистра банковского дела и финансов в Loughborough University (Великобритания). В 2002–2005 годах работал аналитиком в представительстве Всемирного банка в Украине, с 2005 по 2007 год — банковским специалистом в Европейском банке реконструкции и развития. В 2007 году занял должность начальника управления стратегического развития Ощадбанка. С мая по ноябрь 2008 года был вице-президентом по долговому финансированию ИК «Тройка Диалог Украина». С сентября 2009 года — зампред правления Укргазбанка, с июня 2011 года — первый заместитель главы правления.

— Автолюбители знают, что транспортное средство, выехав из автосалона, сразу теряет 10–15% своей стоимости. Возможность купить практически новый автомобиль с незначительным пробегом на 20% дешевле аналогичного транспортного средства без пробега привлекает клиентов. Спрос на не новые автомобили довольно высокий, поэтому банки стараются удовлетворить его за счет разработки индивидуальных продуктов для данного сегмента. Более того, такой залог достаточно ликвиден, и страховые компании без проблем его страхуют, в отличие, например, от пятилетних автомобилей. В то же время финансирование покупки залоговых транспортных средств позволяет банкам улучшить свой кредитный портфель. Как правило, кредитные учреждения реализуют объекты, которые выступают обеспечением по займам у заемщиков, испытывающих финансовые трудности, а соответственно,

такая задолженность является проблемной. В нашем банке на долю б/у и залоговых автомобилей приходится менее 1% выданных автокредитов, что объясняется большой долей наличных расчетов в этом сегменте.

— Какой сейчас уровень проблемной задолженности по автокредитам, выданным в 2012–2013 годах?

— Проблемными являются около 1% выданных займов. Банки постоянно пытаются опрелелить портрет плохого заемщика, но это очень сложно. Причины настолько разнятся, что это больше похоже на случайность, чем на систематичность. Например, это может быть мужчина в возрасте 50 лет, который состоит в браке, получает доход как физическое лицо — предприниматель, занимается розничной торговлей и берет кредит на покупку легкового автомобиля для семейных нужд. Также это может быть женщина 35 лет, которая состоит в браке, получает доход как наемный сотрудник и берет кредит на покупку легкового автомобиля для семейных нужд. Единственное, что удастся сделать банкам, так это вычислить категории клиентов, с которыми эти «случайности» бывают чаще всего. Мы как раз над этим работаем.

— Если судить по динамике продаж, то все более популярными становятся недорогие автомобили. Например, на первом месте — марка Geely. Как такая динамика повлияла на среднюю сумму автокредита?

— Основная доля транспортных средств, которые приобретаются в кредит, всегда приходилась на автомобили низкого и среднего классов, а автомобили высокого класса чаще покупаются за собственные средства. Первенство недорогих транспортных средств объясняется, во-первых, их доступностью, а во-вторых, ростом предложения в этом ценовом сегменте. Безусловно, такая тенденция повлияла на среднюю сумму кредита. Если в 2012 году она составляла 125 тыс. грн, то в 2013-м — 116 тыс. грн.

— Первоначальные взносы в размере 10–20% от стоимости автомобиля в вашем банке были введены еще в 2011 году, и за последние два года их минимальный размер не изменился. Почему вы считаете именно такое соотношение собственных и заемных средств идеальным? Ведь некоторые ваши коллеги по рынку снизили первоначальный взнос до 0%, а кое-кто, наоборот, увеличил более чем до 20%.

— Уменьшение первого взноса до 0% несет определенные риски. В результате банк вынужден будет повышать стоимость такого кредита, что невыгодно для заемщика. По сути, смысла в таком дорогом продукте не будет. А что касается повышения первоначального взноса, то всем клиентам мы даем право выбора: внеся больший первоначальный взнос, клиент может получить кредит на более выгодных условиях. Фактически ставкой

мы стимулируем заемщика вкладывать в покупку больше собственных средств.

— Автокредиты на срок до года в вашем банке на 3–3,5 процентных пункта (п.п.) дешевле пятилетних. Такие краткосрочные продукты востребованы клиентами?

— Доля таких кредитов не превышает 10%. Как правило, такими продуктами интересуются те клиенты, которые сумели накопить существенную сумму, и для покупки автомобиля им не хватает совсем немного. Основная часть портфеля — 60% — это кредиты на срок от пяти до семи лет.

— Почему ставки по кредитам на покупку б/у автомобилей преимущественно выше, чем на приобретение новых?

— Кредиты на приобретение б/у автомобилей всегда были более рискованными для банка по сравнению с кредитами на новые машины. Это связано как с более сложной процедурой оформления, так и с более низкой ликвидностью залога. Соответственно, эти факторы выражаются в стоимости финансирования.

— В некоторых случаях ставка по автокредиту составляет 6,2% годовых. Кто субсидирует такие проекты? Ведь гривневое фондирование в Украине намного дороже.

— Такие условия мы предлагаем в основном по краткосрочным займам. При этом часть стоимости кредита компенсируют партнеры банка, которые участвуют в сделке. В частности, у нас есть партнерские программы с корпорацией «Укравто», «Богдан-Авто Холдингом» и другими.

— А как в текущем году изменятся условия автокредитования: стоимость финансирования, размер первоначальных взносов?

— Мне кажется, причин для существенного изменения условий по автокредитам в 2014 году нет. Конечно, банки будут подстраиваться под потребности клиентов, предлагая им более выгодные продукты. Но вряд ли эти изменения будут кардинальными.

— Как вы считаете, что в этом году станет для банков ключевым в борьбе за клиента?

— Как я уже говорил, объемы автопродаж в этом году будут зависеть от целого ряда макроэкономических показателей, валютных рисков импортеров и покупательского спроса. Мы рассчитываем на рост рынка на уровне 5–10%. Поэтому за клиента придется в прямом смысле слова бороться. Причем делать это надо комплексно — как интересными условиями, так и качеством обслуживания. В этом году мы планируем предложить клиентам более лояльные и оперативные процедуры принятия решений с максимальным использованием дистанционных каналов продаж, что сделает процедуру оформления автокредита более комфортной и удобной для клиента.

Карты в руки

«Мы разрушили миф о классическом восприятии карты как инструмента для избранных»

УВЕРЕН ПИОТР КАЧМАРЕК, ДИРЕКТОР РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА АЛЬФА-БАНКА (УКРАИНА)



ПИОТР КАЧМАРЕК

Родился 19 ноября 1966 года. В 1993 году окончил юридический и административный факультет Вроцлавского университета, в том же году начал работать в польской лизинговой компании Europejski Fundusz Leasingowy. Возглавил эту компанию в 2001 году, после того как ее купил банк Credit Agricole. С 2003 года был членом наблюдательного совета Lukas bank в Польше. В 2005–2006 годах работал главным менеджером проекта Credit Agricole S.A по Восточной Европе. С 2006 по 2008 год занимал должность первого заместителя председателя правления по розничному направлению Индекс-банка. К команде Альфа-банка присоединился в 2008 году. Сейчас является директором розничного бизнеса, членом правления.

ли продвигать разные сегменты — отдельно Classic, отдельно Gold. Олег Тиньков в России перевернул эти представления, сделав ставку на потребности клиента. Выяснилось, что каждый хочет иметь карту премиум-сегмента, например Gold. К тому же в нашей стране основной потребностью клиента все еще является наличка, при этом желательно снимать ее бесплатно в любом банкомате, и ко всему этому сама карта должна быть понятным инструментом, без сложных правил взимания комиссий. В результате мы сделали народный Gold с бесплатным снятием кэша в любом банкомате страны, упростили и вывели в онлайн оформление, создали всеукраинскую инфраструктуру по доставке карт. Нам говорили, что курьеры в Украине невозможны. Реализовать эту стратегию было сложно, но вполне возможно. Мы донесли до людей, что у кредитной карты может быть простой тарифный план, что по телефону можно рассказать о себе, банк примет решение, а потом

привезет красивую карту туда, куда клиент попросит: домой, в офис или к памятнику Ленина, если он остался. И поскольку мы пошли в массы, то рассказали, что народный Gold «приезжает» в села и на базары. Мы понимали, что есть риск обидеть аудиторию, для которой карта уровня Gold означала определенный статус. Для них мы выпустили новый продукт на базе карты более высокого премиум-класса — «Альфа Платинум». В итоге после старта проекта «Gold Максимум» с 3 июня 2013 года до конца года мы выдали более 100 тыс. карт.

— **Удалось ли сделать вашу карту массовым продуктом, учитывая, что максимальный лимит по ней составляет 75 тыс. грн?**

— Средний уровень кредитного лимита по новым картам — 6 тыс. грн. Поэтому можно смело утверждать, что наш Gold стал народным, массовым. При этом если взять лимит не как средний показатель, а по кластерам, то получится, что 95% карт имеют лимит до 5 тыс. грн, и лишь 5% — до 75 тыс. грн. Это и есть отличие кредитной карты от других кредитных продуктов: мы начинаем с невысоких сумм, до 5 тыс. грн, а потом быстро растем вместе с клиентом — можем повысить ему лимит. Об этом он узнает с помощью SMS — ему даже в банк ходить не надо для того, чтобы подписывать какие-то новые бумаги.

— **Традиционно основным заработком банков был interchange — комиссия при снятии денег в банкоматах и проценты за пользование кредитным лимитом. Какова структура дохода у вашего банка?**

— Под брендом Gold мы продвигаем сразу два продукта. «Максимум готівка» без грейс-периода и комиссии при снятии кэша. И карта «Максимум», где есть льготный период до 55 дней. С помощью этого продукта мы приучаем клиентов к безналичным платежам. Это классический револьверный инструмент. В общем объеме мы выпустили 35% классических карт и 65% карт с ориентацией на снятие кэша. Сейчас мы больше зарабатываем на процентах за пользование кредитными средствами, но со временем доля комиссионного дохода будет расти.

— **Альфа-банк в стремлении стать ближе к заемщику внедрил курьерскую доставку карт. Фактически это модель развития российского банка ТКС. Результат оправдал ваши ожидания?**

— Когда мы опрашивали клиентов до запуска проекта, то доставка карты не воспринималась ими как потребность. Однако услуга оказалась востребованной. Уже в декабре из общей месячной эмиссии в 22 тыс. карт мы доставили курьерами 7 тыс. карт в 743 населенных пункта по всей стране, в том числе в села. Мы поставили планку сервиса высоко — 95% клиентов остались довольны. Сеть уже объединяет более 200 курьеров. Сейчас мы создаем стандарт для рынка: если люди

будут оформлять карту в другом банке, они начнут просить привозить карту и будут удивляться, если у банка не окажется такой услуги. Пока никто не копирует нашу модель продвижения, ведь создание подобной инфраструктуры требует больших усилий. Копировать клиентские ощущения сложно, а продукты — нет. Мы ожидаем, что другие банки уже весной начнут активнее продвигаться на этом рынке.

— **Как развивалось сотрудничество с системой MaxiCard?**

— Альфа-банк начал работать с системой в апреле прошлого года, мы помогли им возобновить операционную деятельность. Потом начали обсуждать возможные интеграционные проекты с Альфа-банком, чтобы подготовить совместную карту. Уже на третьем этапе мы подошли к конвертации существующих клиентов MaxiCard в кредитных клиентов Альфа-банка. На конец года было 250 тыс. клиентов MaxiCard, из них 15 тыс. имели карту Альфа-банка. При этом мы смогли предложить клиентам индивидуальные кредитные лимиты исходя из поведенческих характеристик, которые они проявили во время пользования картой лояльности без кредитного функционала. Ближайшая цель — убедить стать клиентами банка 20% пользователей системы MaxiCard.

— **Почему вы установили низкий лимит по кредитным картам MaxiCard — 20 тыс. грн, тогда как по обычным кредиткам верхняя планка может достигать до 75 тыс. грн?**

— Мы ставим лимиты до 20 тыс. грн для максимального упрощения процесса выдачи карты. При желании получить более высокий лимит клиенту придется предоставить банку дополнительную информацию.

— **Расскажите, какие новые продукты и услуги появятся в этом году.**

— Мы уже начали внедрять NFC-платежи — 18 января первые счастливицы получили карты. Теперь наличие карты Альфа-банка, SIM-карты «Киевстар» и специального смартфона позволяет превратить телефон в электронный кошелек. Будет развиваться и наш проект P2P-переводов с карты на карту любого банка страны. А недавно нашим клиентам стал доступен еще один вид карт — кредитная карта Alfa Sky Pass, выпущенная совместно с «Международными авиалиниями Украины». Владельцы этих карт за любые покупки могут накопить мили и по программе часто летающих пассажиров «Панорама клуб» обменять их на бонусные билеты на любое направление.

— **Какие у вас ожидания от текущего года?**

— Если ничего экстраординарного не произойдет, рынок пока принципиально не изменится. Наверное, будет продолжаться общий тренд по переносу процесса обслуживания кредитов в онлайн. Думаю, что уже 2015 год станет годом смартфонного банкинга.

К — **Какие изменения произошли в сегменте кредитных карт в прошлом году?**

— На рынке развивались два противоположных тренда: очистка портфеля кредитных карт ПриватБанка и активная выдача карт такими игроками, как Дельта Банк, Альфа-банк, Банк Ренессанс Капитал, Банк Русский Стандарт. В итоге на фоне незначительного роста общего количества кредитных карт многие банки существенно нарастили долю рынка. Почему кредитные учреждения, в том числе наш банк, стали обращать больше внимания на карты? Первая причина — мы успешно прошли первичный этап кредитования, когда клиент оформлял бумажный кредит в торговой точке каждый раз, когда покупал в кредит очередной чайник или нуждался в наличных средствах. Карта, как револьверный инструмент, оказалась лучшим продолжением отношений банка и клиента: это гораздо дешевле, удобнее, доступнее и потенциально проще. Вторая причина — банки поняли, что карту можно подстроить под массового потребителя. Лучший опыт наших коллег из России развеял часть мифов о карте, и банкиры начали менять подход к ее восприятию. Уже в течение двух-трех лет кредитная карта станет основным инструментом кредитования населения — это перевернет рынок.

— **Чем кредитная карта лучше таких видов розничных ссуд, как кредиты наличными и займы на покупку бытовой техники?**

— Чем хороша кредитная карта? Я, как банк, могу установить небольшой лимит, проверить платежеспособность и дисциплину клиента, а потом повысить лимит. Меньше риска для банка — соответственно, лучше условия для клиента. К тому же карта — более универсальный инструмент: подписал один раз договор — и отношения с клиентом могут развиваться, пока есть обоюдное желание. С другой стороны, если вам требуется 30 тыс. грн на ремонт, то ваша карта с лимитом в 5 тыс. грн вас явно не устроит. Поэтому вы все равно будете нуждаться в кэш-кредите. Другие виды бумажных кредитов не исчезнут, при этом карта станет основным продуктом для кредитования покупки бытовой техники и кэш-кредитов на небольшие суммы.

— **Альфа-банк сделал ставку на агрессивную рекламу кредитных карт как массового продукта для массового потребителя: для продвижения использовались образы мясного рынка и банкомата в селе. Почему была выбрана именно такая стратегия?**

— Мы разрушили миф о классическом восприятии карты как инструмента для избранных. Изначально банки продвигали карту как инструмент кросс-продаж, потом нача-

Индивидуальный подход

«Мы видим потребность рынка в премиальном обслуживании»

ОТМЕЧАЕТ МАКСИМ МИРОНЕНКО, НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА ДЕЛЬТА БАНКА



МАКСИМ МИРОНЕНКО

Родился в Киеве в 1978 году. В 1999 году окончил Международный институт рыночной экономики и предпринимательства по специальности «Менеджмент». В том же году начал работать в Укринбанке, где занимался развитием розничных продуктов. С 2003 года работал в «Райффайзенбанке Украина» (позже — ОТП Банк), Универсал Банке и ПУМБ. В апреле 2013 года перешел на должность руководителя департамента развития розничного бизнеса в Дельта Банк. Занимается разработкой продуктов для розничного направления, в том числе платежных карт, депозитных программ, залоговых и беззалоговых кредитов.

— Когда появляются нарекания со стороны клиентов, мы адаптируем продукт, чтобы избежать их в дальнейшем. У нас было несколько конфликтных моментов, но мы оперативно реагировали. Например, раньше, если клиент не пользовался кредитной картой, ежемесячная комиссия все равно начислялась. Теперь ее нет. Вызывала вопросы и комиссия за снятие наличных средств. Сейчас эта комиссия дифференцирована: при снятии кредитных средств выше, личных — меньше.

— Почему вы решили предложить клиентам целый ряд кредитных продуктов на базе кредитных карт?

— Чем менее рискована категория клиента, тем более выгодные условия ему предлагаются. Кроме того, у нас есть нишевые карты, несколько кобрендов, как, например, карты, выпущенные совместно с системой Portmone, журналом Maxim, сетью «Фокстрот» или «Покупоном». Эти карты дают клиенту специальные преимущества от партнера,

но любой кобренд требует вложений со стороны каждого из партнеров и не всегда окупается. Кроме того, в нашей линейке есть продукты, которые легко получить с минимумом требований к клиенту. А есть карты с более выгодными условиями, для получения которых необходимо предоставить подтверждение социального статуса. Плюс у нас есть бесконтактные кредитные карты PayPass. Мы будем и дальше расширять нашу линейку: появятся премиальные карты.

— Какой кредитный продукт сейчас является флагманским?

— В продажах лидирует наш стандартный продукт — карта «Эволюция XL». К клиентам мы в первую очередь обращаемся именно с этим предложением. Продвигаем и нишевые продукты: они работают на привлечение клиентов с рынка, в том числе через наших партнеров.

— Какие кредитные продукты более востребованы клиентами — классические кредитные карты или кобрендинговые?

— На долю кобренда приходится почти 10% карт. Перспективы для роста есть, но организовать успешную кобрендинговую программу достаточно сложно. Чтобы повысить ее привлекательность, необходимо привлечь несколько партнеров. Лишь в этом случае продукт будет интересен для массового потребителя. Но такие программы сложны в администрировании, поскольку необходимо сотрудничать одновременно с несколькими партнерами, и у каждого из них свои интересы. В Украине такие программы внедрялись с переменным успехом.

— Почему вы установили лимит по кредитным картам до 50 тыс. грн, хотя другие банки предлагают более высокие лимиты — например, до 75 тыс. грн?

— У нас есть разные категории клиентов. Там, где условия более простые, клиенты могут получить до 50 тыс. грн. Если клиент может подтвердить определенный доход, уровень которого позволяет говорить о нем, как о среднем сегменте, то банк увеличивает такому клиенту кредитный лимит до 100 тыс. грн. Стоит отметить, что мы всегда гибко реагируем на изменения на банковском рынке и предлагаем актуальные продукты и лимиты по ним.

— Ваш банк один из немногих, кто предлагает клиентам опцию cash-back. Не делает ли она убыточным обслуживание операций по кредитным картам?

— Все зависит от того, насколько активно клиент пользуется карточкой. Чтобы управлять доходностью, банку необходимо упорядочивать весь портфель. Если предлагать клиентам различные акции и бонусы, тогда они чаще пользуются кредитной картой. Если абонплата по карте составляет 15 грн

в месяц, то стандартный пользователь автомобиля, который на бензин тратит около 2 тыс. грн в месяц, получив 2% cash back (возврат от суммы покупки на карту) по таким операциям, полностью перекроет расходы на абонплату и еще заработает. Кроме того, банк проводит акции и делает специальные предложения, по которым клиент может получить 5% cash back.

— Какая у вашего банка структура комиссионных и процентных доходов от кредитных карт?

— Эти доходы распределяются примерно поровну. Есть массовый сегмент, который использует карты как разновидность кредита наличными, и розничный, который использует грейс-период и другие плюсы карты при безналичных платежах.

— Как вы считаете, установленный банком штраф в размере 75 грн за просрочку по кредитным картам даже на несколько гривен не снижает лояльность клиентов?

— В портфелях любых банков есть проблемные заемщики: кто-то не платит временно по каким-то причинам, а есть клиенты, которые ходят из банка в банк, получая кредитные карты. На наш взгляд, 75 грн — это оптимальная сумма, которая стимулирует клиента вовремя погашать задолженность по кредиту. Если бы сумма была меньше, то клиент мог бы подумать «не заплачу сейчас — заплачу потом». Если бы штраф был больше, это бы вызывало недовольство клиента в тех случаях, когда он не может совершить платеж по кредиту по независящим от него причинам.

— Как вы считаете, кредитная карта может вытеснить другие виды розничных кредитов?

— Сегмент кредитования в розничных сетях становится все более конкурентным и, как следствие, — менее интересным для банков, которые уже работают на этом рынке. И такая функция, как рассрочка по карте, которая используется в развитых европейских странах, может заменить целевое кредитование — например, покупки бытовой техники. Многие банки работают над улучшением технологической платформы, которая позволит получать рассрочку более удобным способом. Рано или поздно переход от столиков к рассрочке произойдет, но этот процесс займет несколько лет.

— Какие изменения могут произойти в сегменте кредитных карт в нынешнем году?

— Будут развиваться, в том числе и в нашем банке, cash-back и программы, вознаграждающие клиента за расчеты в торговой сети. Мы видим, что если клиента поощрять за расчеты, он использует кредитную карту чаще. Те банки, которые внедряют эти услуги, будут активно привлекать клиентов.

К — Как изменилась активность банков в сегменте кредитных карт?

— Осенью мы видели активную рекламную кампанию банков на телевидении. С серьезными программами и рекламой выходили, например, ПУМБ, Альфа-банк и ПриватБанк. Дельта Банк также запустил ТВ-рекламу, благодаря чему нам удалось увеличить охват аудитории и рассказать потребителям о нашей кредитной карте. Достаточно успешные кредитные продукты банк запустил еще в 2012 году, а в 2013-м их активно продвигали. Акцент делали на преимуществах для клиента: сначала предложили грейс-период, потом добавили cash-back и запустили рассрочку. Все эти три опции сочетаются в нашем продукте «Эволюция».

— Насколько удалось увеличить количество клиентов—пользователей кредитных карт?

— Розница сделала прорыв: начав год с пары десятков тысяч кредитных карт, мы закончили его с портфелем в размере около 100 тыс. карт. Таким образом, выросли в пять раз. Объемы финансирования по кредитным картам превзошли объемы розничного кредитования. У нас достаточно большая клиентская база, мы активно развиваем кросс-продажи. В целом новые клиенты получили около 20% карт.

— На чем вы делаете акцент в нынешнем году?

— Планируем и дальше развивать продуктовую линейку кредитных карт, будем предлагать премиальные кредитные карты, внедрять инновации, делая карты более востребованными для клиентов. Если в 2013 году наши карты были привлекательны с точки зрения функционала, то в 2014-м ставку делаем на продукты, ориентированные на потребности различных категорий клиентов, в том числе для премиум-сегмента.

— Почему вам интересен премиум-сегмент? Другие банки продвигают кредитную карту как массовый продукт.

— Мы видим потребность рынка в премиальном обслуживании: это свободная ниша, а у нас есть возможности для работы в этом сегменте. Карты уровня Gold и Platinum недостаточно обслуживаемые в Украине, и мы планируем предоставить клиенту кредитно-дебетовый продукт, который объединит целый ряд важных для клиента сервисов. В пакет включим также страховку. Обслуживание будет индивидуальным, с привлекательными бонусами. Целый ряд опций будут выделять держателей этих карт среди других клиентов.

— С какими проблемами вы сталкиваетесь при продвижении кредитных карт? Например, как поступаете в случае, если клиенты считают тарифы несправедливыми?

УСЛУГИ ДЛЯ ФИЗЛИЦ PRIVATE BANKING



Проблемы роста

Прошлый год стал переломным для украинского рынка private banking. Несмотря на то что количество обеспеченных граждан увеличилось, рост рынка услуг по обслуживанию состоятельных лиц замедлился. Богатые клиенты, которые еще несколько лет назад переводили свои активы в Украину, снова активно выводят капиталы за границу. Чтобы сохранить рыночные позиции, банки начали развивать VIP-банкинг.

СВЕТЛАНА СЛЕСАРУК

Темпы роста украинского рынка private banking замедлились. Согласно опросу кредитных учреждений в рамках исследования «50 ведущих банков Украины 2014 года», активными клиентами private banking и VIP-banking являлись более 106 тыс. Если из этого числа исключить VIP-клиентов ПриватБанка, Ощадбанка, Райффайзен Банка Аваль, и клиентов ряда других учреждений, которые не предоставляют необходимый комплекс услуг, то условное количество премиального сегмента меньше 25 тыс. человек. Годом ранее их было около 58 тыс. человек. Для сравнения: с 2005 года этот сегмент увеличивался на 30–50%. И это притом, что, по данным исследования международной компании Wealth-X и швейцарского финансового конгломерата UBS, в мировой клуб миллиардеров входят 18 украинцев, размер ак-

тивов которых составляет \$49 млрд. «Лишь 32% состоятельных жителей страны являются клиентами украинских банков», — подсчитывает директор по развитию VIP-бизнеса ВТБ Банка Ирина Багиева. К началу года 4963 украинца были держателями карт высшего сегмента — Infinity, Word Signia, Centurion.

Направление private banking развивают 31 банк из 180 зарегистрированных. Ведущими игроками на этом рынке традиционно являются УкрСиббанк, Альфа-банк, ВТБ Банк, Сбербанк России, ОТП Банк и ПриватБанк. В 2013 году никто из крупных игроков не свернул направление private banking, а появившиеся на рынке новые участники пока не сумели завоевать существенной доли.

Исключением финансисты называют Дельта Банк, сумевший за короткое время собрать существенную клиентскую базу. Развивать private banking с нуля довольно сложно, объясняют банкиры. «Это и открытие отделений класса luxury, и подбор высококвалифицированного персонала, и использование новейших технологий. Уже никого не удивит наличием WI-FI в отделении, компьютерами Apple, шикарным офисом. Банк должен предлагать клиентам иной сервис, более высокого уровня, а это дополнительные финансовые расходы на разработку соответствующих решений», — рассказывает первый вице-президент private banking ДИАМАНТБАНКА Наталья Котенева.

Все сложнее становится привлекать новых клиентов: основная клиентская аудитория рынка private banking уже практически сформировалась. «В 2013 году количество очень состоятельных клиентов банка

увеличивалось преимущественно за счет перехода к нам на обслуживание клиентов из других финучреждений», — говорит заместитель председателя правления Сбербанка России Ирина Князева. Такое перераспределение клиентов происходило, например, после смены собственников нескольких крупных банков, которые ранее занимали высокие позиции на рынке private banking, но после смены акционеров стали уделять меньше внимания развитию этого направления. Среди них, например, Правэкс-банк, ВиЭйБи Банк, Укрсоцбанк и Брокбизнесбанк.

Миграция клиентов позволила кредитным учреждениям, которые начали обслуживать состоятельных украинцев недавно, увеличить количество клиентов в несколько раз. Дельта Банк благодаря активной стратегии развития, новым услугам и сервисам смог увеличить клиентскую базу практически в три раза. Двукратный при-

рост VIP-клиентов зафиксировали и в Фидобанке. «При этом соотношение количества участников премиум-сегмента к общему количеству розничных клиентов по-прежнему невелико — около 0,1%», — уточнил заместитель председателя правления Фидобанка Иван Истомин. По подсчетам начальника управления VIP-банкинга банка «Надра» Ларисы Рожок, доля клиентов private banking в общем количестве клиентов-физлиц составляет от 1,5% до 3%. «За последние годы этот показатель существенно не поменялся», — отметила эксперт.

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКИНГА

Как и раньше, банкиры выдвигают достаточно жесткие требования к клиентам private banking. «Критериями являются как уровень благосостояния, так и социальный статус. Негласное общепринятое правило: клиент должен разместить на депозите не менее \$100 тыс.», — говорит Лариса Рожок. Для сравнения: согласно мировым стандартам, к состоятельным относятся клиенты, которые располагают суммой свыше \$1 млн. В Украине наиболее крупную сумму вклада запрашивают в Сбербанке России — минимальный размер депозита должен составлять не менее \$500 тыс. Наиболее лояльным к клиентам, желающим получить VIP-статус, является Правэкс-банк. «Клиенту необходимо приобрести карточный пакет уровня Platinum или же разместить депозит на сумму от \$50 тыс. Минимальный уровень официального дохода должен составлять не менее 200 тыс. грн в год», — рассказал председатель правления Правэкс-банка Тарас Кириченко. «Можно, конечно, повышать планку до миллиона гривен, однако мы должны учитывать реалии страны. В нашем банке, кроме финансовой сегментации, проводится также сегментация клиентов на социальной основе. То есть обслуживаться могут не только состоятельные украинцы, но и те, которые занимают особое социальное положение — например, звезды шоу-бизнеса, спорта и политики», — отметил директор департамента private banking банка «Киевская Русь» Дмитрий Дубина. По словам Ивана Истомина, 70% клиентов private banking — это мужчины в возрасте 40–60 лет, топ-менеджеры, а чаще — собственники бизнеса. Пользуются платежной картой Platinum. Средняя сумма депозита — \$500 тыс.

Впрочем, в 2013 году ряд банков стал выделять VIP-сегмент из направления private banking. В первую очередь это касается старожил рынка private banking. Например, такой путь развития в прошлом году выбрал УкрСиббанк. «Мы начали разделять премиум-сервис на VIP-обслуживание и сервис private banking», — уточнил начальник департамента персональных банковских услуг УкрСиббанка Алексей Александров. Кроме того, это направление развивают и банки, которые только начинают работать в сегменте private banking. «Некоторые кредитные учреждения предпочитают „выращивать“ своих VIP-клиентов, предлагая премиальный банкинг и тем, кто размещает на счетах \$20–50 тыс. Часто в качестве VIP-клиентов учреждения привлекают знакомых акционера или топ-менеджера банка, а также директоров компаний, которые обслуживаются у них», — говорит заместитель председателя правления Банка Кредит Днепр Андрей Мойсееenko.

В большинстве банков на VIP-обслуживание могут рассчитывать клиенты, кото-

рые готовы разместить капитал в размере от \$20 тыс. до \$100 тыс. Однако в большей степени private banking отличается от VIP-обслуживания не требованиями к клиентам, а набором финансовых продуктов и уровнем сервиса. Если private banking основан на уникальном индивидуальном сервисе, то клиентам VIP-банкинга предлагается более стандартизированный набор услуг, при этом уровень обслуживания здесь выше, чем в традиционном розничном бизнесе. В нескольких банках клиент, принесший на депозит \$20 тыс., автоматически переходит в категорию VIP. «Программное обеспечение банка просто не позволяет его дальше учитывать в рознице», — рассказал один из участников рынка.

ДЕНЕЖНЫЙ ВОПРОС

Продуктовая линейка для состоятельных украинцев практически полностью состоит из классических банковских продуктов. «Чаще всего VIP-клиенты пользуются гибкими индивидуальными депозитными программами, премиальными карточными продуктами, услугами консьерж-сервиса, осуществляют валютно-обменные операции и принимают участие в программах лояльности, в том числе от компаний-партнеров, а также привлекают консультантов — например, налоговых или инвестиционных», — перечисляет директор контакт-центра банка «Хрещатик» Татьяна Любимова. По подсчетам банкиров, услугами консьерж-сервиса регулярно пользуются около 20% премиум-клиентов. Одна из причин этого — у состоятельных украинцев, как правило, есть личные помощники, которые решают аналогичные задачи. «Кроме того, с развитием интернет-сервисов масса запросов может удовлетворяться клиентами самостоятельно за меньшие деньги», — говорит Николай Чумак. Чтобы популяризировать услуги консьерж-сервиса, банкиры планируют предлагать их не только клиентам класса люкс, но и более широкому количеству пользователей — держателей платежных карт более низкой категории.

Банкиры отмечают, что в последнее время состоятельные клиенты все чаще запрашивают у своих менеджеров услугу финансового планирования. «В Швейцарии подобная услуга называется family office. Сервис предусматривает полное погружение банкира в сферу личных финансов клиента для разработки индивидуального финансового плана в деталях», — рассказывает Наталья Котенева. По словам Ирины Багиевой, банки, предоставляющие такие услуги, должны обеспечить максимальный уровень конфиденциальности. «Конфиденциальность гарантируется не только деловой репутацией банка, но и четкой продуманной логистикой каждого офиса — начиная от фасада, на котором не

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «PRIVATE BANKING»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	КОМПАНИЯ-АУТСОРСЕР ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ УСЛУГ КОНСЬЕРЖ-СЕРВИСА	КОЛИЧЕСТВО БАНКОВ-ПАРТНЕРОВ ЗА РУБЕЖОМ
1	АЛЬФА-БАНК	Smart Line, «Платинум консьерж»	8
2	УКРСИББАНК	Quintessentially, «Украссист»	36
3	ВТБ БАНК	Smart Line, La Consierge	7
4	ДЕЛЬТА БАНК	Smart Line	5
5	ОТП БАНК	Monaco Ukraine Group, Quintessentially	9
6	СБЕРБАНК РОССИИ	Quintessentially	17
7	ПРИВАТБАНК	собственный консьерж-сервис	3
9	ПУМБ	«Платинум консьерж»	нет
8	УКРГАЗБАНК	Smart Line	нет
10	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	Smart Line	8

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»
При расчете рейтинга использовались следующие критерии: количество активных пользователей услуги; количество клиентов держателей карт уровня Platinum; количество активных карт максимального премиального уровня — Infinite, Word Signia, Centurion; количество выделенных отделений; наличие дополнительного выхода в отделение; уровень консьерж-сервиса; наличие инвестиционных решений и других консультационных услуг, предложений по операциям с драгоценными металлами; наличие депозитария; количество банков—партнеров по этой услуге в других странах.
31 банк, принявший участие в исследовании, заявил об обслуживании 106 894 клиентов. Но стоит отметить, что многие банки, позиционирующие предоставление private banking, не поддерживают соответствующий сер-

вис. Так, лишь в 20 учреждениях есть отделения с отдельным выходом для состоятельных клиентов (всего в Украине 109 таких офисов). Некоторые учреждения честно признают, что занимаются VIP-банкингом, но претендуют на участие в рейтинге. Часть членов экспертного совета рейтинга предлагала разграничить эти два сегмента, но сделать это корректно в нынешних условиях невозможно. Данные банков, чьи услуги нельзя в полной мере отнести к private banking, были откорректированы. Базовый показатель для этого рейтинга — количество клиентов, но ввиду строгих требований конфиденциальности он не подлежит публикации. По итогу года почти 49 тыс. украинцев являются держателями карт уровня Platinum, а еще 5830 человек обладают картами Infinite, Word Signia, Centurion.

рии Украины», — добавил Алексей Александров.

НЕБОЛЬШИЕ НАДЕЖДЫ

В нынешнем году основным фактором, влияющим на развитие рынка, является ситуация в стране. «Капитал, особенно крупный, не только любит тишину, но и тесно связан с политикой, поэтому политическая нестабильность в Украине будет негативно влиять на развитие рынка private banking», — предупреждает Алексей Александров. Официально банкиры говорят о том, что состоятельные клиенты довольно спокойно пережили панику на финансовом рынке, которая наблюдалась в конце прошлого — начале этого года. «Меня порой удивляла их спокойная реакция. Возможно потому, что революционный внешний фон стал уже, к сожалению, привычной картиной для украинцев», — говорит Ирина Князева. «Незначительный процент клиентов предпочли диверсифицировать свои риски и перевели депозиты в гривне в банковские металлы или валюту, так как это более стабильные инструменты по формированию и получению прибыли», — уточнила Наталья Котенева. Однако в неформальных беседах банкиры признаются, что в конце января крупные состоятельные клиенты активно снимали средства со счетов. Так, только в одном из банков-лидеров рынка лишь за декабрь клиенты снял \$300 млн. «Каждый снимал по \$5-20 млн и эти деньги в банк до сих пор не вернулись», — признался изданию председатель правления банка. Именно такие случаи снятия спровоцировали резкое сокращение депозитного портфеля физлиц по итогам января.

Банкиры надеются, что в 2014 году сегмент private banking продолжит развиваться, правда, рост будет весьма сдержанным. По мнению Ирины Князевой, сейчас наблюдается тенденция вывода богатыми людьми своих сбережений за рубеж. «Из-за неспокойной экономической и политической ситуации в стране все меньше людей хочет хранить здесь свой капитал», — объясняет специалист. Алексей Александров отмечает, что у клиентов будут востребованы депозитные продукты, которые обеспечат сохранность капитала в Украине, а также услуги, связанные с размещением капитала вне территории страны.

Изменение границ

«Нашим клиентам доступны возможности группы ВТБ по всему миру»

ОТМЕЧАЕТ НИКОЛАЙ СУГАНЯКА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ ВТБ БАНКА

К — Какие изменения произошли в сегменте private banking в прошлом году?

— Рынок private banking достаточно консервативный, поэтому кардинальных изменений в этом сегменте не произошло. По нашим наблюдениям, в прошлом году продолжило расти количество участников рынка private banking, в результате чего ужесточилась конкурентная борьба за клиентов. Развивать направление private banking наш банк начал несколько позже, чем остальные, поэтому именно на прошлый год пришелся активный рост: клиентская база увеличилась почти на 33%, аналогично вырос объем активов. Мы начинали с одного офиса private banking в Киеве, теперь их четыре: новые отделения открылись в Днепропетровске, Донецке и Севастополе. Сегодня в структуре пассивов банка средства клиентов private banking составляют около 30%.

— Новые клиенты этого сегмента обслуживались в вашем банке и ранее или вы переманивали их у конкурентов?

— В первую очередь это клиенты, «выросшие» из розничного сегмента — первое поколение владельцев бизнеса. При этом все чаще в банк обращаются и дети бизнесменов, а также селебрити. В то же время приток клиентов из корпоративного сектора не был большим. Кроме того, я не исключаю, что часть клиентов пришла к нам из других банков. Вероятно, такие переходы связаны с уходом иностранных игроков с украинского рынка.

— А как вообще уход иностранных банков повлиял на сегмент private banking?

— Самое главное — у оставшихся на рынке Украины участников появились новые возможности для развития. Формируя свое предложение для private banking, ВТБ учитывал лучшие практики работы в этом сегменте: изучал сервис и продуктовое предложение как группы ВТБ, так и международных лидеров рынка. В своей работе мы постарались избежать недостатков. Возможно, уход иностранных игроков отчасти отразился на ассортименте ус-



НИКОЛАЙ СУГАНЯКА

Родился в 1961 году в селе Лозоватка Днепропетровской области. В 1983 году с отличием окончил Днепропетровский государственный университет по специальности «Экономическая кибернетика». В 1988 году получил диплом горного инженера-экономиста в Днепропетровском горном институте. С 1991 года работает в банковской сфере. Занимал руководящие посты в Лесбанке и ВАБанке. С 2003 по 2005 год был председателем правления Ощадбанка, одновременно являясь советником главы администрации президента Украины. В апреле 2007 года назначен заместителем председателя правления ВТБ Банка.

присутствия им доступен весь спектр услуг. Также предусмотрены система скидок для членов клуба private banking и операции cash-back в различных сетях. Клиенты private banking умеют считать деньги, поэтому такие операции для них — хороший бонус. Кроме того, после перехода на единый процессинг мы начали эмиссию чиповых карт с возможностью бесконтактных платежей. При этом мы сохранили прежние тарифы и запустили сервис геолокации всех банкоматов в странах присутствия ВТБ: России, Белоруссии, Казахстане, Армении, Грузии и Азербайджане. Эта функция может быть полезна, например, во время путешествий. В стране пребывания каждому клиенту предоставляются услуги персонального финансового менеджера, задачей которого является решение финансовых и нефинансовых вопросов клиента. В России, например, восемь таких офисов, еще около пяти — в Казахстане, Армении и Грузии. Кроме того, необходимые услуги можно получить в отделениях группы в Австрии, Великобритании, Германии и Франции.

— Ваша инвестиционная компания «ВТБ Капитал» участвует в обслуживании клиентов?

— При необходимости мы точно привлекаем узкопрофильных специалистов из этого подразделения. Сейчас клиенты, в основном, ориентируются на иск-

луг. Ряд банков с иностранным капиталом предлагал клиентам сложные финансовые инструменты. Но, учитывая неразвитость нашего фондового рынка, не думаю, что сокращение этого сегмента можно считать снижением качества услуг private banking в целом. Банки, которые планируют развивать private banking, продолжают улучшать качество сервиса и повышать уровень услуг.

— Раньше наличие иностранного капитала в учреждении было одним из определяющих факторов при выборе обслуживающего банка. На что сейчас обращают внимание клиенты?

— Для клиента важны надежность и некоторая консервативность кредитного учреждения. Во время экономической и финансовой нестабильности клиенты опасаются спекулятивных операций и не готовы рисковать своими сбережениями. Кроме того, большое значение имеют конфиденциальность и оперативность при принятии решений. Все это клиенты могут получить в ВТБ Банке. Более того, нашим клиентам доступны возможности группы ВТБ по всему миру. В прошлом году основные банки группы ВТБ начали обслуживать платежные карты через единый процессинговый центр, который находится в Москве. Теперь мы обслуживаем карты клиентов по единому тарифу, и в каждой из стран

лючительно банковские продукты: платежные карты, кредиты, депозиты, текущие счета. В прошлом году наблюдался рост спроса на золото.

— Насколько популярны сейчас у клиентов private banking кредитные продукты?

— Клиенты private banking умеют считать деньги, поэтому они часто используют кредитный лимит, в то время как их средства размещены на депозите. И еще: в киевском офисе мы уже выдали несколько автокредитов на покупку очень дорогих автомобилей.

— Какие еще новые услуги появились в вашем банке?

— Мы стали предоставлять услугу арт-банкинга. Мы сотрудничаем с известными на рынке арт-дилерами, которые могут помочь клиенту как приобрести понравившиеся предметы искусства, так и провести экспертизу приобретенных ранее объектов.

— Арт-банкинг вряд ли можно назвать популярной услугой. Почему вы решили развивать это направление?

— Не начиная ничего, ничего и не достигнешь. Этот рынок существует, есть спрос и со стороны клиентов. Пока спрос незначительный, я бы даже сказал точечный, однако private banking — это как раз сегмент потребителей таких услуг. Мы выставляем картины и скульптуры в наших отделениях, поэтому в каком-то смысле работаем на будущее, воспитывая таким образом своих клиентов. Подобная практика уже давно используется в России. Надеюсь, приживется и у нас.

— Пересматривал ли ваш банк базовые требования к клиентам private banking?

— ВТБ Банк никогда не выдвигал жестких требований к клиентам, как, например, открытие депозита на определенную сумму. Клиент должен быть понятным банку, иметь понятные источники доходов и достойную репутацию. По сути, входной билет — это пакет «Прайм», который включает в себя карточку Infinite с довольно большим кредитным лимитом, ряд платежных карт более низкого уровня для членов семьи, VIP-сервис в аэропортах, услуги консьерж-сервиса и определенные условия по банковским продуктам: более высокая ставка по депозитам и более лояльная — по кредитам. В регионах требования к клиентам несколько ниже. Входным билетом может служить и покупка пакета «Привилегия» на базе карт Platinum.

— В прошлом году ряд банков начал отдельно обслуживать VIP-сегмент — к нему причислили клиентов, которые уже выросли из розничного бизнеса, но еще не дотягивают до уровня private banking. Как вы строите работу с этой категорией состоятельных украинцев?

— Развивать mass affluent-сегмент мы начали в конце 2013 года. В этом году в крупных городах — Киеве, Днепропетровске, Харькове, Одессе, Донецке, Львове — на базе наших действующих отделений будут организованы около 20 VIP-зон. Во всех этих городах у нас есть подходящие офисы с хорошей логистикой и возможностью парковки. Как правило, каждый офис имеет несколько переговорных комнат, одну из которых мы переоборудуем для обслуживания VIP-клиентов.

— Как вы оцениваете перспективы этого направления? Ведь конкуренция здесь выше, чем в классическом private banking.

— Зато и перспектив в этом направлении больше. Те отделения, где будут организованы VIP-зоны, уже располагают базой потенциальных клиентов — потребителей услуг.



профессиональная доставка еды



- доставка широкой линейки изысканных блюд
для пассажиров Бизнес Авиации
и для путешествий поездом, автобусом, автомобилем...
- доставка комплексов питания в офисы и private дома,
 - десерты, праздничные торты,
конфеты ручной работы, подарочные корзины,
- свежевыжатые соки, витаминные смузи, сорбеты,
лечебные морсы и экзотические коктейли,
приготовленные из экологически чистых натуральных продуктов —

Укажите только Ваш адрес и время для получения
ярчайших вкусовых впечатлений!

Тел.: +38 044 499 38 14, +38 067 659 04 71
www.jetcat.com.ua

УСЛУГИ ДЛЯ ФИЗЛИЦ ПРОДУКТЫ И СЕРВИСЫ



ВЛАДИСЛАВ СОДЕНЬ

Комфортный максимум

В прошлом году банки активно развивали дистанционные каналы предоставления услуг, увеличивали сети терминалов самообслуживания, расширяли функционал услуги интернет-банкинга. При этом участники рынка отмечают, что банковские отделения по-прежнему остаются основным каналом привлечения клиентов, и именно непосредственный контакт с персоналом формирует лояльность пользователей услуг.

ВИКТОРИЯ РУДЕНКО

В прошлом году банки продолжили сокращать филиальные сети. Если в начале 2013 года, по данным Национального банка, в стране работало 19,38 тыс. банковских отделений, то к середине марта текущего года их количество составило 18,5 тыс. точек, что на 4,7% меньше. «Сокращение количества отделений — объективная тенденция последних лет не только в Украине, но и в мире. Это связано как с появлением новых каналов продаж и форматов взаимодействия с клиентами, так и убыточностью самих отделений. В каждом банке часть точек продаж всегда была убыточной, а развитие удаленных каналов обслуживания только усугубило проблему», — рассказывает директор по маркетинговым предложениям Фидобанка Владимир Буданов. «В прош-

лом году мы начали оптимизацию региональной сети, в основу которой было положено открытие отделений нового типа. Мы уходим от обслуживания только через кассовые окна, создаем институт универсальных отделений, менеджеров и кассиров», — говорит заместитель председателя правления Ощадбанка Антон Тютюн. В новых отделениях будут внедрены система электронных очередей, зоны самообслуживания и обслуживания VIP-клиентов.

Отделения нового формата появились также у УкрСиббанка и Фидобанка. «Наше отделение больше напоминает шоу-рум, где клиент может ознакомиться с продуктами группы, приобрести

небанковские товары и услуги, совершить операции на своем или банковском смартфоне или планшете», — перечисляет господин Буданов.

Отдельные кредитные учреждения, вопреки общему тренду, увеличивали филиальную сеть. Так, Сбербанк России открыл 50 новых точек. «Новые отделения, как правило, открывали банки, которые активно занимаются беззалоговым потребительским кредитованием и привлечением депозитов», — отмечает член правления Банка Кредит Днепр Елена Безуглая. Хотя даже в этих сегментах сейчас наблюдается тенденция к дистанционному привлечению клиентов, а также к привлечению клиентов при помощи мобильных банкиров.

Финансисты отмечают, что качество обслуживания физлиц не является сильной стороной отечественных кредитных

учреждений. «Во-первых, с рынка постепенно уходят западные банки с высокими стандартами обслуживания. Во-вторых, часто сотрудники отделений получают невысокую зарплату, что не позволяет привлечь на эти должности квалифицированных специалистов. В-третьих, сами клиенты пока не уделяют должного внимания вопросам качества обслуживания в банках», — констатирует Владимир Буданов.

В прошлом году все больше банков уделяли внимание изучению мнения клиентов о предоставленных услугах и уровне обслуживания. «Мы запустили новый проект, который позволит нам измерять качество обслуживания по всем каналам продаж банка и повысить его уровень», — рассказывает заместитель главы правления Сбербанка России Ирина Князева. Кроме того, все больше банков регулярно проводят тренинги для сотрудников по повыше-

нию качества обслуживания, а в качестве постконтроля используется механизм mystery shopper. «Еще один инструмент — программа опроса клиентов: она позволяет узнать мнение пользователей и дает возможность определить, насколько обслуживание в банке соответствует их требованиям и ожиданиям», — говорит заместитель директора департамента каналов продаж Райффайзен Банка Аваль Виталий Мороз.

Еще одной тенденцией стало увеличение количества терминалов самообслуживания. Причем если раньше банки устанавливали их в зонах самообслуживания формата «24/7» и в торгово-развлекательных центрах, то в этом году терминалы станут обязательным атрибутом стандартного отделения. «Уменьшение потока клиентов дает нам возможность сосредоточиться на продуктах, которые требуют физического присутствия при оформлении. К ним относятся, например, ипотечные операции, оформление кредитных карт, автокредитов», — перечисляет начальник управления систем дистанционного банковского обслуживания Дельта Банка Иван Юрченко. Лидером по количеству терминалов самообслуживания является ПриватБанк, нарастивший в прошлом году сеть почти на 50%, — до 11,3 тыс. устройств.

Количество банкоматов в прошлом году выросло на 11,6% — до 40,35 тыс. устройств. При этом, по информации банкиров, практически все новые устройства были с функцией приема наличных средств (функция cash-in). Как правило, они устанавливаются либо в отделениях, либо в зонах самообслуживания «24/7».

УХОД ОТ РЕАЛЬНОСТИ

Особое внимание банки продолжили уделять удаленному банкингу — мобильному и интернет-банкингу. Так, закрепился на рынке Ощадбанк, запустивший интернет-банкинг только в конце декабря 2012 года (по состоянию на конец февраля к системе присоединилось более 100 тыс. пользователей).

В ОТП Банке подсчитали, что уровень проникновения интернет-банкинга среди существующих клиентов составляет порядка 50%, из них около 30% являются активными пользователями услуги. «Количество таких клиентов растет примерно на 30% в год», — отмечают в банке. «В прошлом году в нашем банке посредством интернет-банкинга было совершено количество операций, эквивалентное транзакционной нагрузке 40 средних касс», — говорит госпожа Безуглая. По данным ВТБ Банка, 70% всех онлайн-операций приходится на оплату коммунальных услуг и других регулярных услуг, перевод средств между счетами и пополнение мобильных телефонов.

В этом году банкиры планируют и дальше расширять перечень услуг интернет-банкинга. «Планируется внедрение переводов на свободные счета», — рассказывает господин Тютюн. В прошлом году Альфа-банк, например, запустил услугу перевода денежных средств с карты на карту по всей Украине. При этом карты отправителя и получателя денежного перевода не привязываются к платежной системе или определенному банку-эмитенту. Комиссия взимается с отправителя перевода и составляет 1% от суммы транзакции плюс 5 грн. Пока сумма перевода составляет 500 грн.

Продолжали инвестировать кредитные учреждения и в развитие мобильного банкинга: участники рынка сообщают о росте количества новых пользователей. Однако неофициально в банках признают, что мобильные приложения зачастую яв-

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	ВОЗМОЖНОСТЬ ОФОРМЛЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ЗАЯВОК НА САЙТЕ БАНКА	ВОЗМОЖНОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ SWIFT-ПЕРЕВОДОВ ЧЕРЕЗ САЙТ БАНКА	НАЛИЧИЕ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ			НАЛИЧИЕ АДАПТИРОВАННОГО ВЕБ-САЙТА ДЛЯ ПОСЕЩЕНИЯ С МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ
				IOS	ANDROID	WINDOWS PHONE	
1	ПРИВАТБАНК	да	да	да	да	да	да
2	ПУМБ	нет	нет	да	да	да	да
3	ПИРЕУС БАНК	да	да	да	да	нет	нет
4	ДЕЛЬТА БАНК	да	да	да	нет	нет	нет
5	УКРСИББАНК	да	нет	да	да	нет	нет
6	«ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»	да	да	нет	нет	нет	да
7	АЛЬФА-БАНК	да	нет	да	да	нет	нет
8	УКРЭКСИМБАНК	нет	нет	да	да	нет	нет
9	СБЕРБАНК РОССИИ	нет	да	нет	нет	нет	да
10	БАНК РУССКИЙ СТАНДАРТ	да	нет	нет	нет	нет	да

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

При расчете рейтинга учитывалось количество клиентов, активировавших полный интернет-доступ к управлению счетом и функционал интернет-банкинга. В нем оценивались следующие критерии: возможность осуществлять платежи; пополнять депозит; погашать кредит; получение выписки по счету и принт-скрина оплаченной квитанции; оформление кредитных заявок; онлайн-перевод денег на другой счет, открытый в этом банке; онлайн-перевод на счет, открытый в другом банке; осуществление SWIFT-переводов через сайт банка; оплата коммунальных услуг. Кроме того, учитывались возможность снятия денег в банкомате без карты; наличие мобильных приложений (для iOS, Android, Windows Phone) и адаптированного сайта для посещения с мобильных устройств.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ОБСЛУЖИВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ОТДЕЛЕНИИ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ	КОЛИЧЕСТВО СОБСТВЕННЫХ ПУНКТОВ ОБМЕНА ВАЛЮТ	КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ, РАБОТАЮЩИХ ПОСЛЕ 18.00 В РАБОЧИЕ ДНИ	КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ, РАБОТАЮЩИХ В СУББОТУ	КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ, РАБОТАЮЩИХ В ВОСКРЕСЕНЬЕ	КОЛИЧЕСТВО ЗОН САМООБСЛУЖИВАНИЯ «24/7»
1	ПРИВАТБАНК	3194	3194	268	1480	274	2470
2	УКРСОЦБАНК	402	402	69	89	39	132
3	«ХРЕЩАТИК»	142	133	60	97	38	нет
4	ОЩАДБАНК	5529	4015	433	2528	141	10
5	ГОРОДСКОЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК	102	107	16	98	11	19
6	«ПИВДЕННЫЙ»	145	145	50	36	26	1
7	СБЕРБАНК РОССИИ	210	210	23	32	10	152
8	ИМЭКСБАНК	424	348	52	107	72	нет
9	«НАДРА»	476	491	476	174	нет	184
10	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	803	803	10	39	2	158

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

При расчете рейтинга использовались следующие критерии: среднее время открытия текущего счета; стоимость открытия текущего счета; возможность доступа к счету в любом отделении банка; возможность дистанционного управления счетом; количество доступных сервисов систем мгновенных переводов средств; соотношение количества операционных сотрудников банка к количеству открытых счетов физлиц; размер комиссии при оплате коммунальных услуг; общее количество отделений; доля отделений с возможностью обмена валют; количество отделений, где доступна покупка драгметаллов и инвестиционных монет; количество отделений банка, работаю-

щих после 18.00 в рабочие дни; количество отделений, работающих в субботу и воскресенье; количество зон самообслуживания «24/7».

Наибольшее количество счетов физлиц открыто в Ощадбанке — в три раза больше, чем у занявшего второе место ПриватБанка. С другой стороны, количество операционно-кассовых сотрудников в ПриватБанке больше, и по показателю загруженности отделений (определяется соотношением количества счетов к количеству сотрудников) он опережает Ощадбанк почти в пять раз.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ЗАРПЛАТНЫЕ ПРОЕКТЫ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	КОМИССИЯ ПРИ СНЯТИИ НАЛИЧНЫХ В БАНКОМАТАХ ЧУЖИХ БАНКОВ	РАЗМЕР МАКСИМАЛЬНОГО ОВЕРДРАФТА	СТАВКА ПО ОВЕРДРАФТУ, %
1	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	от 0% до 1,5% + 5 грн	до 3 зарплат клиента, но не более 50 000 грн	36%
2	ОЩАДБАНК	1,5%+5 грн. (по картам Master Card Debit - 0 или 3 грн)	до 6 зарплат клиента, но не более 30000 грн	24%
3	ПРИВАТБАНК	не взимается	100000 грн	30%
4	СБЕРБАНК РОССИИ	не взимается	до 6 зарплат клиента	32%
5	УКРСОЦБАНК	1,5% + 5 грн	до 1 зарплаты клиента, но не более 50000 грн.	30%
6	ОТП БАНК	по картам MasterCard Debit комиссия не взимается, по картам Visa — 1,25% + 4 грн, по картам MasterCard — 1,4% + 4 грн	60000 грн	33%
7	«НАДРА»	1,75% + 4,90 грн	50000 грн	12%
8	УКРЭКСИМБАНК	1,5% + 5 грн	до 5 зарплат клиента	36%
9	ВТБ БАНК	не взимается	до 3 зарплат клиента	26%
10	УКРГАЗБАНК	1,9% + 6 грн	до 5 зарплат клиента, но не более 40000 грн	25%

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

При расчете рейтинга использовались следующие критерии: количество реализованных зарплатных проектов (на платежных картах ниже уровня Gold); количество активных зарплатных платежных карт, эмитированных банком; минимальное количество сотрудников предприятия, при котором банк запускает на нем зарплатный проект; минимальный размер фонда заработной платы предприятия для открытия зарплатного проекта; комиссии при снятии наличных в партнерских и чужих банкоматах; наличие и размер автоматического овердрафта (в соотношении к размеру зарплаты); размер максимального овердрафта; средняя ставка по овердрафту; абонплата за ведение счета для карты уровня Gold.

В исследовании акцент сделан на оценке услуги с точки зрения потребителя — держателя зарплатной карты, которому важны доступность своих и партнерских банкоматов, размеры комиссий при использовании чужих учреждений, возможности получения овердрафтов и т.д. Однако игнорировать масштабность зарплатных проектов банка исследовательская группа не стала, поэтому основные баллы участники рейтинга получали именно за количество реализованных зарплатных проектов и активных держателей зарплатных карт. В итоге наиболее сбалансированные показатели оказались у Райффайзен Банка Аваль.

ляются «статусными». «Большинство клиентов наиболее важные онлайн-транзакции выполняют именно со стационарных устройств»,— отмечают в ОТП Банке. Поэтому по наполненности инновационными функциями стационарный интернет-банкинг в ближайшее время будет на шаг впереди.

НЕ НА ОДНУ ЗАРПЛАТУ

По данным НБУ, активных карт, которые использовались для совершения хотя бы одной операции, в прошлом году стало больше на 7,6% — до 35,62 млн. В то время как общее количество карт в обращении снизилось на 0,14% — до 69,73 млн. Основными банками-эмитентами являются ПриватБанк (30,9 млн карт), Ощадбанк (11,4 млн), Райффайзен Банк Аваль (4,1 млн), Дельта Банк (2,1 млн), УкрСиббанк (1,9 млн). По сравнению с 2012 годом Дельта Банк сумел подняться на одну позицию после того, как перевел к себе на обслуживание клиентов Кредитпромбанка. Правда, по количеству активных карт Дельта Банк уступает УкрСиббанку — 738 тыс. против 1,2 млн.

Финансисты отмечают, что наращивать количество карт в обращении удавалось в основном за счет развития зарплатных проектов. «В основном перераспределение клиентов вызвано уходом с рынка некоторых игроков. Кроме того, изменения в этом направлении происходят параллельно с перераспределением сегмента кредитования юридических лиц»,— говорит Антон Тютюн. «На этом рынке конкуренция между банками очень высокая. Приходится бороться за клиентов, обеспечивая более высокий уровень сервиса и широкую продуктовую линейку»,— добавляет Ирина Князева. Теперь клиент получает не

просто зарплатную карту, а сразу 5–7 различных продуктов.

По данным Нацбанка, количество держателей карт увеличилось на 12% — до 49,7 млн клиентов. «Еще есть предприятия, которые не обслуживаются в рамках зарплатных проектов. Точно оценить их долю не представляется возможным, но можно утверждать, что каждый год их становится меньше»,— говорит директор департамента по работе с партнерами банка «Надра» Сергей Непомнящий. Как правило, это небольшие предприятия частного сектора со штатом в 10–15 человек и низкой официальной заработной платой.

В прошлом году несколько изменились требования работодателей к обслуживающему банку. «Еще недавно основными условиями сотрудничества были низкий тариф по РКО, наличие развитой сети, установка банкомата на предприятии. Сейчас же большинство работодателей заботится не только об экономии средств предприятия, но и о потребностях сотрудников. В частности, интерес представляет опция бесплатного снятия наличности во всех банкоматах на территории Украины»,— объясняет Елена Безуглая. «Этап, на котором клиенты воспринимали зарплатный проект исключительно как способ минимизации затрат предприятия на выплату зарплат, пройден. Современный банк должен комплексно удовлетворять потребности сотрудников

компании, предоставляя на высоком уровне полный спектр услуг и продуктов — кредиты, депозиты, денежные переводы, регулярные платежи, бесконтактный расчет в торговых сетях, безопасные расчеты в интернете, инструментарий удаленного обслуживания»,— перечисляет заместитель председателя правления ВТБ Банка Николай Суганяка.

В то же время банки проявляют инициативу в сфере охвата кросс-продажами сотрудников предприятий. Сейчас делается ставка на кредитные карты, в то время как в 2013 году банки приучали клиентов пользоваться овердрафтами. «В рамках зарплатных проектов доступны как автоматическая, так и индивидуальная схема установки овердрафтов. Размер лимита — до трех окладов»,— отмечает господин Непомнящий. «Мы предлагаем эту услугу клиентам, которые разместили в банке депозит. Размер овердрафта — 70% от суммы вклада. Услуга удобна для клиентов, которым оперативно нужны деньги, но они не хотят забирать свой депозит досрочно»,— говорит начальник департамента развития розничного бизнеса Дельта Банка Максим Мироненко.

В прошлом году банки также активнее стали предлагать клиентам неперсонифицированные карты мгновенного выпуска. Такие продукты, например, продвигали ПриватБанк, Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, ПУМБ, Альфа-банк, Укрэксимбанк, «Финансы и Кредит», Сбербанк России. А Фидобанк выпустил платежную предоплаченную карту «Штука». Она является одновременно банковской картой платежной системы MasterCard и электронным кошельком MoneXu. Карта привязана к электронному кошельку, и при ее открытии не нужно открывать расчетный счет. Зачислить

средства на карту можно через платежные терминалы или в отделениях. При этом расчеты картой в сети интернет бесплатные, а за снятие наличных в банкомате взимается комиссия в размере 7 грн.

ДВА В ОДНОМ

В прошлом году банки также активно развивали кобрендинговые проекты. В частности, новые партнерские программы с «Международными авиалиниями Украины» и компанией Shell появились у ОТП Банка. Среди партнеров украинских банков, в частности, компания МТС, сети магазинов бытовой техники «Эльдорадо» и «Фокстрот», сеть магазинов детской одежды «Антошка».

С новым продуктом на рынок вышел банк «Восток», собственником которого является компания «Восток Капитал», входящая в «Фоззи Групп». Клиентам была предложена совместная кредитно-дебетная карта банка и сети магазинов «Сильпо».

В то же время банкиры признают, что кобрендинговые проекты с одним партнером зачастую неинтересны клиентам. Плюс далеко не всем удастся успешно развивать мультибрендовые карты. Укрсоцбанк, например, в конце 2012 года запустил программу лояльности U-card. Но уже в конце прошлого года проект был закрыт. В кредитном учреждении официально заявили, что «закрывая этот проект, банк сосредоточит внимание на улучшении других существующих проектов в сегменте розничного бизнеса». Однако неофициально отмечают, что банку не удалось привлечь такое количество партнеров, чтобы сделать продукт выгодным и интересным для клиентов. Сейчас мультибрендовые программы лояльности развивают, в частности, Альфа-банк (MaxiCard), Фидобанк (MoneXu) и ПриватБанк («Бонус Плюс»).

comments.ua

КОМЕНТАРІ:

ТИЖНЕВИК РОЗУМНИХ ЛЮДЕЙ

ТІЛЬКИ ГОЛОВНЕ



zoom-zoom

SKYACTIV
TECHNOLOGY



MAZDA CX-5

192 к.с. 7.3 л/100 км

Київ: «Mazda на Петрівці», т.:+380 (44) 390-17-77 • «Авто Інтернешнл Метрополіс», т.:+380 (44) 537-06-26 • «ВіДі Скай Моторз», т.:+380 (44) 591-88-88 • «Ніко Істлайн Мегаліс», т.:+380 (44) 394-55-55 • **Вінниця:** «Кредо Авто», т.:+380 (432) 66-25-25 • **Дніпропетровськ:** «Сервіс-Центр «Альфа»», т.:+380 (56) 776-01-50 • **Донецьк:** «Алекс-Моторс», т.:+380 (62) 312-75-03 • «Стрім Моторс», т.:+380 (62) 207-49-55, +380 (50) 368-30-00 • **Житомир:** «Опад», т.:+380 (412) 419-047 • **Запоріжжя:** «Альфа Плюс», т.:+380 (61) 289-05-74 • **Івано-Франківськ:** «Сага», т.:+380 (342) 50-80-85 • **Луганськ:** «Автогранд», т.:+380 (642) 50-72-70 • **Львів:** «Захід Моторс», т.:+380 (32) 297-62-97 • **Маріуполь:** «Алекс-авто», т.:+380 (629) 47-28-87, +380 (629) 47-34-47 • **Миколаїв:** «Легіон Авто», т.:+380 (512) 76-70-70 • **Мукачево:** «Авто Інтернешнл Закарпаття», т.:+380 (3131) 324-06 • **Одеса:** «Інтер-Авто», т.:+380 (48) 700-22-42 • **Полтава:** «Автосервіс - Альянс», т.:+380 (532) 57-99-22 • **Рівне:** «Стронг С», т.:+380 (362) 64-20-94(91) • **Севастополь:** «Авто Інтернешнл Севастополь», т.:+380 (692) 67-27-07 • **Симферополь:** «Кримтаксосервіс», т.:+380 (652) 25-54-72 • **Харків:** «Акко Моторс», т.:+380 (57) 756-43-43, +380 (57) 756-44-00 • «Альфа-М Плюс», т.:+380 (57) 721-22-88, +380 (57) 721-22-99 • **Херсон:** «Авто Холдинг», т.:+380 (552) 413-413 • **Хмельницький:** «Автоцентр Статус Авто», т.:+380 (382) 700-492 • **Черкаси:** «Колос-Авто», т.:+380 (472) 63-96-12, +380 (67)-474-05-34 • **Чернівці:** «Вест Авто», т.:+380 (372) 585-215, +380 (372) 585-208

www.mazda.ua

*Бензиновий двигун з об'ємом 2.5 л, 192 к.с. та витратою пального 7.3 л/100 км у комбінованому циклі.
Мазда. Зум-Зум. Скайактив технології.

Достучаться до каждого

«Наша задача — охватить кросс-продажами всех клиентов»

ГОВОРIT АНДРЕЙ КАРЯКИН, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА ПРОМИНВЕСТБАНКА

К

— Какие изменения произошли на рынке зарплатных проектов в прошлом году?

— Фундаментальных перемен не было. Однако изменилось отношение клиентов к зарплатным проектам. Раньше крупные предприятия рассматривали их как один из банковских продуктов и были склонны менять обслуживающий банк, если условия казались им более привлекательными. Теперь же компания прежде всего хочет получить комплексное обслуживание: выгодные условия по кредитам, низкие комиссии по РКО, высокие ставки по вкладам. Зарплатные продукты считаются дополнительной услугой, своеобразным бонусом. Как следствие, конкуренция в этом сегменте стала гораздо выше.

— То есть клиент оценивает в целом, что он может получить в банке и на каких условиях?

— Совершенно верно. Перевод зарплатного проекта из одного банка в другой для предприятия, особенно крупного, — это большая проблема. Нужно открыть новые счета для всех сотрудников, перевести счета компании из одного банка в другой, а главное — обосновать целесообразность такого решения. Поэтому работодатель хочет получить нечто большее, нежели просто зарплатное решение.

— В прошлом году многие банки делали акцент именно на зарплатном бизнесе. Почему возникла заинтересованность в развитии этого направления?

— Это самый надежный и удобный способ привлечения клиентов, а также источник пассивов. Вы сразу получаете большое количество клиентов с прозрачными и стабильными доходами, а это идеальная база для кросс-продаж. Именно высокая конкуренция заставила банки пересмотреть свое отношение к зарплатным проектам.

— Как изменился состав наиболее активных участников в этом сегменте?

— Лидерами остаются крупные банки. Обслуживание крупного предприятия — это сложный операционный процесс, который под силу не каждому кредитному учреждению. Более того, руководство компании, которое переводит на обслуживание в новый банк своих сотрудников, должно ручаться за его финансовое состояние. Кредитное учреждение должно быть на-



АНДРЕЙ КАРЯКИН

Родился в 1971 году в Москве. В 1993 году окончил Московский государственный лингвистический университет по специальности «Иностранные языки», а в 2006 году — Финансовую академию при правительстве РФ по специальности «Финансы и кредит». В банковском бизнесе с 1994 года. С 1994 по 2004 год работал на различных руководящих позициях в банках Chase Manhattan, Credit Suisse и ING. С 2004 по 2010 год — руководитель розничного бизнеса и директор по продажам и развитию розничного бизнеса по России Ситибанка. С марта 2011 года — директор департамента розничного бизнеса в Проминвестбанке.

дежным, стабильным и сильным. Не все небольшие банки отвечают этим требованиям.

— Насколько банкам интересно работать с малым и средним бизнесом?

— Довольно интересно. Мы, например, привлекаем на обслуживание предприятия со штатом и 100, и 50 человек. Для нас главный показатель — доход сотрудника. ПИБ ориентируется на заработную плату от 2,5 — 3 тыс. грн в месяц. Эти показатели являются ключевыми для дальнейшего развития кросс-продаж — в частности, для предоставления кредитов. Безусловно, мы отдаем предпочтение тем

компаниям, которые переходят на комплексное обслуживание: зарплатный проект в таком случае будет выгоднее для клиента и проще в реализации для нас. Но наш банк специализируется на обслуживании крупных предприятий, поэтому в первую очередь зарплатные проекты мы предлагаем именно им.

— Крупные клиенты в прошлом году часто меняли обслуживающий банк?

— Мне сложно говорить за весь рынок, но миграция была. Например, обслуживающий банк сменила «Укрзалізниця», где более 50 тыс. сотрудников.

— Какие преимущества обслуживания физлиц в вашем банке?

— Клиент получает карту с текущим счетом в гривне и кредитную карту. Также каждому клиенту предоставляется до 10 бесплатных снятий в месяц в любом банке мира. В прошлом году у нас появился полноценный интернет-банкинг. С апреля предложим зарплатным клиентам пакет «ПИБ-Мультивалютный», который включает в себя мультивалютный счет и соответствующую платежную карту.

— Все сотрудники получают кредитную карту автоматически?

— Мы делаем такое предложение всем клиентам, которые соответствуют нашим требованиям. Но продукт никому не навязываем: открываем только по желанию клиента.

— Почему вы вместо этого не предлагаете клиентам овердрафт по зарплатной карте?

— К середине года такой продукт у нас появится, но овердрафт не дает той гибкости и удобства, которые есть у кредитной карты. Чтобы добраться до овердрафта,

нужно израсходовать все средства на зарплатной карте, но клиенту не всегда это выгодно. Сейчас банки предлагают высокие ставки по текущим счетам и по депозитам, поэтому иногда стоит воспользоваться льготным периодом по кредитке, в то время как свои средства будут работать и приносить прибыль. Овердрафт — это «спасательный круг», а кредитная карта — это финансовый инструмент.

— А спрос на овердрафты есть?

— Безусловно, клиенты спрашивают. Сейчас мы предлагаем кредитные продукты только клиентам с доходами от 3 тыс. грн, а овердрафт даст доступ к заемным средствам и клиентам с более низкими доходами.

— Какие у вас сейчас лимиты по кредитным картам?

— От 5 тыс. грн. В зависимости от доходов клиента и его кредитной истории мы устанавливаем индивидуальные лимиты. В среднем это два-три ежемесячных оклада. В дальнейшем анализируем поведенческую модель заемщика и увеличиваем лимит.

— В прошлом году ваш банк провел оптимизацию банкоматной сети. Как клиенты отреагировали на это?

— Определенные вопросы, конечно, возникали. Но мы сразу же предложили клиентам альтернативу — разрешили бесплатно снимать средства во всех банкоматах со всех карт пенсионерам и льготникам. Остальные клиенты получили до десяти бесплатных снятий в любом банкомате мира. У нас работает 360 собственных банкоматов. Мне кажется, этого достаточно: банкоматы есть во всех отделениях. Кроме того, если мы привлекаем на обслуживание компанию со штатом от 700–800 сотрудников, то мы устанавливаем банкомат на предприятии, поэтому никакого дискомфорта клиенты не испытывают.

— Почему вы не присоединяетесь к банкоматным сетям, созданным другими участниками рынка?

— Мы не видим преимуществ в таком сотрудничестве. Считаем, что, предлагая клиентам определенное количество бесплатных снятий в месяц в любом банкомате мира, мы удовлетворяем их потребности. Для рядовых украинцев этого более чем достаточно. Вряд ли кто-то снимает деньги в банкомате ежедневно небольшими суммами.

— Какая доля клиентов-физлиц остается обслуживаться в вашем банке после перевода зарплатного проекта в другое кредитное учреждение?

— Порядка 15–20%, что примерно соответствует уровню кросс-продаж в банке. Чем большим количеством дополнительных продуктов пользуется сотрудник, будь то кредит, депозит или кредитная карта, тем выше шансы, что он останется с нами после перевода зарплатного проекта в другое кредитное учреждение. Поэтому наша задача — охватить кросс-продажами всех клиентов.

— Какие услуги вы продвигаете наиболее активно?

— На первом месте кредитные карты и депозиты. Кредиты продавать тяжелее. Для кросс-продаж мы используем контакт-центр, потом менеджер выезжает на предприятие и на месте оформляет заявки. А кредит — это продукт, который нужен клиенту лишь в определенный момент, поэтому вероятность того, что именно в это время ему позвонит наш менеджер, очень низкая. Обычно клиенты самостоятельно обращаются за кредитом, предварительно проанализировав предложения нескольких банков. Чтобы удержать клиента, необходимо предложить ему максимальный набор услуг, который можно получить, не приходя в банк. Например, в конце февраля мы начали сотрудничать с сетью терминалов iBox: клиенты могут бесплатно вносить платежи по кредитам и пополнять текущий счет. Теперь, чтобы открыть депозит, не обязательно приходить в банк: открыть депозит можно через интернет-банкинг, а через терминал внести средства.

Удобная зона

«Сеть — это самый важный канал привлечения новых клиентов для банка»

УТВЕРЖДАЕТ КОНСТАНТИН ЛЕЖНИН, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ УКРСИББАНКА



Ч — Что при выборе банка является ключевым для клиентов: на какие критерии они обращают внимание?

— Для разных категорий клиентов важны разные критерии. Например, клиенты массового сегмента при обращении в банк решают свои базовые потребности: получают зарплату на карточку, открывают депозиты, время от времени осуществляют денежные переводы или валютнообменные операции. Они, как правило, обращают внимание на близость банковского отделения к дому или месту работы, на размер банкоматной сети кредитного учреждения, на надежность, а также тарифную политику банка. Для них банк должен быть простым, понятным и доступным. Другая группа — это более продвинутые потребители финансовых услуг, которые пользуются целым рядом банковских продуктов, осуществляют онлайн-платежи, интересуются сложными операциями. Такие клиенты нуждаются в специальных продуктах и определенном уровне сервиса. Они привыкли к комфорту во всех сферах жизни, поэтому банковская — не исключение.

— При этом в прошлом году банки продолжили сокращать филиальные сети. Как это можно объяснить?

— Сейчас все кредитные учреждения стараются повысить доходность бизнеса. Это основная тенденция в финансовом секторе во всем мире. Новые требования к капиталу банков требуют более высокой доходности для компенсации расходов на дополнительный капитал. Один из способов — оптимизировать сеть отделений. Наш банк — не исключение. В прошлом году мы разработали новую бизнес-модель, которая предусматривает построение двухуровневой филиальной сети. До 2013 года у нас все 600 розничных отделений были одного формата — небольшие точки, в которых работали в сред-

мер, только там будут доступны специализированные услуги для клиентов премиум-сегмента — с доходом от 10 тыс. грн и вкладом на сумму от \$20 тыс. В таких отделениях будут работать специалисты по МСБ, который у нас относится к розничному бизнесу. Мы рассчитываем, что специализированные консультанты смогут лучше удовлетворить потребности клиентов. В новых отделениях появятся так называемые менеджеры впечатлений, задача которых — решить вопрос клиента. Надеемся, что благодаря электронной очереди время пребывания клиента в банке будет сведено к минимуму. Кроме того, планируем оборудовать в отделениях зоны самообслуживания и предоставить точки Wi-Fi. Кстати, еще в прошлом году в некоторых наших отделениях появились компьютеры для проведения онлайн-операций.

— Какие факторы необходимо учитывать при открытии новых отделений?

— В первую очередь месторасположение банка должно быть удобным для клиента. Тут есть два варианта — либо открывать точки в спальных районах, либо же недалеко от крупных торговых и бизнес-центров. Кроме того, мы анализируем рентабельность действующих отделений, в том числе основываясь на приросте клиентской базы. Те точки, которые не оправдывают ожиданий, мы закрываем. А те, которые активно растут, — расширяем. Во Львове, например, недавно мы приняли решение открыть сразу два крупных отделения в центре города: там большой поток клиентов, поэтому не нужно упускать эту возможность. Такие же процессы происходят во всех розничных бизнесах.

— Сколько вы инвестировали в этот проект?

— Совокупный бюджет, который включает аренду и покупку новых помещений, составляет 62 млн грн. При этом часть средств мы рассчитываем получить от продажи недвижимости: 40% закрытых отделений размещаются в собственных помещениях.

— Как банки компенсируют сокращение филиальной сети?

— Сейчас кредитные учреждения развивают удаленные каналы обслуживания и расширяют функционал банкоматов. Например, через наши устройства теперь можно подключить интернет-банкинг, заказать ряд карточных продуктов, оставить заявку на открытие депозита или накопительного счета. Кроме того, мы активно продаем кредиты в интернет-магазинах. Как правило, это целевые кредиты на различные товары. Сейчас у нас около 500 партнеров. К тому же мы стараемся оптимизировать работу действующих отделений, используя, например, электронную очередь. Она позволяет развести клиентов по разным специалистам и, таким образом, одновременно обслужить больше человек в одном отделении. Кроме того, электронная очередь позволяет получить данные, которые показывают, в какие дни и в какое время дня нагрузка на кассиров максимальна. Соответственно, у руководителя отделения есть возможность

привлечь дополнительных сотрудников, что позволит избежать очередей.

— Какая доля операций в вашем банке совершается удаленно?

— Доля таких операций постоянно растет. Например, в декабре 2013 года клиенты совершили 3,8 млн транзакций, что на 10% больше, чем годом ранее. При этом количество операций в банкоматах выросло на 15%, в торговых терминалах — на 40%, а количество операций в интернете удвоилось. Пока основным каналом проведения операций остаются банкоматы: обычные или с функцией cash-in. Однако количество пользователей интернет-банкинга только за последний год удвоилось — до 150 тыс., поэтому в ближайшее время ситуация может измениться. Мы ожидаем, что к концу нынешнего года количество пользователей онлайн-банкинга достигнет 300 тыс.

— Вы планируете расширять сеть терминалов самообслуживания?

— Безусловно. Сейчас у нас 125 терминалов, которые расположены в отделениях. В этом году мы планируем оборудовать устройствами все наши точки, а также начнем устанавливать их в торговых центрах. Но таких терминалов будет немного: сейчас это не наш вид бизнеса. Чтобы качественно обслуживать терминалы, необходимо самостоятельно заниматься инкассацией и техническим обеспечением. Для этого есть нишевые компании. Например, мы сотрудничаем с сетью терминалов Банка Национальный кредит: наши клиенты могут через их сеть внести платеж по кредиту. Мы считаем, что клиентам этого достаточно. Основной сервис платежей, который мы активно развиваем, это онлайн-платежи в нашем интернет-банкинге Star24.

— Учитывая, что все большая часть операций совершается онлайн, поток клиентов должен снижаться, и, соответственно, уменьшается потребность в отделениях. Почему банки по-прежнему уделяют достаточно внимания филиальной сети?

— В целом поток клиентов в каждом отделении стабилен или даже растет. Сеть — это самый важный канал привлечения новых клиентов для банка. Через отделения к нам приходят 90% новых клиентов. Кроме того, согласно законодательству, потребитель финансовых услуг должен обязательно пройти процедуру идентификации, что можно сделать только в отделении. Онлайн-каналы используются существующими пользователями услуг для проведения текущих операций.

— Насколько оправданным, по вашему мнению, является инвестирование в рестайлинг или дизайн отделений?

— Я считаю, что банковский бизнес — это в первую очередь качественные услуги и профессиональные специалисты. Клиенту важнее правильный совет и оперативное проведение транзакции. В отделении он должен проводить минимум времени, поэтому интерьер для него даже не на втором месте.



Ссуды на них нет

Экономический спад отразился на объемах кредитования бизнеса. Процентные ставки весь год оставались на недоступном для большинства заемщиков уровне, а долгосрочные займы мог привлечь лишь узкий круг предприятий. Банкиры отмечают, что в условиях роста процентных ставок по депозитам кредитование предприятий по ставкам ниже 20–22% годовых не является экономически обоснованным.

ЮРИЙ ПАНЧЕНКО

Прошлый год прошел в условиях непрерывного спада экономики — несмотря на формальный нулевой рост ВВП, непродолжительная стабилизация наблюдалась лишь в конце года, но положительное влияние данного фактора было нивелировано острым политическим кризисом. В такой ситуации бизнес не мог рассчитывать на улучшение условий кредитования, тем более на снижение ставок. «Депозитные ставки в прошлом году так и не стали меньше, соответственно, в такой ситуации у бизнеса не было оснований рассчитывать на снижение кредитных ставок», — отмечает президент «Европейской бизнес ассоциации» Томаш Фиала. «Среди факторов, влиявших на рынок банковского кредитования, можно выделить продолжающийся спад экономики, сокращение числа качественных заемщиков и мероприятия НБУ, направленные на связывание избыточной ликвидности банковской си-

стемы», — говорит член правления Украинского союза промышленников и предпринимателей Александр Рудаков.

Некоторое улучшение на рынке наблюдалось лишь в начале прошлого года. «По мере снижения в I квартале 2013 года ставок по депозитам, в первую очередь физлиц, мы синхронно уменьшали ставки по кредитам», — отмечает заместитель председателя правления ПУМБ Алексей Волчков.

ЭФФЕКТ ДЕЖАВЮ

Отсутствие прогресса в сегменте кредитования юрлиц отмечают и банкиры. «Условия кредитования бизнеса в прошлом году существенно не менялись. Были приблизительно такие же ставки, сроки, требования к финансовому состоянию компаний, к залоговому имуществу», — говорит председа-

тель правления Укргазбанка Сергей Мамедов. «На рынке наиболее активно ведут себя Райффайзен Банк Аваль, ПУМБ, Креди Агриколь Банк, Укргазбанк, Ощадбанк. Банки продолжают конкурировать за клиентов, улучшая уровень обслуживания, внедряя современные сервисы, комплексное обслуживание, программы лояльности», — добавляет начальник управления кредитных продуктов Укрсоцбанка Марина Ревуцкая.

Среди крупных заемщиков, как и ранее, наиболее активны компании аграрного и фармацевтического секторов, пищевой промышленности, сферы торговли. «В первую очередь нам интересны динамичные отрасли с высокими показателями оборачиваемости капитала, такие как пищевая промышленность, сельское хозяйство, фармацевтика и торговля медикаментами, химическая промышленность, продажа нефтепродуктов, легкая промышленность», — перечисляет Алексей Волчков. «За прошлый год ситуация не изменилась: банки в

основном предпочитают кредитовать предприятия сельского хозяйства, а также оптово-розничной торговли. Наименее охотно кредитуют строительный сектор», — отмечает директор по розничным продажам Фидобанка Дмитрий Гавриков.

Остается практически постоянным и соотношение объема выданных гривневых и валютных займов. «Для предприятий среднего и малого бизнеса, а также крупных международных компаний основная часть финансирования осуществлялась в гривне. Для украинского корпоративного бизнеса около 60% кредитов сформировано в иностранной валюте», — говорит директор департамента развития корпоративного бизнеса Креди Агриколь Банка Алексей Ступак.

В прошлом году банки придерживались консервативного подхода к оценке рисков, что отразилось на объемах кредитного портфеля. «Мы ориентировались на кредитование своих клиентов в рамках открытых лимитов», — уточняет первый заместитель председателя правления, член правле-

ния ВТБ Банка Артур Илияв. Впрочем, уточняют банкиры, финансового голода не чувствовалось — при необходимости бизнес мог рассчитывать на получение кредитной поддержки.

СРОЧНОЕ ДЕЛО

В сложившихся макроэкономических условиях было фактически заморожено долгосрочное (свыше пяти лет) кредитование. «Возможность финансирования длинных инвестиционных проектов имело только ограниченное количество наиболее качественных заемщиков», — отмечает господин Рудаков. По словам Алексея Ступака, на сегодняшний день на долгосрочное финансирование могут рассчитывать компании, которые за длительное время доказали свою устойчивость к негативным изменениям в экономике. «Потенциальный заемщик должен обладать хорошей кредитной историей, устойчивым финансовым положением и быть в состоянии справиться с возможными рисками», — добавляет Артур Илияв.

Банкиры отмечают, что на долгосрочное кредитование может рассчитывать бизнес, который два-три последних года ведет прибыльную деятельность и способен предоставить полную отчетность за этот период. «Также высокие шансы получить такое финансирование имеют клиенты, которые полностью обслуживаются в своем банке», — уточняет Дмитрий Гавриков. Для привлечения и удержания качественных заемщиков банки готовы идти на определенные уступки.

Следует также отметить, что экономическая ситуация сдерживает спрос на долгосрочное кредитование. Что касается менее длительных периодов кредитования, то, по словам господина Мамедова, максимальный срок программ, предусматривающих капитальные инвестиции, составляет не более пяти лет. Также, по его словам, востребованными являются кредиты сроком на один-два года на финансирование оборотного капитала. «Банки больше сфокусированы на краткосрочном кредитовании на год-полтора. Популярными остаются кредиты на пополнение оборотных средств, а также займы с залогом или без в зависимости от запрашиваемой клиентом суммы», — отмечает Дмитрий Гавриков.

В то же время «срочность» кредитования продолжает снижаться. «Основная часть кредитов была выдана на срок до 12 месяцев. Самый запрашиваемый вид кредитования — краткосрочный заем до одного года на пополнение оборотных средств», — уточняет Марина Ревуцкая.

Кредитные учреждения придерживаются консервативной политики и в вопросах оценки залогов, не идя на послабления, в особенности для новых клиентов. «Банки по-прежнему ориентируются на существенный коэффициент обеспечения „твердыми“ залогами. Они весьма осторожно относятся к залогам в товарообороте и еще более осторожно — к имущественным правам», — говорит Сергей Мамедов. На ситуацию повлияло и вмешательство НБУ, ужесточившего нормы резервирования для финучреждений, не обладающих достаточным объемом залогового имущества. Впрочем, уверяет господин Волчков, для прозрачных компаний с устойчивым финансовым состоянием внедрен индивидуальный подход с более лояльными требованиями по покрытию кредита основными средствами.

Кредитная «диета» привела к распространению такого явления, когда в условиях отсутствия долгосрочного финансирования компании привлекают краткосрочные ресурсы даже для финансирования инвестиционных проектов, планируя периодически

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ОВЕРДРАФТЫ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	СТАВКА ПО ОВЕРДРАФТУ	ОТНОШЕНИЕ МАКСИМАЛЬНОЙ СУММЫ КРЕДИТА К СРЕДНЕМЕСЯЧНЫМ ОБОРОТАМ КЛИЕНТА	ВОЗМОЖНОСТЬ ВАЛЮТНОГО ОВЕРДРАФТА	ШТРАФ ЗА ПРОСРОЧКУ
1	ПРОМИНВЕСТБАНК	По решению кредитного комитета	30–60%	да	Пеня в размере двойной учетной ставки НБУ
2	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	от 17%	до 90%	нет	Увеличенная процентная ставка
3	ПРИВАТБАНК	1–3 дня—19%, 4–7 дней—20%, 8–15 дней—22%, 16–30 дней—23%	до 30%	да	Пеня в размере двойной учетной ставки НБУ
4	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	19%	75%	нет	Пеня в размере двойной учетной ставки НБУ
5	ТАСКОМБАНК	24%	40%	нет	Пеня в размере двойной учетной ставки НБУ
6	УКРСОЦБАНК	22%	50%	да	Процентная ставка, увеличенная до 44%
7	«ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»	19,99%	30%	нет	Процентная ставка, увеличенная д 29,99%
8	ВСЕУКРАИНСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ	15–16%	30–40%	да	Пеня в размере двойной учетной ставки НБУ, двойной процентной ставки
9	ДЕЛЬТА БАНК	24–26%	30%	нет	2% от суммы неоплаченного платежа за каждый день просрочки
10	УКРЭКСИМБАНК	16%	60%	да	Пеня в размере двойной учетной ставки НБУ

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

При расчете рейтинга использовались следующие критерии: средневзвешенная (за год) ставка по овердрафту; отношение максимальной суммы кредита к среднемесячным оборотам клиента; размер штрафа за просрочку; скорость принятия решения для продления овердрафта; возможность автоматического увеличения кредитного лимита при увеличении оборотов по счету; возможность валютного овердрафта; количество активных счетов юрлиц.

Максимальный размер овердрафта в прошлом году предоставлял Райффайзен Банк Аваль: отношение суммы кредита к среднемесячным оборотам клиента составляло 0,9. В среднем банки устанавливали лимит по овердрафту на уровне 38% от среднемесячных оборотов. Овердрафты в среднем выдавались по 22,2% годовых, самые низкие ставки предлагали государственные Ощадбанк и Укрэксимбанк, а также Всеукраинский банк развития. В той или иной мере активно предоставляли эту услугу 48 банков, а валютный овердрафт можно было получить в 16 из них.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «КРЕДИТЫ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА ДЛЯ ЗАЕМЩИКА I КАТЕГОРИИ КАЧЕСТВА	ЗАЯВЛЕННАЯ КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА	МАКСИМАЛЬНЫЙ СРОК КРЕДИТА, МЕСЯЦЕВ
1	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	18,20%	0,99%	84
2	УКРЭКСИМБАНК	20,70%	1%	120
3	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	20,40%	0,5% (для агроклиентов), 1% (для остальных)	84
4	ПУМБ	21,00%	0,5%	60
5	УКРГАЗБАНК	18,18%	1%	84
6	ПРИВАТБАНК	24,00%	отсутствует	4
7	ВСЕУКРАИНСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ	20,80%	1%	84
8	УКРСОЦБАНК	24,40%	1% (минимум 1000 грн)	84
9	«КИЕВСКАЯ РУСЬ»	23,00%	0,5%	60
10	«ПИВДЕННЫЙ»	19,40%	0,5%	60

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

В рамках этого рейтинга исследовалось кредитование предприятий малого и среднего бизнеса (с оборотом менее 100 тыс. грн), а также физлиц-предпринимателей. При расчете рейтинга использовались следующие критерии: эффективная ставка для заемщика I категории качества (по классификации НБУ); время принятия кредитного решения; стоимость рассмотрения кредитной заявки; размер комиссии за выдачу кредита; максимальный срок кредита; фактическое наличие бланковых кредитов; наличие отдельных программ кредитования (на покупку оборудования, которое само является залогом; на покупку коммерческого автотранспорта, который является залогом; аграрного сектора под залог сельхозпродукции); количество отделений, где доступна услуга; прирост портфеля юрлиц; соотношение пассивов юрлиц к портфелю кредитов юрлиц на 1 января 2014 года.

Лучшую процентную ставку по кредитам МСБ в прошлом году предлагал Ощадбанк, но длительное время рассмотрения кредитных заявок и относительно небольшие объемы прироста кредитного портфеля не позволили этому банку войти в финальную десятку. Наиболее активное увеличение кредитного портфеля МСБ (24% всего роста по рынку) продемонстрировал ПриватБанк, но при этом кредиты им выдавались по достаточно высокой процентной ставке. Показатели всех лидеров исследования оказались наиболее сбалансированы — не будучи лучшими ни по одному из исследуемых критериев, кредитные предложения этих банков в целом оказались более интересными заемщикам. В этом году 43 банка заявили об активном предоставлении этой услуги. Наибольшая процентная ставка была у Артем-банка.

перекредитовываться. «Мы часто сталкиваемся с ситуацией, когда инвестиционные программы финансируются годичными кредитами», — отмечает господин Ступак.

Некоторое улучшение за прошедший год произошло разве что в сфере выдачи кредитов овердрафт. «Подходы к оценке рисков по овердрафтам в конце 2013 года смягчились. Они стали более доступными для клиентов», — говорит господин Илияв. Кроме того, при расчете лимита по овердрафтам банки все чаще учитывают оборот компании-заемщика в других финучреждениях.

Впрочем, такой интерес к этой услуге со стороны банков — вынужденный. «Намечается устойчивая тенденция включения в пакеты РКО базовых кредитных продуктов — таких как, например, овердрафт, кредит на корпоративную карту», — отмечает госпожа Ревуцкая.

ФАКТОР КРИЗИСА

Дополнительное ухудшение ситуации произошло в конце года. Тогда же с целью удержания курса гривны Нацбанк принял дополнительные меры по изъятию излишней ликвидности, что привело к росту стоимости кредитования до 30% годовых в национальной валюте и 18% годовых — в иностранной. «В ноябре-декабре прошлого года банки значительно снизили объемы финансирования, но в целом это не повлияло на годовые результаты», — отмечает господин Ступак. «Банки сейчас вынуждены повышать ставки по депозитам. Таким образом, кредитование по ставкам ниже 20–22% годовых экономически невыгодно», — говорит Марина Ревуцкая. — Сейчас будет наблюдаться рост ставок по кредитам и на короткие депозиты. Также увеличится срок рассмотрения кредитной заявки — банкам потребуется больше времени для более детального анализа платежеспособности клиента».

Кроме того, в начале года в связи с политической нестабильностью и оттоком вкладов физических лиц крупные банки

практически прекратили активные операции с юрлицами, а российские банки приостановили выдачу займов даже по согласованным кредитным заявкам.

Выходом из ситуации может стать восстановление сотрудничества Украины с МВФ, а также получение поддержки со стороны ЕС и США. Такие шаги должны положительно повлиять и на банковский сектор. «Перспектива оживления кредитования лежит в плоскости урегулирования политического кризиса и улучшения общеэкономической ситуации, в том числе за счет привлечения Украиной займов иностранных государств и/или международных финансовых организаций», — отмечает господин Ступак.

Следует также отметить, что наблюдающаяся в последнее время девальвация национальной валюты в перспективе может увеличить шансы компаний-экспортеров на получение кредитных средств. Кроме того, украинские производители могут воспользоваться ростом цен на импортные товары и увеличить объемы продаж.

Курс на снижение

«Пока стоимость кредитов достигает 19–20%, активизации кредитования МСБ не будет»

ПРЕДУПРЕЖДАЕТ ЕЛЕНА ДМИТРИЕВА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ УКРГАЗБАНКА

К — Какие изменения произошли в прошлом году в сегменте кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ)?

— В 2013 году все банки работали над снижением процентных ставок. Ведь для того, чтобы активизировать кредитование МСБ, необходимо сделать займы доступными для таких заемщиков. Например, в прошлом году мы присоединились к программе финансирования Немецко-украинского фонда, а уже в этом году получили от них средства, что позволяет нам кредитовать МСБ по ставке от 13,5% годовых в гривне и от 7% в евро. Кроме того, мы искали партнеров—производителей и дилеров различной техники и транспортных средств. Партнерские программы также позволяют снизить стоимость заимствования для клиента. Сейчас, например, мы сотрудничаем с дистрибутором сельхозтехники «Тайтен Машинери Украина», Херсонским машиностроительным заводом, компанией «Техника и технологии», Белоцерковским машиностроительным заводом и другими.

— Состав банков, которые кредитуют МСБ, изменился?

— На рынке активно работали и продолжают работать пять кредитных учреждений. В прошлом году к ним присоединился и наш банк. Но даже при таком незначительном количестве участников конкуренция на этом рынке достаточно сильная: как правило, клиенты ориентируются на стоимость финансирования.

— Почему остальные кредитные учреждения не заинтересованы в развитии этого направления?

— Я думаю, это связано с последствиями кризиса 2008–2009 годов. Некоторые банки до сих пор не смогли вернуть просроченные кредиты, поэтому пока они обеспокоены возвращением средств, а не выдачей новых займов.

— Как повлиял на рынок уход из Украины иностранных банков?

— Пока с украинского рынка не ушел ни один иностранный банк, активно кредитовавший МСБ. Все кредитные учреждения, предоставлявшие такие услуги, продолжают работать в Украине.

— Какие новые кредитные продукты были предложены клиентам в прошлом году?

— Появилось большое количество новых партнерских программ, начало развиваться торговое финансирование. Этот продукт позволяет предприятиям привлекать дешевый ресурс для покупки импортной техники непосредственно у производителя. Наш банк, например, сотрудничает с Польшей. В рамках предоставленного нам лимита мы кредитруем украинские предприятия, которые покупают технику у польских производителей. Ставка по такому кредиту ниже, чем по обычным кредитным продуктам,— 7% годовых в евро. По аналогичной схеме



ЕЛЕНА ДМИТРИЕВА

Родилась в Запорожье. В 1994 году окончила Запорожский государственный университет по специальности «Математические методы в экономике». В 1997 году получила ученую степень кандидата физико-математических наук, а в 2008 году — степень MBA в Национальном университете «Киево-Могилянская академия». В 1997 году начала работать в АвтоАЗбанке, где занималась казначейскими операциями и экономическим анализом. С июня 2001-го по февраль 2004 года возглавляла отдел планирования бюджета и управление экономического анализа, планирования и финансовых рисков Экспресс-банка. Перешла на работу в Укргазбанк в марте 2004 года. Прошла путь от начальника управления рисками и кредитного анализа до заместителя председателя правления.

банк будет работать и с Белоруссией. Рассчитываем, что стоимость гривневого финансирования будет в пределах учетной ставки — 6,5% годовых. У нас также появилась программа кредитования объединений совладельцев многоквартирных домов (ОСМД). На рынке кредитования ОСМД мы были первым банком в Украине. ОСМД — неприбыльная организация, поэтому существующая ставка 17,5% годовых для них достаточно высока. Но в целом продукт получился довольно интересным: он подразумевает выдачу кредита на срок до пяти лет без залога и, соответственно, без страховок, что существенно снижает затраты на оформление кредита.

— Востребованы ли сейчас другие кредитные продукты, например овердрафты?

— Это традиционно один из самых популярных банковских продуктов. Конкуренция между кредитными учреждениями здесь до-

вольно большая, поэтому мы готовы подстраиваться под потребности клиентов. Например, обычно погашения происходят в конце месяца. Но такая схема не всегда удобна заемщику, поэтому банки готовы устанавливать индивидуальные графики выплат. Кроме того, индивидуально оговариваются и сроки действия овердрафта.

— Насколько вырос кредитный портфель МСБ в вашем банке?

— МСБ для нас — целевой сегмент. За год нам удалось нарастить портфель на 62%. Такую динамику обеспечили в основном партнерские программы кредитования, в частности кредиты на обновление основных фондов — оборудования и транспорта. Как правило, это кредиты на срок до пяти лет. В целом по рынку темпы прироста гораздо ниже.

— Как изменилась структура портфеля по отраслям?

— К нам все чаще стали обращаться предприятия, которые занимаются альтернативной энергетикой. Среди них, например, производители солнечных батарей. Впрочем, основными клиентами по-прежнему остаются сельскохозяйственные предприятия. Они же являются наиболее дисциплинированными заемщиками. Кроме того, активно берут кредиты транспортные предприятия, которым необходима новая техника, поэтому мы предлагаем им наши партнерские программы.

— Предприятия сферы туристических услуг обращаются за финансированием? Ожидалось, что после Евро-2012 этот рынок получит новый стимул для развития.

— Таких заемщиков немного. Это преимущественно компании из Западной Украины: Львовской и Ивано-Франковской областей. В прошлом году среди наших клиентов стало больше компаний, которые занимаются франчайзингом — открывают в Украине точки известных украинских брендов. Для нас было неожиданностью, что в Украине столько местных брендов. В этой сфере мы готовы финансировать даже стартапы.

— Какие отрасли вы не кредитуете?

— Очень редко финансируем инвестиционные проекты, в частности в сфере недвижимости. Хотя это не означает, что мы не кредитруем это направление в принципе. В таких случаях стоит несколько раз подумать, прежде чем начинать работу с той или иной компанией. У нас нет запрета на кредитование каких-либо отраслей. Но при выдаче кредитов, например, сельхозпредприятиям нам проще рассчитать риски, и, соответственно, меньше времени нужно для принятия решения. С новыми направлениями сложнее. Когда мы только начинали работать с компаниями, которые занимаются альтернативной энергетикой, нам все было в новинку: мы даже не знали, как рассчитывать рентабельность в этом бизнесе.

— В прошлом году рост доходов населения в Украине существенно снизил-

ся. Как это отразилось на активности МСБ, который традиционно ориентируется на внутренний рынок?

— Снижения спроса на наши услуги со стороны МСБ мы пока не почувствовали: проблем с поиском клиентов у нас нет. Возможно, это связано с тем, что наш портфель кредитов МСБ пока невелик. Кроме того, половина нашего портфеля — это кредиты сельскохозяйственным предприятиям, а на них снижение доходов населения отразилось меньше всего. Спрос на их продукцию оставался стабильным даже в разгар кризиса.

— Какова доля неплатежей среди заемщиков в сегменте МСБ?

— Среди новых кредитов, выданных после 2012 года, просрочка очень небольшая — менее 1%. Впрочем, даже если экономическая ситуация в стране резко ухудшится, больших проблем у наших заемщиков не возникнет. Как я уже говорила, половина кредитного портфеля приходится на сельхозпредприятия, у которых поступления достаточно стабильны. Кроме того, доля валютных кредитов МСБ сейчас очень небольшая.

— А как будет развиваться кредитование МСБ в текущем году?

— Все зависит от ситуации в экономике. Росту объемов финансирования поспособствовала бы и государственная программа по поддержке кредитования МСБ. Ведь пока стоимость кредитов достигает 19–20%, активизации кредитования МСБ не будет.

— Украинские банки сотрудничают с рядом международных финансовых организаций. Какова эффективность таких программ?

— Они не могут решить проблему дорогих ресурсов: объем такого финансирования очень небольшой. К примеру, по программе Немецко-украинского фонда лимит на наш банк установлен на уровне 5 млн евро. Для сравнения: сейчас объем нашего кредитного портфеля составляет 340 млн грн.

— Каким, на ваш взгляд, должен быть объем бюджетной поддержки кредитования МСБ?

— Я думаю, достаточно порядка 100 млн грн в год. Эти средства позволили бы снизить ставку по кредитам, как это происходит в программах господдержки жилищного кредитования. Причем для МСБ достаточно, чтобы государство компенсировало процентную ставку в размере до 10% в год. Даже если ставка по кредиту составит 10%, мы увидим резкий рост спроса на кредиты со стороны МСБ. Соответственно, произойдет увеличение доли этого сектора в экономике страны.

— А какова, по вашей оценке, потребность МСБ в кредитных ресурсах?

— Если бы МСБ активно развивался, то речь шла бы о миллиардах гривен. Но, к сожалению, сейчас такие компании скорее выживают, поэтому их потребности в кредитных средствах намного меньше. По сути, это соответствует тому объему средств, которые банки готовы им предоставить.

Иностранный агент

«На рынке внедрен ряд механизмов, которые позволяют банкам воевать с недобросовестными заемщиками за пределами Украины»

ОТМЕЧАЕТ ОЛЕГ МАЛЬСКИЙ, ПАРТНЕР МЮГ ASTAPOVLAWYERS

К

— Какие уроки вынесли банки из негативного опыта кредитных споров последних лет?

— Финансово-экономический кризис заставил банки более внимательно относиться к своей документации и оформлению кредитных отношений с клиентом. Следует отметить, что кредитные отношения являются достаточно простыми по своей сути — одна сторона дает деньги в займы, другая же обязуется вернуть их с процентами и дополнительно предоставляет обеспечение в виде залога, поручительства либо другого обязательства. Несмотря на простоту таких отношений, достаточно много клиентов банков умудрялись находить различные причины, по которым данные отношения не должны быть равноправными. Суды выносили решения, которые сейчас кажутся абсурдными, давая возможность заемщикам не возвращать кредит либо отдавать деньги на других условиях. Или как минимум получать паузу и какое-то время не платить тело кредита и проценты.

— Но всегда ли именно должник виноват в том, что у банка возникают проблемы с возвратом задолженности?

— В судебной практике есть ряд прецедентов, когда нарушения, повлекшие недействительность кредитных договоров, были допущены именно банками. Так, иногда банки «прячут» проценты и таким образом вводят клиентов в заблуждение. Это касается прежде всего физических лиц. Так, при овердрафтах эффективные ставки по истине зачисляются редко, и если соответствующие сведения обозначены в договоре мелким шрифтом, это может быть расценено как недобросовестная конкуренция и введение потребителей в заблуждение. В рамках корпоративных отношений подобное случается редко, скорее можно говорить о небрежности при составлении договоров, что формально-юридически позволяет заемщику попытаться избежать ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение кредитных обязательств. Но сейчас улучшилось и законодательст-



ОЛЕГ МАЛЬСКИЙ

Родился в 1979 году во Львове. В 2001 году окончил Львовский национальный университет им. Франко. Учился в Джорджтаунском университете (США) и Институте мировой торговли (Швейцария). В 2005–2009 годах работал в юридической фирме «Магистр и Партнеры», практиковал в британской юридической фирме Herbert Smith и брюссельском офисе юридической фирмы WilmerHale (США). Специализация: корпоративное и антимонопольное право. Заклучает и сопровождает соглашения в энергетическом, нефтегазовом, телекоммуникационном, фармацевтическом, страховом и финансовом секторах экономики. Член Американской ассоциации юристов, Международной ассоциации юристов и Ассоциации юристов Украины. Признан экспертом в сфере M&A по версии Legal 500 EMEA, Who's Who Legal CIS.

в самостоятельное направление предоставление таких юридических услуг, как анализ существующих правоотношений, проверка существующих залогов, а также рекомендации по улучшению ситуации. Еще до возникновения конфликтных ситуаций банки обращаются к нам с просьбой проанализировать пакет документов и при выдаче следующего транша данному клиенту просят его подписать улучшенную документацию с новыми требованиями.

Таким образом, правильно оформив документацию, получив необходимую информацию и предусмотрев все необходимые механизмы, банк может более эффективно бороться с недобросовестными заемщиками.

— Какую дополнительную информацию банки, как правило, запрашивают у заемщиков?

— Среди дополнительных требований, предъявляемых к заемщикам, можно выделить, например, раскрытие структуры группы, предоставление поручительства собственника бизнеса либо холдинговой компании по иностранному праву, а также назначение иностранного агента для получения судебных уведомлений. В идеале банку следует подчинять один из документов, например личное поручительство, иностран-

во, и судебная практика: «кинуть» банк по каким-то надуманным основаниям значительно сложнее.

— Какие возможности есть у банка, чтобы минимизировать риски невозврата выданных кредитов?

— Банки начали на первом этапе ужесточать требования к заемщикам. Они «вылизали» свои кредитные договоры, договоры залога и т.д., стали запрашивать дополнительные гарантии — например, личное поручительство. Расширился и объем запрашиваемой информации. Все это повлекло достаточно негативную реакцию клиентов, недовольных тем, что уже работающие с ними банки просят предоставить много дополнительной информации либо подписывать дополнительные соглашения. Хотя в нашей практике были также ситуации, когда недобросовестные заемщики, признавая свою вину, пытались найти пути дальнейшего сотрудничества с банками. Они были готовы принять все условия банка, открыть свои иностранные активы и передать их в обеспечение долга. В любом случае — это предмет переговоров. Заемщик практически всегда имеет возможность отказаться от сотрудничества и попытаться получить кредит в другом банке. Банк в свою очередь в обмен на получение дополнительных сведений может пойти навстречу заемщику, например, снизив ставку или продлив срок кредита.

Сейчас уже можно выделить в самостоятельное направление предоставление таких юридических услуг, как анализ существующих правоотношений, проверка существующих залогов, а также рекомендации по улучшению ситуации. Еще до возникновения конфликтных ситуаций банки обращаются к нам с просьбой проанализировать пакет документов и при выдаче следующего транша данному клиенту просят его подписать улучшенную документацию с новыми требованиями.

— Какую дополнительную информацию банки, как правило, запрашивают у заемщиков?

— Среди дополнительных требований, предъявляемых к заемщикам, можно выделить, например, раскрытие структуры группы, предоставление поручительства собственника бизнеса либо холдинговой компании по иностранному праву, а также назначение иностранного агента для получения судебных уведомлений. В идеале банку следует подчинять один из документов, например личное поручительство, иностран-

ному праву. Как известно, два украинских субъекта хозяйствования не могут подчинять свои правоотношения иностранному праву. В этом случае приходится привлекать третьи компании: материнскую структуру, агента, гаранта — со стороны банка, а со стороны заемщика таким третьим лицом может выступить иностранная холдинговая структура либо другой поручитель. Это позволяет на законных основаниях применить иностранное право к кредитным отношениям. В результате появляются основания для рассмотрения возможного спора за рубежом. Один из проблемных вопросов, с которыми столкнулись банки, — невозможность исполнения решений. Это и длительность судебных разбирательств, и попытки вывода активов, и использование мошеннических схем. Не говоря уже о том, что ряд проблемных заемщиков имеют достаточно сильное политическое и юридическое лобби для защиты своих интересов. Известны случаи, когда с заемщиками борются четыре-пять лет, и достичь определенного результата, даже при положительном судебном решении, крайне сложно.

В отличие от украинских судов, разбирательство спора за рубежом позволяет банку более эффективно отстаивать свои права. Разница между нашей юрисдикцией и зарубежными состоит в том, что иностранные суды четко ориентированы на восстановление справедливости и не размениваются на формальности. Известны случаи, когда не было документального подтверждения принадлежности определенного имущества должнику, но частными детективами, нанятыми банком, предоставлялись доказательства регулярного пребывания физлица на объекте недвижимости, и этого хватало суду для вынесения решения о наложении ареста на объект.

— Можно ли перевести спор за рубеж, если банк не озаботился привлечением в кредитные правоотношения третьего, «иностранного», лица?

— Если у заемщика изначально был умысел не возвращать кредит, то данное деяние можно трактовать как мошенничество. Если заемщик недобросовестный, то его первая реакция, как правило, — это выведение денег из Украины, вложение их в активы (недвижимость, яхты, драгоценности). Такое имущество можно «поймать» и доказать, что актив приобретен на заемные средства. Если кредит выдавался под личное поручительство, то оно распространяется на все активы поручителя, независимо от страны, в которой они находятся. Инициировав соответствующее расследование, в группе заемщика можно определить иностранные компании. В случае если учредителями, контрагентами либо связанными лицами заемщика являются американские, английские либо кипрские компании, это может стать поводом для начала судебного разбирательства в США, Великобритании или на Кипре соответственно. Эти юрисдикции содержат много механизмов обязательного раскрытия информации, доступа к ней. Соответственно, в этих странах существуют эффективные механизмы обеспечительных мер, позволяющие заморозить деятельность компании, наложить арест на ее счета и доли в других компаниях. А решения английских и американских судов признаются и исполняются во всех популярных среди наших бизнесменов юрисдикциях.

Данные меры являются достаточно непривычными для недобросовестного заемщика, который привык комфортно себя чувствовать в стране, где был осуществлен заем, и считать, что на данной территории он неуязвим. Благодаря задействованию иностранного элемента такой заемщик в конечном итоге принуждается к диалогу и погашению долга.

УСЛУГИ ДЛЯ ЮРЛИЦ ПРОДУКТЫ И СЕРВИСЫ



Тонкие расчеты

В корпоративном сегменте на смену тарифам на определенные виды услуг пришли пакетные предложения, сформированные с учетом потребностей разных категорий клиентов. В целом в условиях жесткой конкуренции стоимость обслуживания для клиентов малого и среднего бизнеса снижалась.

АННА ШВЕДОВА

В прошлом году интерес банков к работе с корпоративными клиентами вырос. Государственная регистрационная служба зарегистрировала 50 тыс. предприятий и организаций, что на 6% больше, чем годом ранее. При этом в банках утверждают, что увеличение количества новых клиентов—представителей малого и среднего бизнеса (МСБ) было еще большим. Такое расхождение объясняется тем, что многие бизнесмены предпочитают сотрудничать сразу с несколькими кредитными учреждениями. «Клиенты диверсифицируют денежные потоки и проводят операции в разных банках, ориентируясь на стоимость конкретной услуги и удобство расчетов с контрагентами»,— говорит директор департамента корпоративного бизнеса банка «Хрещатик» Алексей Манзя.

ПАКЕТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Работая с юристами, банки делают акцент на расчетно-кассовом обслуживании (РКО).

В прошлом году в борьбе за клиентов некоторым кредитным учреждениям пришлось даже скорректировать свои тарифы. «В связи с тем, что в банковской системе тарифы на РКО немного снизились, нам пришлось пересмотреть и стоимость наших услуг»,— говорит начальник департамента разработки банковских продуктов Еврогазбанка Константин Кононенко.

Стоимость обслуживания в различных банках существенно отличается. Открытие счета, например, обходится юристам и физлицам—предпринимателям (ФЛП) от 0 грн до 200 грн. Ежемесячная абонентская плата колеблется от 50 грн до 1 тыс. грн, снятие наличных тарифицируется от 0,2% до 1,0% от суммы операции, стоимость платежей в другие банки составляет 3–5 грн, а такого же платежа, но совершенного с помощью системы «клиент-банк»,—

до 2 грн, за оформление чековой книжки клиенту необходимо заплатить от 20 грн до 250 грн. Как правило, чем выше фиксированная абонплата за РКО, тем ниже тарифы на отдельные услуги.

Вместо стандартной тарифной сетки кредитные учреждения все чаще предлагают клиентам пакеты услуг. «Тарифы на РКО уже не являются ключевым фактором при выборе обслуживающего банка. Ведь большинство кредитных учреждений отказались от использования универсальных тарифов, предлагая пакетное обслуживание — определенный набор услуг за фиксированную абонплату»,— рассказывает начальник отдела региональной поддержки малого и среднего бизнеса Банка Кипра Марина Худякова. Как следствие, анализировать тарифы становится сложнее: подорожание пакета может быть вызвано как повышением стоимости операций, так и увеличением количества включенных услуг. Впрочем, по словам банкиров, стоимость пакета зачастую устанавливается для каждого клиента индивидуально и зависит от количества совершенных в

месяц платежей, объема снятия наличных средств и ряда других факторов.

Как правило, в каждом банке клиентам предлагается на выбор пять-семь пакетов, ориентированных на разные типы предприятий: отдельные пакеты разработаны для ФЛП, для предприятий, активно работающих с наличными средствами, для экспортеров и импортеров. В прошлом году продуктовая линейка банков активно расширялась. Например, банк «Хрещатик» запустил тарифный пакет для вновь созданных субъектов хозяйствования, который предполагает минимальную тарификацию основных услуг. Банк Национальный кредит разработал тарифный план для частных нотариусов, а ОТП Банк — для компаний, ведущих внешнеэкономическую деятельность. В него включили привлекательные условия валютных переводов, а также покупки и продажи валюты. Отдельное внимание уделили клиентам, которые работают с наличной гривной: им обеспечили специальные условия приема платежей от третьих лиц и пересчета наличных при зачислении на счет.

Особое внимание банки уделяли тарифным пакетам для новых клиентов. Так, например, Банк Кипра предложил таким клиентам практически бесплатное РКО на протяжении первых шести месяцев обслуживания. По информации банка, этот шаг позволил увеличить количество счетов юрлиц на 15% по сравнению с предыдущим годом. В ОТП Банке предприятиям, которые впервые открывали счет в этом кредитном учреждении, предложили ряд наиболее востребованных услуг по минимальным тарифам.

ТЕКУЩАЯ ДОХОДНОСТЬ

Еще одним способом привлечения клиентов стало повышение ставок по текущим счетам и депозитам. «Повышение прежде всего было вызвано отсутствием денежных ресурсов в экономике и снижением ликвидности банковской системы»,— объясняет Константин Кононенко. При этом в периоды снижения ликвидности доходность текущих счетов росла, а после стабилизации ситуации снижалась. Больше всего банки готовы были платить в начале и в конце года, когда обстановка на финансовом рынке была наименее устойчивой.

По оценкам начальника управления создания и продвижения продуктов МСБ Банка Национальный кредит Бориса Шарипова, диапазон ставок по остаткам на текущих счетах довольно велик — от 0% до 14–15% годовых. «Впрочем, большинство банков не готовы устанавливать высокие ставки по остаткам на текущих счетах, предпочитая стимулировать клиентов к размещению средств на срочных депозитах»,— уточняет эксперт.

Как правило, чем больше остаток на счете клиента, тем выше доходность. «Процентная ставка, начисляемая нами на остаток по текущим счетам юрлиц и ФЛП, является плавающей и зависит от среднедневного остатка средств клиента»,— говорит заместитель директора операционного департамента банка «Киевская Русь» Нина Амелюкина. Такая же схема действует в ОТП Банке. «В случае применения групповой пороговой ставки учитывается суммарный остаток на всех счетах связанных компаний или дочерних структур»,— объясняет начальник управления корпоративных продуктов и сервиса ОТП Банка Ольга Байцар.

Ставки по депозитам в прошлом году снижались вплоть до конца лета, а с началом осени начался рост. «Однако к концу года доходность вкладов так и не достигла показателей января 2013-го»,— вспоминает Ольга Байцар. Если средняя ставка по срочному депозиту сроком на три месяца в гривне в январе 2013 года составляла 18,6% годовых, то в декабре — 13,37% годовых. «С сентября началось увеличение ставок по вкладам на срок до шести месяцев, а в ноябре–декабре существенно выросли ставки по депозитам на один–три месяца, при этом у ряда крупных банков рост коснулся только вкладов сроком на один месяц. Доходность более длинных депозитов если и изменилась, то незначительно»,— отмечает Алексей Манзя.

По данным Нацбанка, за последний год объем средств юрлиц в банковской системе увеличился на 33,3 млрд грн (+14,6%). Если в начале января 2013 года этот показатель составлял 227,7 млрд грн, то в начале 2014 года — 261 млрд грн.

Банкиры утверждают, что для предпринимателей высокая доходность далеко не всегда является решающим аргументом при выборе банка. По мнению руководителя направления «Малый и средний бизнес» ПриватБанка Александра Николенко, основополагающими факторами при принятии решения о размещении депозита являются также широкий спектр предо-

ставляемых банковских сервисов и комплексный подход к обслуживанию. К таким сервисам относятся, например, возможность дистанционного круглосуточного обслуживания без выходных и перерывов и управление счетом в режиме онлайн.

Розничная торговля в прошлом году была одной из немногих отраслей, которая показала рост на фоне общей экономической рецессии. Увеличилась также вовлеченность ритейлеров в банковскую сферу. По данным Нацбанка, количество терминалов для расчета платежными картами в торговых сетях в прошлом году выросло на 43,6% — до 192,3 тыс. шт. Лидерами рынка торгового эквайринга являются ПриватБанк, Райффайзен Банк Аваль, Укрэксимбанк, банк «Финансы и Кредит», Ощадбанк, Укр-

соцбанк, ПУМБ, банк «Пивденный», УкрСиббанк и Сбербанк России.

ИНКАССАЦИЯ ОДЕВАЕТ БРОНЮ

Объемы инкассируемых банками средств в прошлом году увеличились. В банке «Финансы и Кредит» такую динамику объясняют ростом выручки существующих клиентов и привлечением на обслуживание новых партнеров. Среди них Юлия Нариманова называет такие крупные компании, как «Нова пошта», «Столичный медицинский альянс» и сеть гипермаркетов «Ашан Украина». «В течение 2013 года количество договоров на предоставление услуг по инкассации и перевозке ценностей выросло почти в шесть раз и к концу декабря достигло 330 договоров»,— говорит заместитель председателя правления Укргазбанка Нина Шпаковская.

Увеличилось в прошлом году и количество инкассаторских машин, бронированных по классу не ниже третьего согласно ДСТУ (ГОСТ) 3975–2000. «В нашем банке до появления требований Нацбанка относительно пе-

ревозки ценностей бронированными инкассаторскими машинами в наличии было только несколько таких автомобилей. После проведения комплексного анализа доходности обслуживания пользователей этой услуги мы приняли решение о продолжении ее предоставления, соответственно, парк бронированных инкассаторских автомобилей был увеличен»,— говорит Алексей Манзя.

В Укргазбанке подразделение инкассации обеспечено 50 собственными бронированными автомобилями с высоким уровнем защиты и техническими средствами охраны ценностей, а в 2014 году, по словам Нины Шпаковской, банк планирует дальнейшее увеличение парка инкассаторских машин. ПриватБанк владеет 570 инкассаторскими автомобилями, 255 из которых являются бронированными. «Для обеспечения безопасности и выполнения требований Нацбанка до конца нынешнего года все инкассаторские автомобили будут бронированы по третьему классу защиты»,— пообещал Александр Николенко.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ОБСЛУЖИВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГИ УСТАНОВКИ ПЛАТЕЖНОГО ТЕРМИНАЛА КЛИЕНТУ-ТОРГОВЦУ	ВОЗМОЖНОСТЬ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КЛИЕНТУ ИНТЕРНЕТ-ЭКВАЙРИНГА	СООТНОШЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ОТКРЫТЫХ СЧЕТОВ ЮРЛИЦ К КОЛИЧЕСТВУ ОПЕРАЦИОННО-КАССОВЫХ СОТРУДНИКОВ, РАБОТАЮЩИХ С ЮРЛИЦАМИ
1	СБЕРБАНК РОССИИ	да	да	181,8
2	ПУМБ	да	да	226,9*
3	ДЕЛЬТА БАНК	нет	да	100,7
4	ОЩАДБАНК	да	да	254,8
5	ИМЭКСБАНК	да	да	49,6
6	ОТП БАНК	да	да	112,3
7	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	да	да	190*
8	АЛЬФА-БАНК	нет	да	64,1
9	ПРОМИНВЕСТБАНК	нет	нет	69,4
10	УКРСОЦБАНК	да	да	190*

* — ДАННЫЕ ВОССТАНОВЛЕНЫ СОГЛАСНО МЕТОДИКЕ
ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

При расчете рейтинга использовались следующие критерии: средневзвешенная (за год) процентная ставка, начисляемая на остаток по текущему счету; стоимость открытия текущего счета; время на открытие текущего счета; стоимость обслуживания по системе «банк-клиент»; наличие собственной инкассации; возможность установки клиенту-торговцу платежного терминала; возможность предоставления клиенту интернет-эквайринга и его стоимость; количество открытых счетов юрлиц; соотношение операционных сотрудников банка к количеству открытых счетов юрлиц; соотношение количества открытых счетов юрлиц к кредитному портфелю юрлиц.

Банки, как правило, предлагают услуги по обслуживанию юрлиц «в пакетах», с максимальным учетом нужд определенных категорий клиентов. Это позволяет клиентам оптимизировать стоимость обслуживания, а на первый план выходят факторы комфортности обслуживания — физическая доступность отделения банка, нагрузка на операционистов (вероятность очередей), а также наличие различных сервисов — инкассации, установки торговых терминалов, интернет-эквайринга и прочее.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ИНКАССАЦИЯ СРЕДСТВ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	КОЛИЧЕСТВО НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ, В КОТОРЫХ ДОСТУПНА УСЛУГА	КОЛИЧЕСТВО ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ИНКАССАЦИИ	КОЛИЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАЕМЫХ ТОЧЕК (БЕЗ УЧЕТА СОБСТВЕННЫХ ОТДЕЛЕНИЙ И БАНКОМАТОВ)	ВОЗМОЖНОСТЬ ИНКАССАЦИИ ТОРГОВОЙ ВЫРУЧКИ ЧЕРЕЗ КАССУ ДРУГОГО БАНКА	ИНКАССАЦИЯ ТЕРМИНАЛОВ САМООБСЛУЖИВАНИЯ	СТОИМОСТЬ УСЛУГИ
1	ОЩАДБАНК	Вся территория Украины	252	18435	да	да	от 30 грн за одно обслуживание
2	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	Вся территория Украины	50	5558	да	да	1027 грн в месяц
3	ПРИВАТБАНК	Вся территория Украины	25	11300	нет	нет	Региональные тарифы: Киев — от 65 грн за одно обслуживание, остальные города — от 40 грн за одно обслуживание
4	ЭКСПРЕСС-БАНК	Вся территория Украины	49	3000*	нет	да	н/д
5	УКРСОЦБАНК	104**	30	1900	да	нет	Устанавливается индивидуально
6	ПРОМИНВЕСТБАНК	45	30	2348	да	да	от 1000 грн в месяц
7	«ПИВДЕННЫЙ»	32	12	1106	да	да	Устанавливается индивидуально
8	УКРГАЗБАНК	145	19	770	да	да	в среднем 360 грн за час инкассации
9	«ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»	53	н/д	466	да	да	от 270 грн за час инкассации
10	УКРСИББАНК	106	19	299	нет	нет	1000 грн в месяц за 1 объект или 0,15% от суммы инкассируемых средств

* — ДАННЫЕ ВОССТАНОВЛЕНЫ СОГЛАСНО МЕТОДИКЕ, ** — ДАННЫЕ ПРОШЛОГО ГОДА
ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

При расчете рейтинга ведущих банков в номинации «Инкассация средств» использовались следующие критерии: количество населенных пунктов, в которых доступна услуга; объем инкассированных средств за год; доход от инкассации; размер собственного парка инкассаторских автомобилей; доля в нем бронированных машин; количество обслуживаемых точек; стоимость услуги; минимальное время от момента заказа до гарантированного выезда машины. За прошлый год лишь одно кредитное учреждение закрыло у себя подразделение инкассации: сейчас на рынке 30 банков могут обеспечить перевозку денег и ценностей. 28 учреждений обладают парком из 2524 инкассаторский автомобилей, из которых 1964 бронированы. Готовность предоставлять услуги инкассации по всей территории Украины заявили три банка — Ощадбанк, ПриватБанк и Райффайзен Банк Аваль. Ощадбанк, обладая самой разветвленной сетью пунктов инкассации, наибольшим парком бронев автомобилей и наибольшей клиентской базой, по объемам инкассированных средств оказался лишь на четвертом месте. Стоимость инкассации Ощадбанка при этом — одна из самых лояльных (от 30 грн за один заезд), что также способствует увеличению клиентской базы. Одной из самых интересных услуг участники рынка отметили «мгновенную инкассацию» ПриватБанка — срок зачисления средств на счет клиента составляет всего 10 минут. Кроме того, банк предлагает услуги инкассации выручки через разветвленную сеть терминалов самообслуживания.



Смена вывесок

В течение прошлого года европейские банки продолжали покидать украинский рынок. При этом выгодно выйти из бизнеса удастся не всем — мультипликаторы большинства сделок составляют менее одного капитала. Эксперты прогнозируют, что в 2014 году может состояться еще как минимум три-четыре крупные М&А-сделки.

АННА ШВЕДОВА

В прошлом году объектами сделок, как и ранее, выступали в основном «дочки» европейских кредитных учреждений. Но в 2013-м к ним присоединились и крупные игроки рынка с отечественным капиталом. В предыдущие годы сделки М&А преимущественно касались небольших финучреждений (из 3-й и 4-й групп по классификации Нацбанка). В прошлом же году были проданы два крупных учреждения — Кредитпромбанк (20-е место по активам на дату сделки) и Брокбизнесбанк (18-е место по активам на дату сделки). «Украинские акционеры в последнее время пересматривают эффективность своих инвестиций в разные секторы, в том числе банковский. В результате некоторые инвесторы фокусируются на отдельных направлениях, продавая менее эффективные бизнесы», — говорит начальник подразделения рынка долгового капитала группы «Инвестиционный капитал Украина» (ICU) Руслан Кильмухаметов. В свою оче-

редь международные банковские группы избавляются от активов в неприоритетных регионах, к которым они относят и Украину. Значимым отечественный рынок остается преимущественно для польских и российских банковских групп. «Остро встал вопрос прибыльности банковского бизнеса. Банки вынуждены конкурировать на медленно растущем рынке», — отмечает заместитель председателя правления, главный операционный директор УкрСиббанка Лионель Дюмо.

НЕ ЗАРАБОТАТЬ, А ВЕРНУТЬ

Выгодно выйти из бизнеса удастся не всем. Мультипликаторы PricewaterhouseCoopers/Booz по большинству сделок, которые состоялись в 2013-м — начале 2014 годов, составили многим меньше 1. «Наличие дискон-та к капиталу и его размер отра-

жали характерные для украинского банковского сектора риски, сумму необходимых дополнительных резервов, а также низкую эффективность деятельности многих банков. Так, большая часть проданных учреждений после корректировки их доходов на необходимые резервы и рефинансирования от материнских групп либо оказывались убыточными, либо демонстрировали низкую прибыль», — говорит Руслан Кильмухаметов.

Начальник отдела стратегического планирования Укрсоцбанка Агшин Мирзазаде отмечает, что далеко не по всем сделкам сейчас можно подсчитать мультипликатор, так как большинство из них проводилось с использованием нестандартных схем. Если раньше ключевым параметром договоренностей была стоимость акций, то теперь они продаются по символической цене. Главный вопрос: смогут ли продающий акционер компенсировать финансирование, предоставленное банку. «Более актуальная постановка вопроса в современных условиях такова: какую часть долга смог получить

продавец от покупателя? Нередки случаи, когда долг получается вернуть полностью, но случаются и скидки — они колеблются в пределах 5–20%», — отмечает советник ЮФ Sayenko Kharenko Леонид Антоненко.

«ДЕЛЬТЫ» ПЛАН

В качестве яркого примера покупки банка «за долги» можно привести сделку по Кредитпромбанку, который номинально обошелся бизнесмену Николаю Лагуну в \$1. Реальная сумма сделки с учетом затрат на возмещение финансирования не превышает \$60 млн. Но даже в этом случае Кредитпромбанк был куплен всего за 0,2 капитала. С другой стороны, учитывая финансовые сложности банка, который в конце 2012 года уже готовили к ликвидации (в этом случае инвесторы вряд ли вернули бы даже 10% вложенных средств), сделку нельзя назвать проигрышной.

К слову, для Николая Лагуна покупка Кредитпромбанка в феврале 2013 года стала «открытием сезона»: он также приобрел еще три кредитных учреждения — Сведбанк

(сейчас ОмегаБанк; 59-е место по активам на дату сделки), греческий Астра Банк (90-е место) и кипрский Марфин Банк (68-е место). Все банки были приобретены со значительным дисконтом к капиталу, который достигал 55–70% (мультипликаторы 0,3–0,45).

Сразу после сделки Николай Лагун объявил о том, что Кредитпромбанк и Сведбанк будут присоединены к Дельта Банку (4-е место по активам). Сроки завершения сделки были названы крайне сжатые — 1 июля 2013 года (в среднем слияние двух банков в Украине длится 8–9 месяцев). Процесс вывода активов из Кредитпромбанка и Сведбанка начался довольно активно — к концу II квартала отделения банков были ребрендированы либо проданы, активы и клиенты переведены в Дельта Банк. Однако формально оба банка все еще существуют.

При покупке Астра Банка заявлений о его срочном присоединении к Дельта Банку не было. Но, исходя из того, что учреждение начало предлагать услуги «Дельты», а часть отделений сменили вывески, «Астра» также будет присоединена к «головному» банку.

Последняя по времени покупка Николая Лагуна — Марфин Банк, «дочка» проблемного кипрского банка Surgus Popular Bank, который был ликвидирован в марте 2013 года. После этого украинский Марфин Банк был передан Bank of Surgus вместе с другими активами. Вопрос продажи украинского банка возник сразу, но 24 мая 2013 года Хозяйственный суд Киева наложил арест на акции кредитного учреждения по иску одного из вкладчиков его материнской структуры. Арест был снят лишь в январе, и сразу же стало известно о продаже банка Николаю Лагуну. В интервью „Коммерсанту“ банкир сообщил, что планирует присоединить Марфин Банк к Дельта Банку.

ВСЕ ПРЕХОДЯЩЕ

Самой одиозной сделкой 2013 года стала покупка Брокбизнесбанка предпринимателем Сергеем Курченко. При этом 20% номинально остались у прежних владельцев — братьев Буряков. «Больше 2 млрд грн, которые им (Сергею и Александру Бурякам) уплачены, уже поступили на их счета, и в тот же день были использованы для повышения уставных фондов компаний—заемщиков банка. В тот же день деньги пошли на погашение обязательств перед банком. То есть фактически эти деньги остались в банке», — рассказывал заместитель председателя набсовета группы компаний ВЕТЭК Борис Тимонькин. В сделке было задействовано 27 частных лиц, каждому из которых принадлежит доля менее 10%.

По словам Бориса Тимонькина, Брокбизнесбанк в среднесрочной перспективе должен был быть переформатирован в универсальный банк с фокусом на средний корпоративный бизнес и розницу. Но в начале февраля у банка начались финансовые проблемы, и к немногочисленным банкоматам и отделениям выстроились очереди желающих снять деньги. В учреждении объяснили происходящее «целенаправлен-

ной информационной атакой» и получили рефинансирование НБУ на 2 млрд грн. Однако это его не спасло: 3 марта в Брокбизнесбанке была введена временная администрация на три месяца. За это время банк либо должен найти нового инвестора (прежний владелец выехал за пределы Украины), либо он будет ликвидирован.

В тот же день была введена временная администрация и в другой банк Сергея Курченко — Реал Банк (47-е место по активам). А Банк «Перший» (61-е место по активам), к которому также причастен господин Курченко, был срочно продан «группе иностранных инвесторов» 27 февраля. По всей видимости, быстрая продажа спасла банк от введения временной администрации.

НЕ ВСЕ ТО ЗОЛОТО

Сделка по Платинум Банку (38-е место по активам) считается самой выгодной (с позиции продавца) не только с начала 2013 года, но и за весь посткризисный период. Официально сумма сделки не была обнародована, но участники рынка говорят о мультипликаторе в 1,3 собственных капитала банка. «Это была одна из самых крупных сделок, в ней участвовало достаточно много претендентов. Во многом это связано с тем, что Платинум Банк является одним из немногих успешных бизнес-проектов, приносящих хорошую прибыль акционерам», — говорит Руслан Кильмухаметов.

Официально покупателем выступила группа финансовых инвесторов, среди которых — фонд прямых инвестиций European Infrastructure Investment Company (ЕПИС; Люксембург). Неофициально же в качестве бенефициаров называют Бориса Кауфмана и Владимира Грановского (группа Vertex, владеет Финбанком — 58-е место по активам). Однако сам господин Кауфман это отрицает, как и связь с сыном бывшего президента Александром Януковичем.

В начале января этого года стало известно о том, что Group DF (собственник Дмитрий Фирташ) приобрела 100% акций Правэксбанка (46-е место по активам), «дочки» итальянской Intesa Sanpaolo. Мультипликатор этой сделки не превышал 0,8 капитала (74 млн евро). Изначально группа Intesa Sanpaolo планировала выручить за украинский банк не менее 200 млн евро, учитывая широкую филиальную сеть и относительно качественный кредитный портфель (банк распродал проблемные кредиты коллекторам). Постепенно запросы

снизились до 100–120 млн евро, но и их получить не удалось. «Благодаря этой сделке группа существенно усилит свои позиции в розничном секторе банковского рынка», — заявил управляющий директор Group DF Борис Краснянский.

Будут ли консолидированы банковские активы группы, пока не известно. Однако участники рынка высоко оценивают такую вероятность — у банков схожая бизнес-модель плюс объединение под брендом «Правэкс» могло бы избавить банк «Надра» (10-е место по активам) от неприятного шлейфа проблемного учреждения. Правда, учитывая, что у «Надра» отделений примерно в два раза больше, чем у Правэкс-банка, дешевле будет провести ребрендинг отделений последнего. Объединенное кредитное учреждение может сместить с 8-го места классификации НБУ Сбербанк России.

ВЫБОР «АЛЬФЫ»

В январе этого года состоялась еще одна важная сделка. Российская «Альфа-Групп» в пакете с другими активами приобрела Банк Кипра (67-е место в классификации НБУ). Общая сумма сделки составила 225 млн евро. Предметом данной сделки также стали факторинговая компания «Икос Финанс», финансирование Bank of Surgus, предоставленное Банку Кипра и «Икос Финанс» на 100 млн евро, кредиты, выданные Bank of Surgus и Surgus Popular Bank их украинским «дочкам» и компании «Икос Финанс» на сумму 180 млн евро. Вычленив из сделки стоимость самого Банка Кипра довольно сложно, так как коэффициент, с которым выкупались долги и финансирование, неизвестен. Ранее «Альфа-Групп» присматривалась к Райффайзен Банку Аваль (5-е место по активам) и Укрсоцбанку (6-е место). Однако участники переговоров не сошлись в цене.

Планы россиян в отношении Банка Кипра пока не известны. С одной стороны, оба банка могут продолжать работать в Украине автономно. Они не являются прямыми конкурентами, занимая разные ниши (Банк Кипра делает упор на автокредитование и работу с мелким бизнесом, «Альфа» — на кэш-кредиты, карточные кредиты, кредитование крупных компаний и госсектора). С другой стороны, Банку Кипра в любом случае необходим ребрендинг. 3 апреля на собрании акционеров будет принято решение о переименовании финучреждения.

ОФОРМЛЕНИЕ СОЮЗА

Как правило, подготовка и оформление сделок М&А проводится совместно внутренними юристами банков и привлеченными юркомпаниями. «Объем участия внешних советников в таких проектах и, соответственно, распределение функций между ними и внутренней юридической службой банков могут отличаться», — говорит старший юрист ЮФ «Василь Кисиль и партнеры» Марина Федоренко. Юридическая фирма может предоставлять услуги «под ключ» (то есть осуществлять полное сопровождение), ограничиться методологической составляющей сделки (разработ-

ка структуры транзакции и основных документов) либо осуществить сопровождение какого-то конкретного ее этапа (к примеру, получение разрешения НБУ на слияние). «Действует общая закономерность: сделки, в которых имеется большой объем чисто технической работы, скорее всего, будут переданы юрфирмам. Эта работа не требует высокого уровня квалификации, но нуждается в тщательной проработке деталей», — говорит советник ЮФ Sayenko Khasenko Леонид Антоненко. К примеру, много рутинной работы при уступке кредитных портфелей. При больших объемах высокая вероятность ошибок, и внутренние юристы предпочитают делегировать эту работу другим.

В последние годы наметилась тенденция к усилению роли внутренних юристов сторон в сделках по слиянию и поглощению. «Так, некоторые группы компаний, будучи активными игроками на данном рынке, в процессе приобретения/продажи банков делегируют сопровождение всей сделки либо большей ее части именно внутренним юристам», — отмечает Марина Федоренко. Банки (компании), которые проводят в течение нескольких лет не более одной-двух сделок, предпочитают обращаться за помощью к юридическим компаниям.

КТО СЛЕДУЮЩИЙ?

Участники рынка прогнозируют, что в этом году может состояться еще как минимум три-четыре сделки. «Самые ожидаемые — продажа Райффайзен Банка Аваль (5-е место по активам) группой RFI и, возможно, Укрсоцбанка (6-е место по активам). Лично я оцениваю вероятность продажи „Аваля“ в 2014 году выше, чем продажу Укрсоцбанка», — говорит управляющий директор департамента инвестиционно-банковских услуг Concorde Capital Роман Иванюк.

Райффайзен Банк Аваль действительно наиболее часто называется участниками рынка в качестве потенциального объекта купли-продажи. «О намерениях владельцев выставить Райффайзен Банк Аваль на продажу стало известно в конце прошлого года. Скорее всего, продажа состоится в этом году», — говорит начальник аналитического отдела департамента ценных бумаг ПУМБ Евгения Ахтырко. Впрочем, февральские события в Украине изменили позиции участников переговоров. Неофициально в марте они сообщили, что Альфа-банк, претендовавший на Аваль и Дельта Банк, желавший приобрести Укрсоцбанк, отказался от покупок.

До введения войск РФ на территорию Украины участники рынка считали позиции российских банков на отечественном рынке довольно прочными. Однако в свете последних событий позиции российского капитала в Украине оказались под вопросом. Что касается продажи банков с украинским капиталом, но такая вероятность также существует. «Однако к китам рынка — ПриватБанку (1-е место по активам) и ПУМБ (9-е место по активам) — это не относится», — считает зампред правления Укринбанка Сергей Равняго.

Динамика доли иностранного капитала в банковской системе Украины Источник: НБУ (данные на конец периода)



Скоростной режим

«Покупка действующих банков позволяет быстро нарастить активы, что может дать выигрыш во времени в несколько лет по сравнению со стратегией естественного роста»

ОТМЕЧАЕТ АРМЕН ХАЧАТУРЯН, СТАРШИЙ ПАРТНЕР ЮФ «АСТЕРС»



К

— Какие факторы сейчас определяют активность в сфере сделок M&A в украинском банковском секторе?

— За последние несколько лет рынок M&A в банковском секторе значительно оживился. В первую очередь это «заслуга» иностранных банков, многие из которых решили продать свои дочерние структуры в Украине и покинуть рынок. Второй фактор — наличие покупателей, у которых есть желание и возможности заниматься банковской деятельностью в текущих экономических условиях, и у которых есть финансовые ресурсы (собственные или заемные) для расширения бизнеса.

— В чем преимущество роста банковского бизнеса за счет покупки действующих финансовых учреждений? И какие риски при этом возникают?

— Покупка действующих банков позволяет быстро нарастить активы, что может дать выигрыш во времени в несколько лет по сравнению со стратегией естественного роста. Поскольку сейчас покупка-продажа банков осуществляется по цене зачастую ниже одного капитала, такой способ роста подходит для тех, кто располагает необходимыми финансовыми ресурсами.

АРМЕН ХАЧАТУРЯН

Родился в 1961 году в Архангельске. В 1990 году окончил Киевский государственный университет им. Шевченко, в 1991-м — программу по изучению американской системы права в Международном институте права. В 1993 году получил диплом магистра в Школе права Йельского университета (США). В 1990-е годы работал в американских юридических фирмах. С 2002 года — партнер ЮФ «Астерс». Специализация: банковское и финансовое право, проектное финансирование, корпоративное право, M&A валютное регулирование, энергетическое право, приватизация. Член консультационного совета по внешним вопросам Ассоциации украинских юристов Америки, совета директоров Украинско-американского делового совета. Кандидат юридических наук (международное частное право).

политическое реформирование в Украине внесет коррективы в этот список.

— Как структурируются M&A-сделки в банковском секторе?

— В настоящее время наиболее распространенной формой M&A-сделок в Украине является традиционная купля-продажа акций банка. Ранее популярным способом была купля-продажа кредитных портфелей, однако начиная с 2013 года усложнилась процедура перерегистрации ипотеки, что сделало такие сделки технически сложными и неудобными.

Приобретение контрольного пакета акций требует получения двух регуляторных одобрений: разрешения Антимонопольного комитета на концентрацию и согласования с Национальным банком приобретения существенного участия в банке (10% и более уставного капитала). При этом такое согласование является простой задачей, поскольку потенциальный покупатель

В то же время при покупке существующего банка есть риск того, что предыдущие собственники или руководство могли допустить просчеты или злоупотребления, которые могут повлечь финансовые и/или репутационные негативные последствия для новых владельцев. Речь может идти, например, о фактическом несоответствии показателей банка экономическим нормативам НБУ, большом размере проблемной задолженности, выводе средств из банка, незаконных операциях по отмыванию средств. Все эти и другие обстоятельства должны быть предметом проверки потенциальными покупателями во время финансового, юридического и налогового аудитов.

— Какие банки имеют шансы быть проданными в сжатые сроки?

— Предложение превышает спрос, но при этом если не всем, то большинству собственников удастся продать свои банки. Причина в цене, по которой владельцы готовы продавать. Как показывает практика, в последнее время контролирурующие акционеры готовы на уменьшение цены до уровня, приемлемого для потенциальных покупателей.

— Какие структуры являются наиболее активными «собирателями» банковских активов?

— До недавнего времени наиболее активными покупателями банковских активов в Украине были Дельта Банк, Альфа-банк, Group DF, группы «Смарт-холдинг» и Vertex. Вероятнее всего

должен обратиться в Нацбанк за три месяца до даты планируемого приобретения акций с довольно значительным пакетом документов, подтверждающим, кроме прочего, безупречную деловую репутацию, наличие собственных средств для оплаты акций и стабильное финансовое положение. В то же время при квалифицированной подготовке документов и четком соблюдении процедуры можно получить согласование на приобретение существенного участия в банке достаточно быстро — в течение одного месяца.

Многие продаваемые банки имеют задолженность перед зарубежными материнскими или связанными компаниями. В рамках сделки M&A обычно происходит продажа соответствующей задолженности новому собственнику акций банка. Документы по сделке обычно оформляются согласно английскому праву, а разрешение споров осуществляется в Лондонском коммерческом международном арбитраже.

Все банки, приобретенные в последнее время, продолжают существовать как юридические лица и сохраняют банковскую лицензию. Если покупателем банка являлась группа, уже имевшая в своем составе кредитное учреждение, как правило, реализовывался один из двух сценариев. Первый — фактическая передача активов из одного банка в другой с последующей продажей или ликвидацией «опустевшего» банка. Второй — присоединение одного банка к другому (слияние) путем проведения корпоративной реорганизации.

— Сколько времени занимает слияние банков (после закрытия сделки купли-продажи)?

— Процесс передачи активов из одного банка в другой включает в себя уступку кредитов клиентов и соответствующего обеспечения, перевод депозитов и текущих счетов, передачу движимого и недвижимого имущества. Эти процедуры сопряжены со многими неудобствами, возможными негативными налоговыми последствиями, необходимостью активной работы с клиентами. Говорить о конкретных сроках сложно, поскольку все зависит от размера активов приобретенного банка и количества его клиентов. Для слияния крупных и средних банков оптимальным является проведение корпоративной реорганизации путем присоединения, которая предусматривает полную передачу всех прав и обязательств одного банка другому.

Процедура присоединения банков в Украине имеет устоявшееся правовое регулирование, неоднократно протестированное на практике, хотя при этом сохраняются определенные вопросы, требующие усовершенствования. По срокам процесс присоединения занимает от 6 до 18 месяцев с даты получения разрешения НБУ и до момента прекращения присоединяемого банка как юридического лица.

— Сохранится ли нынешняя динамика M&A-активности в украинском банковском секторе в ближайшем будущем?

— Перегруппирование будет продолжаться. Очень вероятно, что в первую очередь оно затронет банки бизнес-групп, связанных с отстраненными от власти политическими элитами. Кроме того, некоторые иностранные банки ранее анонсировали участие в переговорах по продаже своих дочерних структур в Украине. Скорее всего эти сделки тоже будут завершены в ближайшее время. При этом если политическая и экономическая ситуация в Украине стабилизируется, высока вероятность прихода новых крупных банковских игроков из-за рубежа.

VOGUE

café



"I don't do fashion. I am fashion"
- Coco Chanel

Україна, м. Київ, вул.Сагайдачного, 11
+38 (044) 220 08 09
www.voguecafe.ua



Поручительные истории

В последнее время произошло немало судебных коллизий в рамках споров, вытекающих из правоотношений банков, клиентов, поручителей и других участников. Однако характерно, что правовые нормы в основном толковались и применялись судами не столько в пользу банков или, напротив, их клиентов, а преимущественно для разъяснения или указания на важные детали, упущенные сторонами из виду.

ИРИНА ГОНЧАР

П

Поручительство является одним из наиболее распространенных способов обеспечения обязательств перед банками. И споры из-за этих «вспомогательных» договоров возникают не меньше, чем из-за основных. Как следствие, Верховному суду (ВСУ) неоднократно приходилось решать вопросы правильности и одинаковости применения тех или иных норм права. Так, недавно суд указал на два ключевых аспекта. Первое: если банк и заемщик без согласия поручителя изменяют условия договора, обеспеченного поручительством, то основания для прекращения обеспечения возникают исключительно в случае, если

вследствие изменений был увеличен размер ответственности поручителя. В противном случае поручительство остается в силе (решение ВСУ по делу № 6-160цц13). Второе: ВСУ отметил, что согласием поручителя на изменение условий договора и, как следствие, его ответственности, может быть выбор из альтернативных вариантов. Например, как в деле № 6-152цц13, когда заемщику при реструктуризации долга предложили предоставить дополнительное обеспечение обязательства в виде ипотеки либо повысить ставку за пользование кредитными средствами на 2%.

В любом случае согласие поручителя должно быть выражено прямо. Так, Николай Доленко, партнер ЮФ «КПД Консалтинг», обращает внимание на постановление ВСУ от 5 июня 2013 года по делу № 6-43цц13, в котором отмечается, что согласие поручителя на изменение условий должно быть выражено способом, предусмотренным именно договором поручительства, а не как-либо иначе. В частности, если поручитель является участником (акционером) юридического лица—заемщика по кредитному договору и на общем собрании дает согласие на изменение кредитного договора (в том числе относительно изменения размера процент-

ной ставки, сроков выплат и т.д.), то такие действия являются лишь реализацией корпоративных прав, но не прав, вытекающих из отношений поручительства. И такое согласие заемщика в качестве участника не может считаться также согласием в качестве поручителя (на изменение условий кредитного договора).

Партнер ЮФ «Астерс» Андрей Пожидаев также обращает внимание на правовые позиции ВСУ, связанные с поручительством. По словам юриста, раньше судебная практика не была однозначной в части правовых последствий неуведомления поручителя об изменении условий по основному договору. По этой причине банкам удавалось доказывать в судах, что если поручитель не был уведомлен об изменении условий кредитования, он все равно должен отвечать по обязательствам должника, по крайней мере в объеме, который указан в договоре поручительства. Ныне суды уже четко определились: отсутствие согласия поручителя на изменение условий кредитного договора может повлечь утрату обеспечения. И это касается как изменения процентной ставки, так и других условий, которые косвенно могут повлечь увеличение ответственности должника, а следовательно, и поручителя.

>>

THE WORLD'S LEADING LIFESTYLE CLUB & CONCIERGE SERVICE*

Your passport to the very best life has to offer 24/7/365.

To discuss your Membership options telephone
+38 0(44) 393 11 11



* Мировой лидер среди лайфстайл-клубов и консьерж-сервисов.
Ваш пропуск в мир лучшего, что предлагает жизнь 24/7/365.
По вопросам членства обращайтесь по телефону +38 0(44) 393 11 11.



QUINTESSENTIALLY
LIFESTYLE
www.quintessentially.com

При этом господин Пожидаев напоминает, что суды благодаря ВСУ также пришли к единству и в другом вопросе. В случае если в договоре поручительства не установлен срок его действия, то оно прекращается, если кредитор в течение шести месяцев со дня наступления срока выполнения основного обязательства не предъявит требований к поручителю. При этом к основному долговому обязательству применим общий срок исковой давности три года, если договором не предусмотрено иное. Поэтому с практической точки зрения банкам важно устанавливать более продолжительный срок действия договора поручительства либо, если такой срок не установлен, не затягивать с подачей исков.

По словам Андрея Пожидаева, наиболее важным для банков решением является постановление ВСУ от 11 сентября 2013 года по делу №6–52цс13. В нем Верховный суд пришел к выводу, что в случае ликвидации должника—стороны основного обязательства все договоры, обеспечивавшие его исполнение, прекращаются. То есть если должник признается банкротом, у банка нет возможности погасить долг по основному обязательству, взыскав средства с поручителя.

ВЗЫСКАТЕЛЬНЫЙ СТИЛЬ

Анализируя споры с участием банков, нельзя не обратить внимания на правовые позиции судов в отношении ипотеки. Так, юрист ЮФ «Гвоздий и Оберкович» Ростислав Глущенко рекомендует учесть правовые выводы постановления ВСУ от 11 декабря 2013 года по делу № 6–124цс13. Кредитор обратился в суд с иском об обращении взыскания на предмет ипотеки (путем признания права собственности на имущество), после того как заемщик, исполнение обязательства которого было обеспечено ипотекой, свое обязательство перед банком не выполнил. Ранее Высший специализированный суд по рассмотрению гражданских и уголовных дел в постановлениях по делам № 6–11086св12 и №6–30900св11 приходил к выводу, что обратиться взыскание на предмет ипотеки возможно только путем реализации предмета ипотеки. Но банк избрал иной способ защиты своего права, и ВСУ отметил, что допускается возможность обращения взыскания на предмет ипотеки путем передачи ипотекодержателю права собственности на него в счет исполнения обеспеченных ипотекой обязательств по решению суда. Следовательно, подчеркивает господин Глущенко, банку необязательно выставлять переданную в залог недвижимость на торги, а можно принять ее в собственность. Основанием для регистрации права собственности будет решение суда об обращении взыскания на предмет договора ипотеки путем признания права собственности.

Однако в этой группе банковских споров практика только формируется. Партнер АО AVER LEX Николай Григорьев перечисляет ряд ключевых моментов, которые будут исследоваться в судебном заседании, когда будет поднят вопрос о взыскании предмета ипотеки в пользу ипотекодержателя (путем признания права собственности на залоговое имущество). В первую очередь условия ипотечного договора или договора об удовлетворении требований ипотекодержателя должны недвусмысленно содержать оговорку о праве банка на использование такого способа обращения взыскания на предмет ипотеки. Второй момент: действующее законодательство не наделяет юридической силой расчеты размера задолженности и акты сверки взаиморасче-

тов в качестве доказательств невыполнения или ненадлежащего исполнения должником условий кредитного договора. Третий важный аспект: кредитный договор должен содержать положения относительно порядка и способа определения или подтверждения размера задолженности по кредиту, например, на основании книги бухгалтерского учета или учетных документов банка. Четвертый нюанс предполагает наличие четко изложенного письменного требования о погашении задолженности по кредиту с однозначным информированием (предупреждением) об обращении взыскания на предмет ипотеки. Важно также, обеспечена ли банком отправка и своевременное получение должником либо его уполномоченным представителем письменного требования об устранении допущенных нарушений условий кредитного и ипотечных договоров в течение 30 дней с момента получения требования. А помимо этого, предоставлена ли банком возможность реализации должником права на погашение долга в установленный законом срок до обращения взыскания на предмет ипотеки. Кроме того, отмечает Николай Григорьев, во время судебного заседания может быть рассмотрен нюанс, имели ли место конклюдентные действия должника, свидетельствующие об уклонении от реализации своего права на устранение допущенных нарушений в указанный срок. Плюс еще один важный момент: по истечении 30-дневного срока субъектом оценочной деятельности должен быть подготовлен отчет об оценке предмета ипотеки.

При этом следует отметить, что действующее законодательство не предусматривает обязанности банка в процессе обращения взыскания на предмет ипотеки согласовывать с должником оценочную стоимость ипотечного имущества и направлять ему копию отчета об оценке.

В то же время должник (поручитель) будет предпринимать действия по выводу залогового имущества путем признания незаконным ипотечного договора. Это может быть и обжалование решений органов управления юридических лиц о передаче имущества в ипотеку. И раздел имущества супругами, в том числе при разводе или при отсутствии письменного согласия одного из супругов, и признание недействительными и отмена регистрационных документов на ипотечное имущество с последующей его регистрацией за другим лицом на основании незначительных умышленных изменений в технической документации. «На первый взгляд, такие действия должника имеют обоснованную юридическую базу и, к тому же, усилены якобы законным решением суда. Однако при правильно определенной юридическим советником банка позиции по защите интересов и имущества финансового учреждения

перечисленные попытки должника могут быть нивелированы на любом этапе их проведения, а риск нанесения ущерба банку минимизирован за счет правильной подготовки к сбору доказательств по делу», — подчеркивает господин Григорьев.

НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ

Банкам приходится быть стороной в судебных делах не только в спорах с заемщиками или вкладчиками, но и с контролирующими органами. На интересную практику административных судов обращает внимание Елена Зубченко, ассоциированный партнер ЮФ «Лавринович и Партнеры». Речь идет о так называемом деле Кредобанка (№ К/800/17433/13). Высший административный суд 19 ноября 2013 года принял постановление по иску банка к органу налоговой службы об отмене налоговых уведомлений-решений относительно доначисления налога на прибыль. Вкратце история такова. Банк уступил права требования по проблемным кредитам аффилированному лицу на сумму 1,6 млрд грн с дисконтом (за 0,56 млрд грн). Тем самым у банка образовались затраты по операции уступки права требования, что привело к отрицательному значению объекта налогообложения размером в более чем 1 млрд грн. Высший административный суд (ВАСУ) расценил передачу проблемной задолженности аффилированным лицам как продажу материальных активов и применил пп. 153.2.6 п. 153.2 ст. 153 Налогового кодекса (в редакции до 1 сентября 2013 года), согласно которому расходы по продаже материальных активов аффилированному лицу не могут превышать доходы по таким операциям. Соответственно, суд ли-

шил банк права записать в расходную часть более чем 1 млрд грн.

Следует отметить, что продажа проблемных активов является одним из способов улучшения финансовых показателей банков, особенно учитывая объем таких активов, накопившихся за годы финансового кризиса. В своем разъяснительном письме для Нацбанка от 7 мая 2013 года Министерство доходов и сборов указало, что банк может признавать дисконт при продаже долга в качестве расходов, но только в случае, если покупателем долга является финансовое учреждение.

Госпожа Зубченко считает, что указанное постановление ВАСУ может иметь негативные последствия для банковской системы. Если такая судебная практика закрепится, то налоговая служба сможет потребовать от банков, совершивших аналогичные операции с аффилированными лицами до 1 сентября 2013 года, доплатить налог на прибыль. Напомним, после 1 сентября 2013 года к операциям со связанными лицами (более 50 млн грн) могут применяться нормы о трансфертном ценообразовании. Соответственно, цена продажи проблемных активов с дисконтом должна будет соответствовать уровню обычных цен.

Еще одно важное судебное решение в сфере банковской деятельности — нашу мевшее постановление ВСУ от 29 января 2014 года по делу №6–149цс13. Суд постановил, что сама по себе сберегательная книжка при отсутствии договора банковского вклада и надлежащего (в том числе в самой книжке) подтверждения сумм, внесенных на счет, не является достаточным основанием для признания факта существования договора, и, следовательно, права требовать возврата средств.



*История. Культура. Наследие.
Это твой ресторан.*

Ресторан «Липський Особняк»
Украина, г. Киев, ул. Липская, 15
Тел.: (044) 254 00 90, www.lipsky.com.ua



История. Культура. Традиции. Ресторан «Липський Особняк», Украина, м. Київ, вул. Липська, 15

Скрытые связи

«У многих плательщиков налогов существуют проблемы с идентификацией связанных лиц»

ОТМЕЧАЕТ ЯРОСЛАВ РОМАНЧУК, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВОВОГО ЦЕНТРА EUCON

Д — До 1 мая плательщики налогов должны подать отчет о контролируемых операциях за 2013 год. Готов ли бизнес, в том числе банковский сектор, к подаче такой отчетности?

— Налоги, которые необходимо начислить и уплатить по результатам осуществления контролируемых операций уже должны быть рассчитаны и уплачены. Годовая декларация по налогу на прибыль подается до 3 марта, а квартальная отчетность и того раньше. По НДС мы отчитываемся ежемесячно. Отчетом о контролируемых операциях мы только уведомляем налоговые органы о наличии таких операций. В целом бизнес пока продолжает разбираться с тонкостями законодательства.

— Готова ли нормативная база, которая регулирует порядок применения нового законодательства?

— Пока еще не утверждена методика определения цены банковских услуг. Готовит эту методику Нацбанк. Насколько я знаю, рабочая группа еще не закончила свою работу. Остальные дополнительные нормативные акты уже приняты. Одной из последних была разработана методика определения цены страхового тарифа, которую утвердила Нацкомфинуслуг. Цена услуг в сфере страхования, согласно этой методике, определяется при помощи первого метода — метода сравнительной неконтролируемой цены.

— Дала ли все необходимые бизнесу ответы подготовленная в конце прошлого года обобщающая налоговая консультация по отдельным вопросам трансфертного ценообразования?

— Тема настолько сложная, что, я думаю, еще немало времени уйдет на то, чтобы ответить на все вопросы, которые появляются в процессе применения законодательства на практике. Консультация содержит ответы на двадцать пять различных вопросов. Наиболее важные из них посвящены определению рамок первого отчетного периода. Для определения объема контролируемых операций учитывается стоимостный показатель всех операций в целом за календарный год, то есть с 1 января по 31 декаб-



ЯРОСЛАВ РОМАНЧУК

Родился в 1964 году во Львове. В 1990 году окончил Ленинградский горный институт, в 2004-м — Киевский университет права Национальной академии наук Украины. Специализации: налоговое право, трансфертное ценообразование, защита активов, реструктуризация бизнеса, корпоративное право, коммерциализация объектов права интеллектуальной собственности, налоговое планирование с использованием нематериальных активов. Адвокат, управляющий партнер Международного правового центра EUCON. Вице-президент по правовым и налоговым вопросам ICC Ukraine.

ря. В отчете же за 2013 год плательщики налогов должны указать контролируемые операции, совершенные в период с 1 сентября 2013 по 31 декабря 2013 года.

— Как будут учитываться посреднические операции?

— Для определения стоимостного критерия в 50 млн грн необходимо учитывать стоимость товара, переданного по договорам комиссии, поручения, агентским соглашениям. А в состав контролируемых операций попадет только размер вознаграждения по таким договорам. Соответственно подтверждать и обосновывать мы будем этот показатель.

— Как будут учитываться операции в сфере финансовых услуг?

— Принцип тот же, что и при посреднических операциях. Для определения стоимостного критерия мы учитываем сумму кредита или депозита целиком, а в отчет о контролируемых операциях включаем сумму процентов, которую впоследствии подтверждаем.

— Можно ли воспользоваться официальными источниками информации для целей применения метода сравнительной неконтролируемой цены — метода аналогов продаж?

— На сегодняшний день лишь один источник дает информацию, которая удовлетворяет требованиям выбора сопоставимых операций. Это «Вестник Министерства доходов и сборов». Однако информация о ценах в нем стала публиковаться с начала 2014 года. Причем количество представленных товарных позиций пока незначительно. Остальные источники не дают полного объема необходимой информации. Например, один из самых важных критериев для выбора операции в качестве сопоставимой — это требование о том, чтобы стороны операции были несвязанными между собой. Сведения об этом нам не предоставляются, соответственно, использовать такую информацию о ценах нельзя, так как риски непризнания ее контролирующим органом достаточно высоки.

— Как же в таком случае искать сопоставимые операции?

— У нас существуют еще специальные правила, установленные на период до 1 января 2018 года для налогообложения экспортно-импортных операций отдельных товарных позиций. Это зерновые культуры, масла, нефтепродукты, продукция черной металлургии и другие позиции. Если применяются специальные правила, то необходимости в проверке операции по критериям сопоставимости нет. Мы определяем цену для каждой товарной позиции на основании биржевой котировки либо цены из специализированных коммерческих изданий. Диапазон цен не рассчитывается. Но при реализации товаров цена в контролируемой операции не должна опускаться более чем на 5% от котировки либо цены из источника информации. А в случае приобретения товаров она не может быть увеличена больше чем на 5%. — Что делать, если найти информацию о сопоставимых операциях не удалось?

— Плательщики налогов могут в качестве сопоставимых использовать собственные операции с несвязанными контрагентами. Именно наличие собственных операций при условии соблюдения критериев сопоставимости может выручить в условиях нехватки информации в официальных источниках.

— Утвержден ли перечень бирж, чьи котировки можно использовать для расчетов?

— Такого перечня пока не существует. Соответственно, можно использовать информацию о торгах любой биржи при условии сопоставимости рынков. Главное — найти цену на необходимую товарную позицию.

— Каким образом плательщики налогов могут подтвердить факт получения информации из источника?

— Исходя из опыта других государств, мы рекомендуем делать письменные запросы

во все официальные источники информации. Можно подписаться на все издания, чтобы мониторить необходимые товарные позиции. Если в качестве источника используются электронные версии изданий или сайты, то нелишним будет сделать скриншоты с экрана.

— Есть ли смысл приобретать информационные базы данных?

— Практически все базы данных, которые предлагаются на рынке, содержат информацию о компаниях, их учредителях, уставном капитале и финансовой отчетности. Информации о совершенных операциях, ценах на товары, работы и услуги там нет. Исключение составляют некоторые операции с нематериальными активами. Поэтому информационные базы чаще всего используются для проверки связанности компаний.

— Как вы считаете, может ли стать панaceей метод №4 — метод чистой прибыли?

— Такое мнение существует. Но чтобы получить право на применение метода чистой прибыли, плательщику налогов необходимо обосновать невозможность применения предыдущих трех методов. Кроме того, здесь существует такая же проблема поиска сопоставимых показателей. Для расчета рыночного диапазона рентабельности мы должны использовать показатели рентабельности отдельных сопоставимых операций. Применять для сравнения показатели рентабельности компании, рассчитанные на основании финансовой отчетности, не представляется возможным. А где получить информацию о рентабельности сопоставимых операций, пока неясно. Конечно, смелые плательщики налогов могут прибегнуть к показателям, рассчитанным на основании финансовой отчетности, но риски непризнания таких расчетов контролирующим органом достаточно высоки.

— Как вы считаете, увеличится ли количество судебных споров после того, как контролирующие органы начнут проверки соблюдения правил трансфертного ценообразования?

— Думаю, что без судебных споров не обойдется. И основанием для них будут не только доначисления налоговых обязательств в результате несоответствия уровня договорных цен, но и сам факт признания операций контролирующими. У многих плательщиков налогов существуют проблемы с идентификацией связанных лиц. И вполне возможно, что налоговые органы имеют больше возможностей для контроля связей. Международный правовой центр EUCON, учитывая тенденции современной налоговой политики, создал отдельную практику трансфертного ценообразования, включив в состав специалистов, помимо аудиторов и оценщиков, еще и адвокатов. Так что наши клиенты получат полный комплекс услуг в этой сфере — от разработки внутренней политики и подготовки документации до защиты интересов в процессе обжалования решений.

Экономическая конкретика

«Возбуждение уголовного производства — единственный на сегодня законный вариант, дающий банку возможность получить деньги не с заемщика или поручителя, а с реального собственника»

ОТМЕЧАЕТ РОМАН МАРЧЕНКО, СТАРШИЙ ПАРТНЕР ЮФ «ИЛЬЯШЕВ И ПАРТНЕРЫ»

К — Какие методы используют банки, чтобы вернуть проблемную задолженность?

— Банк в первую очередь должен проанализировать, насколько эффективен имеющийся у него залог. Здесь, как и на всех этапах кредитования, безусловно, случаются мошенничества, в том числе со стороны сотрудников банка. Иногда схемы изобретаются спустя некоторое время после дефолта. Например, мы недавно завершили проект для крупного банка, когда залогом являлось имущество, право собственности на которое было признано в судебном порядке. Заемщик сам обратился в суд с просьбой об отмене соответствующего решения, и таким образом имущество формально было выведено из-под залога. Однако людей на такие действия часто подталкивает и безвыходность ситуации — высокие проценты, пеня, штрафы... Банки понимают эту ситуацию и, учитывая несовершенство законодательства и судебной практики, предпочитают искать механизмы договорного разрешения спорных ситуаций. У банка на определенном этапе есть шанс либо получить определенную часть средств, либо продолжать начислять проценты и пеню и в итоге не получить ничего — предприятие закроется, люди останутся без работы. Если мы говорим о мошенниках, которых, к сожалению, немало, то нужно поступать жестко, наказывать, в том числе в порядке уголовного преследования. Но если речь идет о добросовестном должнике, пострадавшем, скажем, из-за кризисных процессов, то банк, безусловно, должен идти на компромисс.

— В каких случаях банки прибегают к процедуре банкротства должника?

— Банкротство — это крайняя мера, и банки стараются ее избегать. В том числе и по причине того, что наше законодательство о банкротстве далеко от совершенства. Тем не менее процессы банкротства достаточно распространены. К примеру, в настоящий момент я являюсь распорядителем имущества на двух крупных государственных предприятиях. Это феодосийская судостроительная компания «Море» (кредиторами были Ощадбанк, Укрспецимпексбанк, ВиЭйБи Банк и Пиреус Банк). Была проведена работа по выводу предприятия из кризиса, и на сегодня реестровых банковских долгов у предприятия нет. Ситуация на втором предприятии — «Сумыхимпроме» — намного сложнее (кредиторы — БМ Банк, Индустриалбанк, Брокбизнесбанк, Укрсоцбанк, ВиЭйБи Банк, Райффайзен Банк Аваль и другие). Речь идет о миллиардной задолженности, и перспектив полного ее возврата нет. На «Сумыхимпроме» процентные ставки по долгам были поистине грабительскими — нормальный легальный бизнес не способен платить такие проценты. А когда они дополняются еще и штрафными санкциями, компания вынуждена искать пути спасения. В том числе



РОМАН МАРЧЕНКО

Родился в Киеве в 1975 году. Окончил Институт международных отношений Киевского национального университета им. Шевченко (магистр международного права) в 1998 году. В 1997 году совместно с Михаилом Ильяшевым основал ЮФ «Ильяшев и Партнеры». Руководитель судебной и арбитражной практики. Адвокат (с 1999 года), арбитражный управляющий (с 2000 года). Вице-президент Ассоциации юридических фирм Украины, председатель третейского суда при Ассоциации юридических фирм Украины, член общественного совета при Министерстве юстиции Украины. Специализация: корпоративное право и разрешение споров. Рекомендован международными рейтингами и справочниками Chambers Global, Chambers Europe, The Legal 500 — EMEA, IFLR 1000.

приходится идти на непопулярные для банков меры. Это, в частности, право руководителя санации отказаться от договоров согласно закону «О возобновлении платежеспособности должника или признании его банкротом». Это не нарушает право банка на получение долга (включая начисленные ранее проценты), но с определенного момента эти кредитные договоры перестают действовать. Мы приняли такие меры на «Сумыхимпроме» и считаем, что это позволит вывести компанию из кризиса. Речь идет о поиске баланса между интересами кредиторов с одной стороны и перспективами компании и ее коллектива, сохранением налоговых выплат — с другой.

— Механизм банкротства достаточно часто используется

для ухода от ответственности как должников, так и имущественных поручителей. Какой стратегии следует придерживаться банку для противодействия фиктивному банкротству?

— При выявлении соответствующих фактов следует входить в процедуру банкротства, брать его под контроль: формировать комитет кредиторов (самостоятельно или с другими кредиторами), назначать распорядителя имущества и одновременно инициировать возбуждение уголовных производств. Перечень статей при этом стандартный: мошенничество, подделка документов, хищение, доведение до банкротства, фиктивное банкротство и другие. Возбуждение уголовного производства — единственный на сегодня законный вариант, дающий банку возможность получить деньги не с заемщика и не с имущественного поручителя, а с реального собственника или скрытого бенефициара. В рамках уголовного дела, возбуждаемого по инициативе банка, следственные органы пытаются доказать факт мошенничества, направленного на то, чтобы кредит не погашался. Мошенники, рассчитывавшие, например, что с прекращением юрисдикции кредитные обязательства исчезнут, становятся фигурантами уголовного производства, а банк, выступая в качестве гражданского истца, может рассчитывать на получение компенсации причиненного ущерба.

— Как часто банки инициируют процедуру банкротства?

— Если банк пришел к тому, что его кредитор — фактический банкрот, и другие меры оказались неэффективными, следует незамедлительно инициировать процедуру банкротства. Это позволит получить контроль над компанией и отыграть назад невыгодные сделки, например по выводу активов. Это нужно сделать как можно скорее, так как имущество может несколько раз сменить собственника, и начнет действовать принцип добросовестного приобретения. Плюс проходят сроки давности, документы уничтожаются, стоимость активов уменьшается... Поэтому если решение о банкротстве принято, все действия должны происходить молниеносно — подача обращения в суд, арест активов, смена менеджмента, параллельное задействование команды по поиску активов. Если есть основания — возбуждаются уголовные производства и т.д. Нельзя давать должнику возможность «играться» с активами и обязательствами — даже добросовестный должник может на определенном этапе начать валить дурака.

— Какие практические шаги следует предпринять, чтобы найти активы должника, особенно если они находятся в нескольких юрисдикциях?

— Рынок подобных услуг не очень развит. Помимо специализированных фирм, этим занимаются соответствующие службы крупных банков. Проблема в данном случае зачастую лежит в двух плоскостях — не-

обходимости найти актив, а также доказать связь между активом и реальным должником. В мировой практике это работает следующим образом. Например, бывший владелец казахстанского БТА Банка вывел из него огромные суммы, которые, естественно, растворились. Поиском занимается несколько команд детективов, и результаты достаточно хорошие: найдены активы в нескольких странах, взыскано много имущества в Украине и России. Отмечу, что соответствующие процедуры достаточно хорошо урегулированы в английском праве — в отношении имущества вводится внешнее управление. Причем в список имущества, подлежащего такому управлению, вносятся все, что более или менее обоснованно считается активами должника. В деле БТА Банка в этот список включено более 1000 (!) компаний. Если в перечень попадает «чужая» компания, то она изымается из него по обращению реального собственника. Интересно также, что суд может выдавать ордер на гражданский обыск — это дает право юристам банка войти в помещение и изъять все, что может считаться доказательством. Назначается сторонний юрист, выступающий в роли своеобразного медиатора. Обыск проводится без полиции, но если лицо, к которому пришли с обыском, отказывается пустить юристов, это влечет за собой ответственность, вплоть до двух лет лишения свободы.

— В Украине есть подобные механизмы?

— К сожалению, нет. За исключением упомянувшегося уголовного производства: следователь может наложить арест на имущество, и впоследствии оно может быть обращено в пользу потерпевшей стороны.

Считаю, что соответствующие механизмы целесообразно имплементировать в Украине. Несколько ведущих украинских юридических фирм, в том числе и наша, выступили с предложением к банкам создать инициативную группу по подготовке соответствующих законодательных изменений, что позволило бы использовать мировую практику и предоставить банкам возможность эффективно защищать свои права. Механизмы наработаны, но не внедрены. А банкиры, как, впрочем, и законодатели, просто не в курсе, что эти механизмы существуют. Мы готовы предоставить соответствующие наработки, но эта работа, безусловно, должна быть оплачиваемой — партнеры юридических фирм не могут позволить себе на три месяца выпасть из бизнеса и писать законопроекты. Цена вопроса ничтожна в сравнении с тем, сколько теряют банки из-за несовершенства законодательства. Для квалифицированных юристов, которые перегружены работой, этот вопрос далеко не первоочередной. Он должен быть приоритетным для банков, но финансисты пока не проявляют должного интереса. Качественное изменение законодательства — это один из путей стабилизации ситуации на кредитном рынке.

Война и мир

«Пройдя многочисленные судебные войны, как банки, так и должники стали более сговорчивыми»

ОТМЕЧАЕТ СЕРГЕЙ АЛЕКСЕЕВ, ПАРТНЕР ЮФ «АЛЕКСЕЕВ, БОЯРЧУКОВ И ПАРТНЕРЫ»

К — Какие существуют варианты реструктуризации кредитной задолженности?

— Механизм реструктуризации кредита стандартный — это предоставление рассрочки или иных возможностей погашения задолженности, нежели те, которые предусмотрены кредитным договором. При этом правовая структура взаимоотношений также корректируется: все зависит от способности бизнеса генерировать деньги и обслуживать реструктурированные платежи.

Как юрист, занимающийся вопросами проблемной задолженности, могу утверждать, что лучшего способа разрешения конфликтной ситуации, чем реструктуризация на раннем этапе, не существует. Это выгодно как банкам, так и заемщикам, даже с учетом возможных потерь. Судебные разбирательства однозначно будут худшим вариантом.

Банк в ходе реструктуризации, как правило, заинтересован в ужесточении элементов контроля за объектами залога, прежде всего ипотекой. Кризис и большое количество проблемных займов показали, что во время бума кредитования банки принимали в качестве обеспечения подчас фантастические вещи — например, дебиторскую задолженность по контракту с третьим лицом, имущественные права на получение товара (еще не заказанного и не оплаченного), даже права на продажу авиабилетов. Сегодня такие виды нетвердых залогов вообще не рассматриваются в качестве обеспечения, банки принимают только поручительство и залог (ипотеку).

Одна из распространенных на сегодня форм реструктуризации — это передача активов на баланс банка. Но чаще применяется обычная реструктуризация, при которой имущество сохраняется за собственником. Оно уже находится под ипотекой, поэтому с должников требуют только предоставления дополнительных гарантий — поручительства, залога корпоративных прав и т. д.

— В чем преимущества и недостатки реструктуризации с передачей залогового актива на баланс банка?

— Для заемщика передача в ходе реструктуризации активов на баланс банка — это последний вариант. К нему прибегают, если все другие возможности не сработали. Заемщики боятся, что банкиры отберут бизнес и будут сами им заниматься либо перепродадут его третьим лицам. Это заблуждения, так как в подавляющем большинстве случаев у банков нет желания самостоятельно развивать бизнес, полученный в ходе реструктуризации проблемной задолженности. Все усилия сводятся к получению титула собственности, чтобы актив работал и обслуживал долг.

Следует отметить, что раньше банки достаточно неохотно принимали активы на свой баланс, поскольку это негативно отражается на отчетности. Сейчас же банки берут актив на баланс и сдают его тому же заемщику с правом выкупа. Фактически кредитные отношения перетекают в форму лизинга. В этой ситуации комфортно всем сторонам — для банка кредит считается пога-



СЕРГЕЙ АЛЕКСЕЕВ

Родился в Киеве в 1977 году. В 1999 году окончил юридический факультет Киевской академии труда и социальных отношений. Работал адвокатом по уголовным делам. В 2000 году назначен на должность юриста в АБ «Энергобанк», где прошел путь от юридического консультанта до директора юридического департамента. После этого возглавил юрдепартамент АК «Киевэнерго». В 2003 году совместно с Сергеем Боярчуковым создал адвокатское объединение «XXI век», которое специализировалось на судебном разрешении споров. В 2005 году партнеры основали юридическую компанию «Алексеев, Боярчуков и Партнеры». Адвокат, член Ассоциации юристов Украины, член Международной ассоциации адвокатов. Специализация: банковское и финансовое право, банкротство и реструктуризация задолженности, корпоративное право, M&A.

шенным, и освобождаются резервы. Заемщик же, как правило, сохраняет оперативное управление над объектом и, при правильно оформленном договоре аренды с правом выкупа, гарантированно получает актив после погашения обязательств перед банком.

— Нужен ли аудит качества предыдущего менеджмента заемщика. Ведь существует вероятность, что неспособность заемщика обслуживать долг может быть вызвана управленческими просчетами?

— Основная цель банка — получить юридический титул собственника. Если кредитор будет углубляться в аудит менеджмента, то эта цель будет размыта. В действительности после передачи актива на баланс банка собственники, а также менеджмент заинтересованы вернуть его обратно и очень дисциплинированно выполняют все обязательства. В нашей практике был случай, когда банк признал в судебном порядке

право собственности на крупный актив, и, несмотря на то что отношения с заемщиком в ходе судебной войны были испорчены, был подписан меморандум, согласно которому управление активом доверили прежнему собственнику. Последний, получая вознаграждение за управленческие услуги и находясь с банком в сложных отношениях, тем не менее скрупулезно выполнял финансовые обязательства. Есть много примеров, когда, после того как актив переходил на баланс банка, предприятие начинало генерировать прибыль, хотя до этого собственники довольно аргументированно убеждали, что это невозможно в сложившихся рыночных условиях.

Другое дело, что есть объективно проблемные кредиты, когда в силу кризиса произошел крах бизнеса. Однако таких кредитов не так много, как принято считать. Большинство проблемных кредитов стали такими искусственно — заемщики, видя изменения на рынке, падение цен и движимые желанием заработать или сэкономить, заявляли о наличии у бизнеса проблем.

— С каждым ли проблемным заемщиком целесообразно пытаться договориться, особенно если имеет место мошенничество?

— Если кредит хоть как то обеспечен, то диалог уместен. Если же кредит по сути бланковый и есть основания считать, что заемщик осуществил мошеннические действия — это уже компетенция правоохранительных органов. Банк может подать соответствующее заявление и инициировать уголовное производство. Но даже в этом случае заемщик может попытаться договориться с банком, чтобы избежать уже уголовной ответственности.

— Как происходит процесс реструктуризации, если заемщик должен несколькими банкам одновременно?

— Это самая сложная ситуация. Как правило, реструктуризация в таких случаях происходит с учетом требований закона «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом». В нем достаточно хорошо прописаны алгоритмы взаимодействия кредиторов. Конечно, добровольные союзы кредиторов возможны, но каждый банк при этом будет преследовать свои интересы. Такие союзы, как правило, нежизнеспособны, а закон о банкротстве универсален и устанавливает четкие правила.

Для банков идеален вариант, когда предметы залога «не пересекаются» (даже в случае единого имущественного комплекса: у одного банка здания, у другого — оборудование, у третьего — сырье). Это практически исключает конфликт банков между собой — каждый получает средства пропорционально оценочной стоимости своего объекта залога. Однако нередко один и тот же объект перезакладывается несколько раз. Например, здание закладывается как объект незавершенного строительства, потом быстро вводится в эксплуатацию и снова закладывается как жилой дом, а у третьего банка в залоге находятся имущественные права на квартиры. В банковской практике существует правило — в таких ситуациях

кредиторы получают возмещение пропорционально своим вложениям. Конечно, можно попытаться получить всю сумму долга в судебном порядке, но риски несоизмеримо выше, и банк может остаться ни с чем.

— Кто чаще инициирует реструктуризацию — банк или заемщик?

— В самом начале кризиса банки не всегда соглашались на реструктуризацию, но сейчас они все чаще сами ее инициируют. Теперь не является необычной практика списания накопившихся процентов или продажа долга с дисконтом. Пройдя многочисленные войны, как банки, так и должники становятся более сговорчивыми. И, как это не странно слышать именно от юристов, наиболее комфортным и выгодным для обеих сторон является внесудебный способ разрешения конфликта, в идеале тет-а-тет. Как только в дело включаются юристы банка, юристы заемщика, различные консультанты, политическое лобби, еще какие-то участники переговоров — это тормозит переговоры, делает их менее выгодными для сторон.

На практике, однако, юристы активно привлекаются к сопровождению реструктуризации. Существуют наработанные механизмы взаимных гарантий, позволяющих сделать процесс реструктуризации полностью прозрачным и прогнозируемым. Ведь главное — преодолеть взаимное недоверие. Задача юристов — разяснить сторонам суть реструктуризации, ее преимущества и надлежащим образом все оформить.

— То есть юрист берет на себя в том числе и посреднические функции. А насколько распространена медиация в отношениях формата B2B?

— Посредничество в разрешении бизнес-конфликтов можно отнести к топ-уровню медиации. В Украине институт медиации, несмотря на огромный спрос на подобного рода услуги, еще неразвит, поэтому медиацией вынуждены заниматься юристы. Существовало мнение, что юридическая компания, предоставляющая услуги в ходе судебных разбирательств, не должна принимать участие в реструктуризации, поскольку за время судов накапливается взаимный негатив. Однако, как показала практика, никто лучше юристов, работавших с задолженностью с самого начала, не выступит в качестве медиатора — они досконально знают все аспекты дела, аргументы и ожидания сторон.

— Можно ли подобные услуги называть медиацией, ведь принцип независимости медиатора в этих ситуациях не работает?

— Безусловно, это не классическая медиация. Это скорее субпродукт, который позволяет хоть как-то помочь сторонам разрешить конфликт. Если стороны приходят к переговорному процессу, то задача посредников — нивелировать неприязнь заемщика и кредитора. Поэтому успешными медиаторами могут быть юристы публичных юркомпаний, так как все участники рынка хорошо знают друг друга, и когда встречаются два профессионала, то найти приемлемое для клиентов решение намного проще. При этом, на мой взгляд, участие в процессе третьей стороны, независимого медиатора, в нынешних условиях — утопия.

Чистка системы

«Банки всерьез не задумываются об эффективном управлении „токсичными“ активами, занимаясь преимущественно очисткой собственного баланса»

ОТМЕЧАЕТ АЛЕКСЕЙ ХАРИТОНОВ, ПАРТНЕР ЮФ ILF

К — Какие активы банков относятся к «токсичным»?

— В широком смысле под «токсичными», или неблагополучными, активами понимают просроченный кредит — заем, по которому не выполняются условия первоначального кредитного соглашения. Величина просроченной задолженности в кредитном портфеле банка измеряется показателем NPL, что в переводе с английского означает «неработающий заем» — non-performing loan. Международный валютный фонд определяет NPL как кредит, по которому выплата процентов и основного долга просрочена на более чем 90 дней или же есть основания сомневаться в том, что выплаты будут осуществлены в полном объеме.

Доля «токсичных» активов в кредитном портфеле банка в зависимости от критериев оценки может составлять от 5% до 50% активов. В некоторых странах (например, Казахстан) государство в лице регулятора пытается держать под контролем этот показатель, закрепляя максимально допустимое его значение на законодательном уровне. Доля проблемных активов в портфеле украинских банков по-прежнему достаточно высока и составляет, по разным данным, порядка 30–40% от их общего кредитного портфеля.

В узком смысле «токсичными» также принято считать непрофильные активы банка, полученные им в результате работы с проблемной задолженностью. Как правило, это залоговое имущество, в первую очередь объекты жилой и коммерческой недвижимости, целостные имущественные комплексы и объекты малого и среднего бизнеса, которые перешли под контроль кредитного учреждения. Управление такими активами не является основной операционной деятельностью банка и требует от его топ-менеджмента знания отрасли, специфики ведения того или иного бизнеса, особых навыков и специализации, что зачастую несвойственно банковским управленцам.

— Какой наиболее эффективный инструмент для снижения доли проблемных активов в банках?

— В мире давно выработан механизм по очистке банков — создаются специализированные компании для работы с «токсичными» активами, а иногда и с пассивами проблемных банков. Во многих странах такие учреждения создаются в форме банков, которые называются «bad bank» — «плохой банк», «госпитальный банк»; или «bridge bank» — «банк-мостик», «переходный банк». Среди европейских стран одной из первых работать с проблемными активами на государственном уровне начала Швеция, где еще в начале 90-х годов прошлого столетия были созданы две компании с неограниченным государственным финансированием. Эти компании выкупали у банков проблемные и безнадежные активы за госсредства, а государство получало взамен от кредитных учреждений часть акций, что было, по сути, частичной их национализацией. Таким же путем в свое время пошла и Швей-



АЛЕКСЕЙ ХАРИТОНОВ

Родился в 1977 году в Бахчисарае, АР Крым. В 2000 году окончил юридический факультет Таврического национального университета им. Вернадского. С 2004 года возглавляет судебную практику юридической фирмы ILF. В том же году получил ученую степень кандидата юридических наук в Национальной юридической академии им. Ярослава Мудрого. Член Союза юристов Украины и Ассоциации юристов Украины. Основные специализации: банковское право, взыскание проблемных задолженностей, защита деловой репутации.

цария, только роль аккумулирующей «токсичные» активы компании сыграл специализированный фонд банка-регулятора, представляющий собой гибрид санационного банка и страховой компании.

— По вашему мнению, продажа санационному банку проблемных активов является единственным вариантом работы с ними?

— Эти инструменты решают лишь первую часть проблемы, позволяя аккумулировать токсичные активы в одних руках и тем самым освободить банки от необходимости формирования огромных резервов под них. Безусловно, качество кредитного портфеля и другие финансовые показатели отдельных банков заметно улучшаются, что благоприятно влияет на показатели всей банковской системы и ее инвестиционную привлекательность. Но нерешенной остается другая проблема: что делать с пулом проблемных активов, сконцентрированных в одном или нескольких санационных учреждениях? Ведь передаются, как правило, наиболее безнадежные займы, поэтому такие активы запросто могут «потопить» их нового собст-

венника. Еще более серьезной проблемой является то, что банки всерьез не задумываются об эффективном управлении «токсичными» активами, занимаясь преимущественно очисткой собственного баланса.

— Можно ли превратить работу с «токсичными» активами в прибыльный бизнес?

— Многие из сомнительных активов при эффективном менеджменте и взвешенных инвестициях могли бы приносить неплохой доход. А учитывая, что банки продают такие активы с хорошим дисконтом, срок окупаемости таких проектов может быть весьма привлекательным. В США, например, после нескольких неудачных попыток государства очистить банковскую систему от «токсичных» активов проблема была решена с помощью государственно-частного партнерства. Государство и инвестор совместно финансируют операции по выкупу проблемных активов в соотношении 6:1, в результате чего инвестор получает в управление пул наиболее интересных ему активов банка.

Еще дальше в этом направлении пошел Казахстан. Раньше существовали ограничения в работе банков с залоговыми активами. Однако в конце 2011 года был принят ряд законодательных изменений, в результате чего кредитные учреждения получили право создавать специальные дочерние компании, которые приобретают у материнских банков неработающие активы и управляют ими. Помимо льгот в налогообложении, такие «дочки» получили полномочия достраивать, вводить в эксплуатацию, передавать в аренду и реализовывать залоговые активы банков, появившиеся в результате работы по возврату проблемной задолженности.

Исходя из нашего опыта, одним из наиболее эффективных направлений работы с токсичными активами является привлечение финансирования с помощью зарубежных фондовых площадок. Так, мы длительное время успешно сотрудничаем с Варшавской фондовой биржей, выступая партнером банка в процессе реструктуризации бизнеса его должников и привлечения иностранных инвестиций. Использование таких инструментов позволяет, в зависимости от ситуации, быстро восстановить платежеспособность заемщика перед банком (для дальнейшего обслуживания займа), либо максимально капитализировать его бизнес для последующей продажи.

— А как украинские банки поступают со своими «токсичными» активами?

— На украинском рынке уже появились определенные механизмы управления «токсичными» активами. В то же время эффективному управлению такими активами в Украине сегодня препятствуют как экономические, так и правовые факторы. Однако здесь следует различать понятие «токсичного» актива как проблемного займа и непрофильного актива/имущества, полученного банком в управление в результате проведения претензионно-исковой работы.

Если мы говорим о залоговых активах, которые перешли под контроль банка, то здесь имеют место экономические барьеры,

которые в первую очередь заключаются в фактическом отсутствии топ-менеджеров, специализирующихся на управлении непрофильными активами. Не спешат вкладывать в оздоровление таких активов и инвесторы, выбирая более надежные, хотя и менее доходные финансовые инструменты.

Если же рассматривать «токсичный» актив как просроченный кредит, который по тем или иным причинам не обслуживается заемщиком, то здесь ситуация иная. Несколько лет назад, когда банковская система только пришла в себя от последствий кризиса 2008–2009 годов, одной из основных проблем был рост доли проблемных активов в кредитном портфеле. Поэтому работа с плохими активами заключалась в уменьшении их доли всеми возможными способами и очищении консолидированного баланса банка. Теперь же, когда рост сомнительных займов большинству участников рынка удалось взять под контроль, немаловажное значение уделяется их качеству, от которого напрямую зависит качество кредитного портфеля банка в целом. Одни банки создали свои внутренние подразделения по работе с проблемными кредитами, другие передали их в работу коллекторским или факторинговым компаниям.

Однако и здесь не все так просто, поскольку правовым барьером развития рынка «токсичных» активов является позиция Национального банка и налоговых органов в отношении операций купли-продажи проблемных кредитов. Так, государственная налоговая служба (ГНС) отождествляет уступку права требования с факторингом и признает такие сделки между банками и компаниями по управлению активами ничтожными на том основании, что фактором может быть исключительно финансовое учреждение. Таким образом, ГНС фактически препятствует формированию и нормальному функционированию рынка «токсичных» активов в Украине. А в условиях отсутствия сформировавшегося рынка говорить об эффективном управлении такими активами нельзя.

— Может быть, в таком случае эффективной в Украине станет модель государственного «bad bank»?

— Разговоры о создании такого банка велись давно — с 2009 года, когда после финансового кризиса была потребность в международном финансировании, а одним из первых требований иностранных инвесторов была очистка банковской системы от «токсичных» активов и нормализация экономических процессов в стране. Спустя два года Кабинет министров распорядился создать санационный банк на базе государственного Родовид Банка, а в июне 2012 года Родовид Банк получил лицензию санационного банка и начал аккумулировать проблемную задолженность, передаваемую коммерческими банками. Дать оценку эффективности управления Родовид Банком «токсичными» активами пока сложно, поскольку результаты появятся после трех-пяти лет работы. 2013 год был не самым удачным для санационного банка: к концу года Родовид Банк увеличил совокупный убыток более чем в шесть раз.

Члены экспертного совета исследования «50 ведущих банков Украины»



АЛЕКСЕЙ АЛЕКСАНДРОВ,

заместитель председателя правления
УкрСиббанка, начальник департамента
персональных банковских услуг

ДМИТРИЙ ГРИДЖУК,

председатель правления
банка «Хрещатик»

ВЛАДИСЛАВ КРАВЕЦ,

член правления Проминвестбанка,
директор по корпоративному бизнесу

СЕРГЕЙ МАМЕДОВ,

председатель правления Укргазбанка,
исполнительный директор Независимой
ассоциации банков Украины

СЕРГЕЙ НАУМОВ,

заместитель председателя правления
Сбербанка России

ВЛАДИСЛАВ РАШКОВАН,

директор центра обеспечения
деятельности и организации
Укрсоцбанка

International Management Academy

*Академия экономики и управления AFW
основана в 1961 году, в пятерке лучших
учебных институтов Германии за 2012*

**Wirtschaftsakademie
Bad Harzburg**

*Executive MBA
Project Management
HR Management
Strategic Management*

IMAeducate.com

Logos at the bottom: FACHBEREICH MANAGEMENT, CERT EUROPA, DEUTSCHE ZERTIFIKATION, and TOP INSTITUTE 2012.



ORION CATERING[®]

STELLAR SERVICE-YOUR WAY



14 Kruglouniversytetska str., Kyiv, Ukraine
tel. +38 (044) 332 01 10
www.orioncatering.com

Юридическая фирма №1

Национальные рейтинги "50 ведущих юридических фирм Украины" 2011–2013

Asters



Модели: дети Астерс

www.asterslaw.com