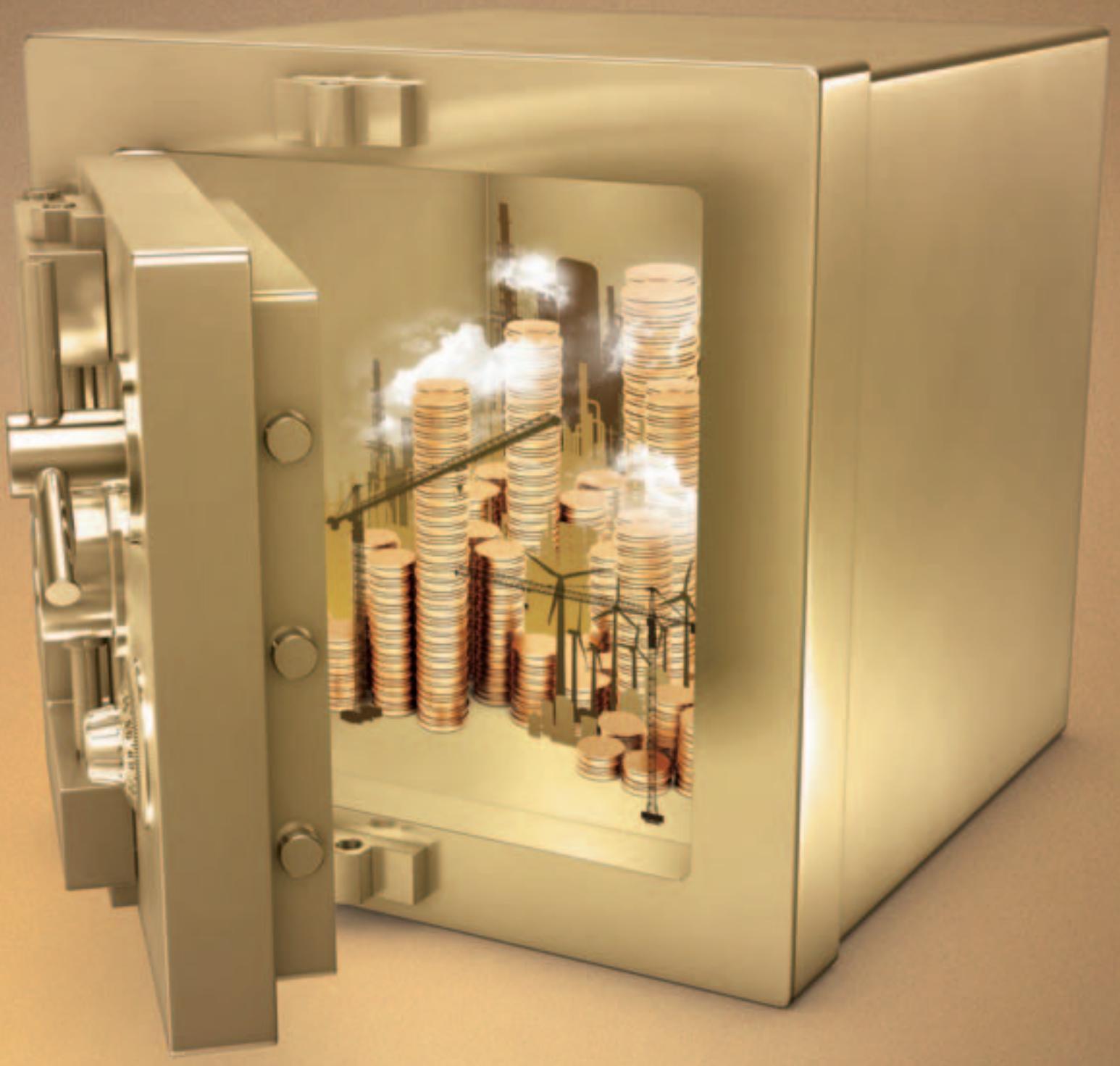
50 ведущих банков Украины 2012

Издательский дом
Коммерсантъ-Украина

ФІНАНСОВИЙ КЛУБ

ПРОМІНВЕСТБАНК
НАДІЙНІСТЬ ПЕРЕВІРЕНА ЧАСОМ



МИ СТВОРЕНІ ДЛЯ ІНВЕСТИЦІЙ У МАЙБУТНЄ
МИ СПРЯМОВУЄМО КОШТИ НА РОЗБУДОВУ ДЕРЖАВИ
МИ 90 РОКІВ ПОРУЧ З ВАМИ

www.pib.com.ua
Ліцензія НБУ №1 від 05.10.2011 р.
Всі види банківських послуг.

Контакт-центр: (044) 279 51 61

Объективно о субъективном

Рейтинг «50 ведущих банков Украины» не претендует на истину в последней инстанции, но мы постарались максимально объективно оценить комплекс наиболее актуальных банковских услуг

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

РУСЛАН ЧЕРНЫЙ
РЕДАКТОР ПРОЕКТА «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ» И ФИНАНСОВЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ИД «КОММЕРСАНТЪ-УКРАИНА»

Вы держите в руках первый рейтинг банков, который теперь ежегодно будет выпускаться ИД «Коммерсантъ-Украина». Это результат многомесячной работы коллектива более чем из 50 человек, которые скрупулезно собирали и перепроверяли данные. Разработанная нами технология отличает полученный результат от рейтингов, когда-либо публиковавшихся в Украине, что оценили и уважаемые члены наблюдательного совета проекта (см. стр. 6). Первичной информацией для подсчета рейтинговых показателей являлись данные, полученные из анкет, присланных самими банками. К сожалению, не все подали корректную информацию, поэтому ее приходилось уточнять из целого ряда источников. Аналитическая группа проекта перепроверила около 14 тыс. первичных показателей, на основании которых определялся как итоговый рейтинг, так и десятки победителей в различных номинациях. Конечно, при таком объеме информации вероятность ошибок остается. Но мы надеемся, что смогли, насколько это возможно, сделать первый объективный рейтинг банковских услуг.

РУСТАМ КОЛЕСНИК
ГЛАВА НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА КОМПАНИИ «ФИНАНСОВЫЙ КЛУБ»

Даже в советское время, когда с населением работал только один банк, а денег, в их сегодняшнем понимании, не было вовсе, реклама банковских продуктов была актуальна и работала безотказно. «Храните деньги в сберегательной кассе. Если, конечно, они у вас есть»,— советовал в известном фильме вор Милославский. И деньги плавно начинали перетекать из-под матрацев граждан в Сбербанк СССР. Сегодня проблема иная — при «разноголосьи» банковских услуг нет практически ни одного качественного продукта, который мог бы стать ориентиром для граждан в вопросе выбора банка, его услуг и продуктов. Вернее, не было. Сейчас есть — вы держите его в руках. Проделан громадный объем аналитической работы, и, надеюсь, что наше исследование поможет читателям, да и не только читателям «Коммерсанта», сделать выбор в пользу того или иного банка.

Аналитическая группа «Финансового клуба» разработала методологию и комплексные рейтинговые показатели по разным направлениям банковского бизнеса: обслуживанию юридических и физических лиц, карточным операциям, кредитованию населения и корпоративного бизнеса и другим. Для этого путем анкетирования банков была собрана первичная информация, характеризующая качество предоставляемых услуг, присутствие в разных регионах, уровень IT-технологий, используемых кредитным учреждением, условия привлечения банком ресурсов и наличие различных программ кредитования, гибкость подходов к оценке кредитных рисков и другие стороны деятельности банков. Присланная банками информация часто перепроверялась на соответствие данным, размещенным в публичных источниках (официальные веб-сайты банков, call-центры, специализированные издания), в результате чего указанные многими банками нерыночные ставки и показатели были откорректированы. Более 80 банков заполнили детализированные анкеты, остальные были включены в рейтинг на основании финансовых данных, опубликованных на официальном сайте НБУ, и публичной информации их собственных веб-сайтов.

При составлении рейтингов по различным категориям и услугам полученная от банков информация «взвешивалась» вместе с финансовыми показателями, такими как уровень капитала, кредитный портфель, прирост по объемам привлечения средств клиентов, которые могли охарактеризовать привлекательность услуг для различных клиентов, «проголосовавших рублем» за услуги конкретного банка. Исходя из этого, «Финансовый клуб» разработал весовые показатели, которые могли бы охарактеризовать позицию банка в каждом конкретном рейтинге. Мы отобрали экспертный совет, в который вошли 10 признанных банкиров, работающих на рынке более 10 лет и являющихся специалистами в розничном либо корпоративном сегментах. Экспертному совету было предложено расставить весовые показатели по тем критериям, по которым будет оценена та или иная услуга. При этом эксперты дополнили рейтинги новыми критериями, которые оценили также остальные члены совета. Основными группами показателей, которые включали рейтинги, были: процентные ставки по предоставляемым услугам (различным видам кредитов и депозитов); территориальное присутствие банков в различных регионах; качество и уровень банковских технологий; уровень нагрузки на операционных сотрудников банков; комиссии и штрафы, используемые банком (чем они больше, тем ниже опускалось учреждение в рейтинге); уровень комфорта в обслуживании; спектр предоставляемых услуг и другое.

В разных рейтингах, опираясь на весовые категории, рассчитанные с учетом мнений членов экспертного совета, те или иные показатели деятельности банков приобретали большее или меньшее значение, моделируя оценку клиентом данной услуги. Таким образом, интегрированный рейтинг различных характеристик банка определял его позицию в каждом конкретном рейтинге. Например, банк, который имеет более низкую процентную ставку по кредитам, поднимался в рейтинге благодаря этому показателю, однако мог опуститься из-за значительных штрафных санкций, короткого срока кредитования, длительности процедуры оформления кредита. Соответственно, в другом рейтинге банк, который предлагал высокую процентную ставку по депозиту, мог подняться по этому показателю, однако потерять свой вес из-за больших штрафных санкций за досрочное расторжение депозита или невозможности перечислить сумму вклада на платежную карту после окончания его срока, а также из-за небольшого количества отделений, что делало такой депозит недоступным для жителей некоторых регионов.

Таким образом, было разработано 14 тематических рейтингов, в которых определены ведущие, по мнению «Финансового клуба», банки, и на основании этих рейтингов, а также с использованием весовых категорий для различных показателей составлен общий рейтинг «50 ведущих банков Украины». Из-за слишком большого объема искаженной информации, предоставленной банками, которую было необходимо проверить, мы были вынуждены отказаться от выставления рейтингов по ипотечным кредитам и кредитным картам. Обработанные данные по этим услугам, возможно, будут использованы в материалах следующих выпусков приложения «Ъ-Финансы».

Для обеспечения прозрачности, а также оценки адекватности и профессиональности полученного рейтинга исходные данные, методология и порядок расчета были представлены на утверждение наблюдательного совета, в который вошли Петр Порошенко, Юрий Колобов и Валерий Геец. Члены совета оценивали адекватность методологии и порядок расчета рейтинга, подтверждая его адекватность и независимость. Эта процедура и методология, на наш взгляд, обеспечили достаточную объективность в оценке и рейтинговании ведущих украинских банков.

ИТОГИ ГОДА

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МАСШТАБЫ БИЗНЕСА УКРАИНСКИХ БАНКОВ С.9

ИТОГОВАЯ ТАБЛИЦА «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ» С.12

САМЫЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА С.16

УСЛУГИ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

ДИНАМИКА ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ПО ВКЛАДАМ. БАНКИ, ДОБИВШИЕСЯ НАИБОЛЬШЕГО ПРИРОСТА ДЕПОЗИТНОЙ БАЗЫ С.21

БАНКИ-ЛИДЕРЫ В СЕГМЕНТЕ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ С.28

ВЕДУЩИЕ ИГРОКИ В СЕГМЕНТЕ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ. ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ЗАРПЛАТНЫЕ ПРОЕКТЫ» С.36

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ PRIVATE BANKING С.38

КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ В ОТДЕЛЕНИЯХ БАНКОВ, РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЧНЫХ СЕРВИСОВ С.46

УСЛУГИ ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

БАНКИ-ЛИДЕРЫ В СЕГМЕНТЕ КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА С.51

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ОБСЛУЖИВАНИЕ ЮРЛИЦ» С.56

ПОЛИТИКА БАНКОВ В СФЕРЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ВКЛАДОВ С.60

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ

КАК БАНКИ ВЕДУТ РАБОТУ С ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ И ПРОТИВОДЕЙСТВУЮТ ПРЕДНАМЕРЕННЫМ БАНКРОТСТВАМ ДОЛЖНИКОВ С.65

СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА ПО СПОРАМ КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ И НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ЗАЕМЩИКОВ С.72

КЛЮЧЕВЫЕ СДЕЛКИ M&A В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ С.76

СПОРНЫЕ МОМЕНТЫ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА С.80

«50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ» ОТПЕЧАТАНО В ООО «НОВЫЙ ДРУК», УЛ. МАГНИТОГОРСКАЯ, 1, Г. КИЕВ, 02660. ЗАКАЗ 12-3729. ТИРАЖ: 14 950. © ООО «ФИНАНСОВЫЙ КЛУБ», ООО «КОММЕРСАНТЪ-УКРАИНА»

20–25 БЕРЕЗНЯ
ВПЕРШЕ В УКРАЇНІ

KENZO TAKADA

ВИСТАВКА ЖИВОПИСУ
ЗА ПІДТРИМКИ ПОСОЛЬСТВА ФРАНЦІЇ В УКРАЇНІ

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

М. КИЇВ, ГОРЬКОГО, 102–104

M17 CONTEMPORARY ART CENTER

KenzoArtWeek | ОРГАНІЗАТОР ART HOME

Кензо Такада

Коммерсантъ Weekend
Афиша bigmir)net
LAND-ROVER
BAZAAR
CHAMPAGNE G.H.MUMM A REIMS-FRANCE
INTERCONTINENTAL KYIV
ukrainian fashion week
Esquire

WINNER 20 РОКІВ В УКРАЇНІ

POSITIVELY CHARGED

RANGE ROVER SPORT 5.0 S/C 12 МОДЕЛЬНОГО РОКУ*

ВІД 76 000 €**

ЛИШЕ ДО 30 ЧЕРВНЯ 2012 РОКУ

Найрозкішніший спортивний автомобіль лінійки Land Rover. Виняткова динаміка, найвищий у своєму класі рівень комфорту та надзвичайний потенціал можливостей. Атлетичні форми кузова, вишуканий інтер'єр та неймовірно продуктивний двигун 5.0 Supercharged забезпечує потужністю в 510 к.с. та 625 Нм крутного моменту.

Новий подих спортивної розкоші.
Range Rover Sport.

www.landrover.ua

LAND-ROVER

З питань формування дилерської мережі звертайтесь до офіційного імпортера Land Rover в Україні
ТОВ «Віннер Імпортс Україна, ЛТД», 08112, Київська обл., с. Капітанівка, вул. Дачна, 5А.
Тел.: (044) 585 63 01. E-mail: landrover@winner.ua.

* Автомобіль 2012 модельного року комплектації Supercharged та Autobiography Supercharged з двигуном 5.0 л. (510 к.с.).

** Під вказаною вартістю мається на увазі спеціальна ціна, яка діє з 1 березня по 30 червня 2012 року у офіційній дилерській мережі Land Rover на території України. Формування ціни: від вартості автомобіля у базовій комплектації Supercharged та Autobiography Supercharged, без додаткових опцій, віднімається знижка у розмірі 7500 євро. Базова ціна визначається для кожної поставки окремо і може змінюватись. Кількість авто за мінімальною вартістю обмежена. Розрахунок здійснюється у національній валюті по курсу НБУ на дату оплати.

Рейндж Ровер Спорт. Ленд Ровер. Суперчардж. Позитивно заряджений. ЕсЕйч. Автобіографія.

ЦІЛОДОБОВА ТЕХНІЧНА ПІДТРИМКА: +38 (044) 494 2951

ОБРАЩЕНИЕ К ЧИТАТЕЛЯМ ЧЛЕНОВ НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА ПРОЕКТА «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

ВАЛЕРИЙ ГЕЕЦ

ВЛАДИСЛАВ СОДЕЛЬ

В современных условиях политика банков, направленная на рациональное перераспределение денежных ресурсов в экономике, не только гарантирует стабильность развития, но и необходима для экономического роста, более справедливого распределения ресурсов и, как результат, сокращения социального неравенства. Нынешний кризис наглядно это продемонстрировал.

Функциональная роль банковского сектора в экономике Украины делает очевидной особую важность эффективности деятельности банков именно с точки зрения обеспечения доступности и качества финансовых услуг для населения и бизнеса. Не открою большого секрета, если скажу, что нынешние проблемы наших банков стали следствием их излишне прагматичных и агрессивных бизнес-стратегий.

Объективные оценки эффективности украинского банковского бизнеса в отечественной деловой прессе представлены фрагментарно и в лучшем случае демонстрируют приблизительную картину.

Попытка аналитической группы «Финансового клуба» и ведущего делового издания «Коммерсантъ-Украина» восполнить пробел в области качественного анализа состояния банковского бизнеса в нашей стране заслуживает внимания не только потому, что была проделана большая работа по сбору и обобщению данных, но и в связи с тем, что и банки, и их клиенты должны четко понимать: конструктив и адекватность в цене и качестве финансовых услуг — благо для всех.

ПЕТР ПОРОШЕНКО

ВЛАДИСЛАВ СОДЕЛЬ

Несмотря на то что многие рейтинги грешат необъективностью, исследование «50 ведущих банков Украины», подготовленное авторитетным изданием «Коммерсантъ-Украина» и компанией «Финансовый клуб», является качественным результатом кропотливого труда профессиональной аналитической группы. Именно поэтому такая работа является крайне важной и актуальной в сегодняшних реалиях.

Что касается банковской системы, то она плоть от плоти экономики, и ее состояние — это зеркальное отображение финансовой сферы. Вместе с тем последние данные свидетельствуют о том, что банковская система извлекла уроки и сделала правильные выводы из кризиса 2008 года. До него у большинства создавалось впечатление, что банкиром быть легко — достаточно раздавать деньги, обеспечивая рост активов. Успешная же работа кредитных учреждений в нынешних условиях означает профессионализм, в том числе банков, заслуженно вошедших в рейтинг.

ЮРИЙ КОЛОБОВ

АЛЕКСАНДР ЯЛОВОЙ

Такие исследования полезны и актуальны для банковского сектора. Этот рейтинг показывает качество и результаты труда менеджмента кредитных учреждений для простого пользователя. Он создан не на основании слухов и догадок, а составлен из конкретных показателей, позволяющих пусть и не идеально, но оценить работу банка.

BOUCHERON

PARIS

QUATRE RINGS

Collection

КИЇВ, ВУЛ. ГОРОДЕЦЬКОГО, 10

+380 (44) 498 35 52 | www.boucheron.com

БУШЕРОН ПАРИЖ. Ліцензія №379801 від 04.04.2008 р. видана Міністерством фінансів України компанії ТОВ «Лакшері Стайл». Колекція «Кятр Рінгз»

ИТОГИ ГОДА

МАСШТАБЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
И ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ
КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ с.9

САМЫЕ
ЭФФЕКТИВНЫЕ ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ
В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ с.16

Среда приобретения

В настоящее время банки продолжают процесс оптимизации сетей своих отделений, исправляя ошибки, допущенные в докризисный период. Целый ряд иностранных игроков уже покинули украинский рынок, что позволяет местным банкам упрочить свои позиции. Впрочем, банкиры не надеются на существенный рост бизнеса, но рассчитывают улучшить кредитные портфели за счет качественных клиентов.

РУСЛАН ЧЕРНЫЙ, ЮРИЙ ПАНЧЕНКО

Количество банков, имеющих лицензию НБУ, за прошлый год не изменилось — 176 учреждений. При этом доля иностранного капитала в банковской системе увеличилась с 40,6% до 41,9%. Кредитные учреждения нарастили свои активы на 112,2 млрд грн, до 1,05 трлн грн, и сократили убытки до 7,7 млрд грн. Кризис в еврозоне заставил банки с европейским капиталом сконцентрироваться на домашних рынках и снизить интерес к бизнесу в ряде стран, включая Украину. Шведские SEB и Swedbank уже закрыли розничный бизнес в нашей стране (см. стр. 76), и их примеру могут последовать еще несколько игроков. Как ни парадоксально, это не уменьшает общих масштабов деятельности банковской системы. По данным НБУ, количество банковских отделений в 2011 году не только не уменьшилось, а возросло на 6%, до 19,8 тыс. точек продаж. Такую тенденцию банкиры объясняют тем, что небольшие кредитные учреждения увеличивают свое присутствие, выкупая отделения у иностранцев. «На фоне роста доли госбанков — как украинских, так и российских, а также частных банков, финучреждения с западным капиталом, напротив, стремились к изменению своей бизнес-стратегии, делая ставку на надежных заемщиков и фондирование на местном рынке»,— отмечает руководитель проектов Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) в финансовом секторе Александр Павлов.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ГЕОГРАФИЧЕСКИЙ ОХВАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

- ПРИВАТБАНК
- ОЩАДБАНК
- РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ
- УКРСИББАНК
- УКРСОЦБАНК
- «НАДРА»
- БРОКБИЗНЕСБАНК
- ПРАВЭКС-БАНК
- ПРОМИНВЕСТБАНК
- УКРГАЗБАНК

ИСТОЧНИК: РЕЙТИНГ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ».

Наибольший охват Украины по итогам исследования «50 ведущих банков Украины» показал ПриватБанк с 3394 точками продаж в 2 тыс. населенных пунктах. Лидер по количеству отделений — Ощадбанк (5860 отделений) — оказался на втором месте рейтинга, уступив позиции из-за меньшего количества собственных банкоматов и установленных POS-терминалов (см. рейтинги). Сумма этих показателей (количество филиалов и отделений, населенных пунктов и областей, где они находятся, а также банкоматов и POS-терминалов) и учитывалась при составлении рейтингов. Сбалансированные баллы по этим показателям имеет вся десятка лидеров, у которых доступ к клиентам во всех областях Украины. Количество банкоматов с функцией приема денег было исключено из рейтинга, так как во многих банках эти машины спутали с платежными терминалами для оплаты услуг связи и т. п., а вычислить их точное количество не представляется возможным.

РАБОТА С ОШИБКАМИ

Банкиры отмечают, что в целом прошедший год оказался для украинского финансового сектора достаточно противоречивым. «Было два знаковых события — летом Нацбанку удалось договориться с Государственной налоговой службой о порядке списания безнадежных кредитов на валовые расходы — это существенно упростило работу банков. В свою очередь в октябре–ноябре проблемы с ликвидностью убедительно показали, что кризис еще не преодолен. И хотя проблемы с >>

РЕЙТИНГ УКРАИНСКИХ БАНКОВ ПО ВЕЛИЧИНЕ АКТИВОВ, ТЫС. ГРН*

№	НАЗВАНИЕ	РАЗМЕР АКТИВОВ
1	ПРИВАТБАНК	145 118 473
2	УКРЭКСИМБАНК	75 103 435
3	ОЩАДБАНК	73 968 478
4	«РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ»	51 347 408
5	УКРСОЦБАНК	40 206 926
6	ПРОМИНВЕСТБАНК	38 160 931
7	ВТБ	37 067 206
8	ПУМБ	34 866 052
9	УКРСИББАНК	32 868 231
10	АЛЬФА-БАНК	27 964 574
11	«НАДРА»	26 739 232
12	ДЕЛЬТА БАНК	23 216 416
13	ОТП БАНК	22 784 720
14	«ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»	22 006 642
15	БРОКБИЗНЕСБАНК	18 940 271
16	УКРГАЗБАНК	18 157 477
17	«ДОЧЕРНИЙ БАНК СБЕРБАНКА РОССИИ»	16 932 522
18	КРЕДИТПРОМБАНК	12 507 722
19	ИНГ БАНК УКРАИНА	10 771 234
20	«ФОРУМ»	10 474 126
21	«ПИВДЕННЫЙ»	10 208 339
22	ЭРСТЕ БАНК	10 005 837
23	«ФИНАНСОВАЯ ИНИЦИАТИВА»	9 179 257
24	ВИЭЙБИ БАНК	9 128 325
25	РОДОВИД	9 012 494
26	«КРЕДИТ-ДНЕПР»	8 555 919
27	СВЕДБАНК	8 419 467
28	«КРЕЩАТИК»	7 392 178
29	ИМЭКСБАНК	7 303 895
30	«КРЕДИ АГРИКОЛЬ»	6 891 616

ИСТОЧНИК: НБУ * ПО СОСТОЯНИЮ НА 01.01.2012 Г.

РЕЙТИНГ УКРАИНСКИХ БАНКОВ ПО ВЕЛИЧИНЕ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА, ТЫС. ГРН*

№	НАЗВАНИЕ	РАЗМЕР СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА
1	УКРЭКСИМБАНК	17 729 041
2	ОЩАДБАНК	17 646 979
3	ПРИВАТБАНК	16 746 978
4	УКРСОЦБАНК	6 607 773
5	«РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ»	6 471 861
6	ПРОМИНВЕСТБАНК	5 081 888
7	АЛЬФА-БАНК	4 075 070
8	ВТБ	4 056 647
9	ПУМБ	4 029 920
10	«НАДРА»	4 028 916
11	РОДОВИД	3 647 572
12	ОТП БАНК	3 426 980
13	УКРГАЗБАНК	2 804 104
14	БРОКБИЗНЕСБАНК	2 381 875
15	«ДОЧЕРНИЙ БАНК СБЕРБАНКА РОССИИ»	2 214 861
16	КРЕДИТПРОМБАНК	2 128 905
17	«ФИНАНСОВАЯ ИНИЦИАТИВА»	1 907 819
18	«ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»	1 778 833
19	ИНГ БАНК УКРАИНА	1 704 230
20	«ПИВДЕННЫЙ»	1 588 037
21	БТА БАНК	1 557 488
22	«ФОРУМ»	1 491 141
23	ДЕЛЬТА БАНК	1 449 536
24	УКРСИББАНК	1 258 927
25	ЭРСТЕ БАНК	1 211 834
26	АСТРА БАНК	1 095 813
27	ИМЭКСБАНК	1 078 849
28	ПРАВЭКС-БАНК	1 060 324
29	СВЕДБАНК	953 499
30	УНИКРЕДИТ БАНК	905 617

ИСТОЧНИК: НБУ * ПО СОСТОЯНИЮ НА 01.01.2012 Г.

ликвидностью были решены, теперь настроения банкиров уже не такие радужные, как всего полгода назад, а стратегии развития банков стали более консервативными»,— признает председатель правления Эрсте Банка Павел Цетковский.

Действительно, на фоне надежд на восстановление быстрого роста события конца года оказались для многих «холодным душем». «Ухудшение ситуации во II полугодии прошлого года, а особенно в IV квартале, существенно скорректировало развитие банковского сектора — по итогам года рост кредитного портфеля составил менее 10%, что даже ниже роста номинального ВВП страны. На фоне стагнирующих ипотечных программ и высокой конкуренции за хороших заемщиков банки переориентируются на более прибыльное розничное кредитование»,— отмечает Александр Павлов.

При этом банкиры считают, что кризис уже очистил рынок от проблемных учреждений. «Основной положительной новостью для финансового рынка по итогам 2011 года стало понимание того, что те банки, которые хотели обанкротиться, уже это сделали. Ожидать новых серьезных банкротств не стоит — даже если пару мелких банков и обанкротятся, то это будет вызвано уже не экономическими причинами»,— иронизирует президент Украинского аналитического центра Александр Охрименко.

РАСЧЕТ ИЗВЕСТЕН

Особенности ведения банковского бизнеса в прошлом и текущем годах отразились на методике составления итоговой таблицы рейтинга «50 ведущих банков Украины». В подсчете учитывались финансовые показатели банка: размер уставного капитала, кредитного и депозитного портфелей, прибыли, пересчитываемые по балльной системе. К ним суммировались баллы, полученные во всех рейтингах услуг, рассчитанные отдельно. Кроме того, банки, подтвердившие, что они умеют рассчитывать стоимость активов, которые подвержены рискам (VaR), получили дополнительные баллы. Этот показатель, по сути, определяет наличие у акционеров кредитных учреждений высокотехнологичных систем управления банком и контроля за его текущей деятельностью. Реального количества банков, рассчитывающих VaR, не знают даже в НБУ. Из анкетированных банков только 28 сообщили, что рассчитывают на ежедневной основе стоимостную меру рисков, но лишь 13 делают это корректно.

Большинство участвовавших в исследовании банкиров негативно относятся к методам деятельности ПриватБанка. Однако он объективно занял первое место в рейтинге, хотя и предоставил много некорректных данных, которые были изменены при перепроверке. Это учреждение имеет наибольшие в Украине кредитный и депозитный портфели (122,9 млрд грн и 91,84 млрд грн соответственно). При этом по уровню уставного капитала (13,55 млрд грн) находится ниже Укрэксимбанка (капитал — 16,4 млрд грн) и Ощадбанка (14,5 млрд грн). Но госбанки, перекапитализированные для финансирования госсектора, на 1 января не показали адекватного прироста кредитов. Хотя юридическому лицу «с улицы» практически невозможно получить кредит ни в одном из этих учреждений.

В десятке ведущих банков оказался также ПУМБ, в прошлом году поглотивший Донгорбанк, который принадлежит бизнесмену Ринату Ахметову. Благодаря слиянию учреждение показало рост по большинству показателей, не потеряв технологий. Девятое место в лидерах занял Брокбизнесбанк, который принадлежит братьям Бурякам, в прошлом году назначившим руководителем учреждения экс-председателя Ощадбанка Александра Морозова. Остальными ведущими банками стали учреждения, принадлежащие крупным европейским финансовым группам, — Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк и ОТП Банк, а также российские ВТБ Банк, Альфа-банк и «Дочерний банк Сбербанка России».

Оценивая перспективы банковского сектора в 2012 году, эксперты ожидают крайне медленного развития сектора. «Никто не прогнозирует рывок, просто в ситуации, когда лучшие заемщики разобраны, банки начинают детально изучать „лучших из худших“, начиная работу и с ними»,— говорит господин Охрименко. В такой ситуации, по его словам, банки будут вынуждены увеличивать прибыль, получаемую от комиссий. «В ситуации, когда даже самые надежные заемщики могут оказаться проблемными, банкам остается либо увеличивать комиссии за предоставляемые услуги, либо развивать бесконтактный „пластик“, ведь рынок услуг интернет-банкинга в Украине практически неразвит»,— считает эксперт. Однако внедрение прогрессивных технологий требует вложений, которые окупятся не скоро. Такие затраты вряд ли перекроются поступлениями от нынешних комиссий. «Кроме того, мы станем жестче оценивать риски и формировать резервы и в этом году выйдем на плановые убытки»,— пояснил председатель правления ВТБ Банка Вадим Пушкарев.

Продолжится влияние на рынок нестабильности в еврозоне. «Безусловно, европейские банки не станут увеличивать присутствие на украинском рынке — ужесточение требований Еврокомиссии не позволяет направлять средства на развитие „дочек“. Рост кредитных портфелей у таких банков будет небольшой — 5%, в лучшем случае 10%. На украинском рынке нет возможности для более динамичного и здорового роста»,— отметил Павел Цетковский. «Скорее

РЕЙТИНГ УКРАИНСКИХ БАНКОВ ПО ПОКАЗАТЕЛЮ РАЗВЕТВЛЕННОСТИ СЕТИ ОТДЕЛЕНИЙ*

№	НАИМЕНОВАНИЕ БАНКА	КОЛИЧЕСТВО НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ, В КОТОРЫХ ЕСТЬ ОТДЕЛЕНИЯ БАНКА	№	НАИМЕНОВАНИЕ БАНКА	КОЛИЧЕСТВО НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ, В КОТОРЫХ ЕСТЬ ОТДЕЛЕНИЯ БАНКА	№	НАИМЕНОВАНИЕ БАНКА	КОЛИЧЕСТВО НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ, В КОТОРЫХ ЕСТЬ ОТДЕЛЕНИЯ БАНКА
1	ОЩАДБАНК	3 561	11	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	142	21	ОТП БАНК	64
2	ПРИВАТБАНК	2 000	12	«ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»	116	22	БАНК ФОРУМ	62
3	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	572	13	КРЕДОБАНК	79	23	ПУМБ	59
4	«НАДРА»	290	14	ВИЭЙБИ БАНК	71	24	КРЕДИТПРОМБАНК	59
5	УКРСИББАНК	188	15	УКРИНБАНК	70	25	МЕГАБАНК	52
6	ПРАВЭКС-БАНК	181	16	ДЕЛЬТА БАНК	69	26	«ДОЧЕРНИЙ БАНК СБЕРБАНКА РОССИИ»	47
7	УКРСОЦБАНК	168	17	ВТБ БАНК	68	27	АЛЬФА-БАНК	41
8	БРОКБИЗНЕСБАНК	166	18	УКРЭКСИМБАНК	67	28	«БАНК НАЦИОНАЛЬНЫЙ КРЕДИТ»	39
9	УКРГАЗБАНК	153	19	«ХРЕЩАТИК»	67	29	БМ БАНК	38
10	ПРОМИНВЕСТБАНК	142	20	«КИЕВСКАЯ РУСЬ»	67	30	ЭРСТЕ БАНК	37

ИСТОЧНИК: РЕЙТИНГ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ» * ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 ЯНВАРЯ 2012 ГОДА

РЕЙТИНГ УКРАИНСКИХ БАНКОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ ОТДЕЛЕНИЙ*

№	НАИМЕНОВАНИЕ БАНКА	КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ	№	НАИМЕНОВАНИЕ БАНКА	КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ	№	НАИМЕНОВАНИЕ БАНКА	КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ
1	ОЩАДБАНК	5860	11	ПРОМИНВЕСТБАНК	228	21	УКРИНБАНК	133
2	ПРИВАТБАНК	3394	12	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	209	22	КРЕДОБАНК	131
3	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	907	13	МЕГАБАНК	199	23	«КИЕВСКАЯ РУСЬ»	131
4	УКРСИББАНК	705	14	КРЕДИТПРОМБАНК	182	24	«ДОЧЕРНИЙ БАНК СБЕРБАНКА РОССИИ»	130
5	«НАДРА»	535	15	ПУМБ	169	25	УКРЭКСИМБАНК	126
6	БРОКБИЗНЕСБАНК	419	16	ВТБ БАНК	161	26	ДЕЛЬТА БАНК	118
7	УКРСОЦБАНК	392	17	БАНК ФОРУМ	154	27	ЭРСТЕ БАНК	117
8	ПРАВЭКС-БАНК	369	18	ОТП БАНК	151	28	БАНК КРЕДИТ ДНЕПР	96
9	«ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»	313	19	«ХРЕЩАТИК»	146	29	АЛЬФА-БАНК	86
10	УКРГАЗБАНК	279	20	ВИЭЙБИ БАНК	138	30	ДИАМАНТБАНК	74

ИСТОЧНИК: РЕЙТИНГ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ» * ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 ЯНВАРЯ 2012 ГОДА

всего в 2012-м мы увидим действие тенденций прошлого года — постепенное уменьшение доли и объемов кредитования банками с европейским капиталом и, наоборот, увеличение доли и кредитных портфелей российских банков, а также некоторых украинских банков, связанных с крупными финансово-промышленными группами»,— уверена старший аналитик Standard & Poor's Мария Малюкова. По ее словам, основными сдерживающими факторами являются сохраняющиеся системные риски, волатильность в сфере ликвидности и, как следствие, рост ставок по кредитам в результате удорожания источников фондирования. Соответственно, увеличение объемов кредитов будет незначительным.

При этом украинские банки продолжат снижение своей зависимости от зарубежного финансирования, возвращая кредитные линии материнским структурам. «Объем погашений по внешним займам уже невелик, поэтому не стоит говорить об угрозах их невыплат. В свою очередь постепенное увеличение доли гривневого финансирования снижает зависимость украинских банков от ситуации на европейском финансовом рынке»,— уверен господин Павлов.

В то же время значительно более актуальными для банков станут внутренние факторы, связанные с ограничениями со стороны регулятора. «Велика вероятность того, что НБУ может вернуться к монетарной политике, направленной на ограничение ликвидности банков, чтобы перед парламентскими выборами не допустить ускорения инфляции и девальвации курса гривны. По крайней мере, вероятность такого развития событий до конца года будет оставаться высокой, что не позволит банкам рассчитывать на значительное увеличение кредитного портфеля — скорее всего темпы его роста будут сопоставимыми с темпами роста ВВП страны»,— ожидает господин Павлов.

Впрочем, не исключена и обратная ситуация, когда регулятор согласится на эмиссию гривны для обеспечения предвыборного роста социальных стандартов. «Очень многие банкиры надеются на такое развитие событий, поскольку это придаст существенный импульс сектору,— говорит Александр Охрименко.— У граждан появится избыточная наличность, которую они понесут в банки, что позволит кредитным учреждениям снизить ставки по депозитам, а соответственно — сделать более доступными кредиты для бизнеса».

Еще одним фактором, способным существенно повлиять на развитие финансового сектора, станет законодательная деятельность властей. «Для дальнейшего развития банковского сектора необходима модернизация законодательной базы, в первую очередь по защите прав кредиторов, поскольку при нынешнем законодательстве недобросовестный заемщик, стремящийся забыть о кредите, может легко это сделать»,— признает Александр Павлов. Подобных оценок придерживаются и в Международном валютном фонде. В письме главы киевского представительства МВФ Макса Альера бывшему первому вице-премьеру Андрею Клюеву вопрос законодательного решения проблем с защитой прав кредиторов назван в числе условий возобновления кредитования Украины со стороны фонда. В частности, МВФ предлагает внести изменения в закон о банкротстве, предусмотрев возможность внесудебного урегулирования вопроса.

50 ведущих банков Украины

Место в рейтинге «50 ведущих банков Украины»	Место по активам в рейтинге НБУ	Наименование банка	Председатель правления	Количество номинаций рейтинга, в которых банк принял участие	Итоговый балл в рейтинге «50 ведущих банков Украины»	Финансовые показатели и масштаб деятельности (на 01.01.2012)						Контактная информация
						Количество отделений	Количество собственных банкоматов	Размер уставного капитала, млн грн	Объем выданных кредитов, млн грн	Объем средств, привлеченных у физических и юридических лиц, млн грн	Чистая прибыль (убыток), млн грн	
1	1	ПРИВАТБАНК	АЛЕКСАНДР ДУБИЛЕТ	10	10 509	3394	7504	13 545,2	122 922,2	91 841,8	1 425,8	ул. Набережная Победы, 50, г. Днепропетровск, 49094; тел.: (056) 716-10-00, факс: (056) 716-12-71; www.privatbank.ua
2	8	ПУМБ	КОНСТАНТИН ВАЙСМАН	11	10 014	169	883	3 294,5	19 695,0	20 093,7	268,2	ул. Университетская, 2а, г. Донецк, Украина, 83001; тел.: (062) 332 45 00, факс: (062) 332 47 00; www.pumb.ua
3	5	УКРСОЦБАНК	БОРИС ТИМОНЬКИН	11	9 945	392	1136	1 270,0	37 251,5	17 708,0	14,9	ул. Ковпака, 29, г. Киев, 03150; тел.: (044) 230-32-99, (044) 2303203, факс: (044) 529-13-07; www.unicredit.com.ua
4	3	ОЩАДБАНК	СЕРГЕЙ ПОДРЕЗОВ	11	9 912	5860	1241	14 496,0	58 837,9	38 585,4	531,0	ул. Госпитальная, 12г, г. Киев, 01001; тел.: (044) 363-01-33, факс: (044) 247-85-68; www.oschadnybank.com
5	4	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	ВЛАДИМИР ЛАВРЕНЧУК	6	9 448	907	2915	3 002,8	42 725,4	27 635,3	30,7	ул. Лескова, 9, г. Киев, 01011; тел.: (044) 490-88-88, (044) 490-89-87; www.aval.ua
6	13	ОТП БАНК	ЛИЛИЯ ЛАЗЕПКО (и.о.)	12	9 361	151	165	2 868,2	20 139,5	8 700,3	581,8	ул. Жилянская, 43, г. Киев, 01601; тел.: (044) 490-05-00, факс: (044) 490-05-01; otpbank.com.ua
7	7	ВТБ БАНК	ВАДИМ ПУШКАРЕВ	12	9 272	161	416	5 415,8	33 140,2	11 936,3	581,5	б-р Шевченко / ул. Пушкинская, 8/26, г. Киев, 01004; тел.: (044) 590-46-91, (044) 239-35-39; www.vtb.com.ua
8	10	АЛЬФА-БАНК	ВИКТОРИЯ МИХАЙЛЕ	12	9 263	86	270	4 639,1	23 399,0	12 174,0	17,5	ул. Десятинная, 4/6, г. Киев, 01001; тел.: (044) 490-46-00, факс: (044) 490-46-01, www.alfabank.com.ua
9	15	БРОКБИЗНЕСБАНК	АЛЕКСАНДР МОРОЗОВ	11	9 208	419	711	2 030,4	13 510,3	11 590,7	22,8	пр. Победы, 41, г. Киев, 03057; тел.: (044) 206-2-206, (044) 277-18-60; www.bankbb.com.ua
10	17	«ДОЧЕРНИЙ БАНК СБЕРБАНКА РОССИИ»	ИГОРЬ ЮШКО	12	8 967	130	154	2 992,5	15 360,2	7 592,5	257,1	ул. Владимирская,46, г. Киев, 01034; тел.: (044) 354-15-15, факс: (044) 247-45-45; www.sbrf.com.ua
11	6	ПРОМИНВЕСТБАНК	ВИКТОР БАШКИРОВ	9	8 908	228	1388	5 298,7	29 227,0	16 507,3	30,0	пер. Шевченка, 12 г. Киев, 01001; тел.: (044) 201-51-20, факс: 201-50-44, www.pib.com.ua
12	9	УКРСИББАНК	ФИЛИПП ЖОАНЬЕ	12	8 879	705	1625	7 511,7	23 370,8	20 701,1	-3 717,3	ул. Андреевская, 2/12, г. Киев, 04070; тел : 0-800-505-800; www.ukrsibbank.com
13	11	«НАДРА»	ВАЛЕНТИНА ЖУКОВСКАЯ	9	8 855	535	1360	3 890,4	25 184,1	8 666,9	2,0	ул. Артема, 15, г. Киев, 04053; тел.: 0-800-300-070, (044) 481-09-68; www.nadra.com.ua
14	16	УКРГАЗБАНК	СЕРГЕЙ МАМЕДОВ	11	8 821	279	582	10 000,0	16 213,3	5 615,0	-3 614,0	ул. Красноармейская, 39, г. Киев, 01004; тел./факс: (044) 494-46-50, (044) 2392808; www.ukrgasbank.com
15	2	УКРЭКСИМБАНК	НИКОЛАЙ УДОВИЧЕНКО	5	8 682	126	773	16 413,5	52 752,7	31 681,7	88,1	ул. Горького, 127, г. Киев, 03150; тел. (044) 247-89-48, (044) 226-27-45; www.eximb.com
16	12	ДЕЛЬТА БАНК	ЕЛЕНА ПОПОВА	11	8 653	118	113	827,0	18 052,0	10 353,2	469,3	ул. Щорса, 36б, г. Киев, тел.: (044) 428-95-95, (044) 391-51-01; www.deltabank.com.ua
17	20	БАНК ФОРУМ	ВАДИМ БЕРЕЗОВИК	11	8 572	154	372	5 934,6	11 320,4	6 687,9	-777,2	бул. Верховной Рады, 7, г. Киев, 02100; тел.: (044) 2053555; www.forum.ua
18	18	КРЕДИТПРОМБАНК	ВИКТОР ЛЕОНИДОВ	11	8 559	182	434	2 635,9	12 252,0	7 071,2	-683,8	бул. Дружбы народов, 38, г. Киев, 01014; тел.: 0-800-507-909, (044) 490-27-77, Факс (044) 490-72-28 www.kreditprombank.com
19	33	ПРАВЕКС-БАНК	СЕРГЕЙ НАУМОВ	10	8 347	369	330	937,3	5 080,7	3 169,1	-131,6	Кловский спуск, 9/2 г. Киев, 01021; тел.: (044) 521-04-33, факс: (044) 201-17-80, www.pravex.com
20	14	«ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»	ВЛАДИМИР ХЛЫВНЮК	8	8 331	313	461	2 000,0	19 186,3	10 717,0	-79,2	ул. Артема, 60, г. Киев, 04050 тел.: (044) 495-29-07, (044) 490-68-71; www.fcbank.com.ua
21	30	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	ФИЛИПП ГИДЕЗ	8	8 321	209	306	1 050,0	5 527,7	3 609,8	46,0	ул. Пушкинская, 42/4, г. Киев, 01004, тел.: (044) 393-76-37, (044) 581-07-86; www.credit-agricole.com.ua
22	26	БАНК КРЕДИТ ДНЕПР	ПАВЕЛ МАКАРОВ	11	8 257	96	126	315,0	5 657,4	5 584,6	2,0	ул. Писаржевского, 1 А, г. Днепропетровск, 49600, тел.: (0562) 36-73-16, (0562) 36-73-19; www.creditdnepr.com.ua
23	44	УКРИНБАНК	ВЛАДИМИР КЛИМЕНКО	11	8 224	133	100	305,0	2 776,3	2 140,6	7,5	ул. Смирнова-Ласточкина 10а, г. Киев, 04053; тел.: (044) 247 20 03, факс: (044) 247 21 38; www.ukrinbank.com
24	24	ВИЭЙБИ БАНК	ДЕНИС МАЛЬЦЕВ	12	8 128	138	273	1 248,6	6 433,5	5 436,1	-497,4	ул. Зоологическая, 5 г. Киев, 04119; тел.: 0 (44) 496 33 96, факс: 0 (44) 489 01 45; www.vab.ua
25	46	КРЕДОБАНК	МАРЦИН КУКСИНОВИЧ (и.о.)	12	8 034	131	338	1 919,0	2 024,9	2 633,1	93,6	ул. Сахарова, 78, г. Львов, 79026; тел.: (032) 2972320; www.kredobank.com.ua

>>

50 ведущих банков Украины

Место в рейтинге «50 ведущих банков Украины»	Место по активам в рейтинге НБУ	Наименование банка	Председатель правления	Количество номинаций рейтинга, в которых банк принял участие	Итоговый балл в рейтинге «50 ведущих банков Украины»	Финансовые показатели и масштаб деятельности (на 01.01.2012)						Контактная информация
						Количество отделений	Количество собственных банкоматов	Размер уставного капитала, млн грн	Объем выданных кредитов, млн грн	Объем средств, привлеченных у физических и юридических лиц, млн грн	Чистая прибыль (убыток), млн грн	
26	28	«ХРЕЩАТИК»	ДМИТРИЙ ГРИДЖУК	12	8 016	146	314	728,9	4 513,7	4 851,4	-36,0	ул. Крещатик, 8а, г. Киев, 01001; тел.: (044) 490-25-00, (044) 490-52-30; www.xbank.com.ua
27	51	ИНДУСТРИАЛБАНК	ЛЕОНИД ГРЕБИНСКИЙ	9	7 939	57	173	607,8	1 840,3	2 133,5	17,9	ул. 40 лет Советской Украины, 39д; г. Запорожье, 69037; тел.: (061) 225-18-02, 225-18-32; www.industrialbank.ua
28	35	«КИЕВСКАЯ РУСЬ»	ВИКТОР БРАТКО	12	7 938	131	102	416,1	3 938,6	3 792,9	7,3	ул. Хорива, 11а, г. Киев, 04071; тел.: 0-800-500-546; www.kruss.kiev.ua
29	54	УКРПРОФБАНК	АНДРЕЙ ЛИХОЧАС	11	7 591	42	42	500,0	2 233,1	1 706,5	87,7	ул. М. Расковой, 15, г. Киев, 02660; тел.: (044) 461-82-82, (044) 461-82-60; www.upb.com.ua
30	47	ПЛАТИНУМ БАНК	ГРЕГОРИ КРАСНОВ	5	7 250	70	80	380,6	2 516,0	2 841,0	3,0	ул. Амосова 12, г. Киев, 03680; тел.: (044) 492-90-92, факс: (044) 492-90-98; www.platinumbank.com.ua
31	40	МЕГАБАНК	ЕЛЕНА ЖУКОВА	9	7 204	199	96	500,0	3 407,8	2 277,8	3,5	ул. Артема, 30, г. Харков, 61002, (057) 714-20-05, 714-21-41; www.megabank.net
32	22	ЭРСТЕ БАНК	ПАВЕЛ ЦЕТКОВСКИЙ	10	7 185	117	120	1 370,5	5 129,4	1 916,3	-172,0	ул. Дегтяревская, 33в, г. Киев, 03057; тел.: (044) 593-00-00, факс: (044) 585-92-97; www.erstebank.ua
33	58	ДИАМАНТБАНК	АЛЕКСАНДР РЫБАЛКИН	7	7 097	74	48	210,0	1 920,5	2 132,5	3,7	Контрактовая площадь, 10а, г. Киев, 04070; тел.: (044) 490-83-83; www.diamantbank.ua
34	31	УНИКРЕДИТ БАНК	ФЕДЕРИКО РУССО	11	7 081	49	91	653,5	4 523,3	1 967,5	37,0	ул. Ярославов Вал, 14а, г. Киев, 01034; тел.: (044) 230 33 04, факс: (033) 272 03 57; unicreditbank.com.ua
35	39	ПИВДЕНКОМБАНК	СВЕТЛАНА СИРОТЯН	9	6 825	35	15	300,0	2 789,0	2 837,1	7,2	ул. Глубочицкая, 17д, г. Киев, 04050; тел.: (044) 207-90-80; www.pivdencombank.com
36	41	«ТАВРИКА»	РОСТИСЛАВ КИРИЙ	9	6 773	42	13	300,0	3 266,8	2 406,9	3,0	ул. Дмитровская, 92–94; г. Киев, 01135; тел.: (044) 205–59–99; www/tavrika.ua
37	43	ПИРЕУС БАНК	ВЯЧЕСЛАВ КОВАЛЬ (и.о.)	10	6 612	45	56	1 627,8	2 708,8	1 135,1	-649,6	ул. Ильинская, 8, г. Киев, 04070; тел.: (044) 495-88-88, 537-21-91; www.piraeusbank.ua
38	45	АКТАБАНК	ИГОРЬ ШЕСТОПАЛОВ	12	6 529	30	32	320,0	1 925,6	2 913,7	2,8	ул. Шевченко, 53, г. Днепропетровск, 49000, тел.: (056) 790-50-90, Факс: (056) 732-30-31; www.aktabank.com
39	70	ЭРДЭ БАНК	НАТАЛЬЯ ОНИЦЕВА	12	6 181	58	6	211,9	748,6	723,6	10,0	ул. Жилянская 31, 3 этаж, г. Киев, 01033; (044) 207-31-99, (044) 207-31-90; www.rdbank.com.ua
40	92	«ЮНЕКС»	АНДРЕЙ ЯЦУРА	11	6 153	34	34	292,0	877,9	675,8	6,6	ул. Почайнинская, 38, г. Киев,04070, тел.: (044) 585-14-87, (044) 585-75-84; www.unexbank.ua
41	52	БМ БАНК	НИНА ИЩЕНКО (и.о.)	11	6 137	41	50	419,9	2 772,7	2 065,9	-36,4	бул. Шевченко, 37/122, г.Киев, 01032; тел.: (044) 499-01-01; www.bmbank.com.ua
42	42	«КИБ КРЕДИ АГРИКОЛЬ»	ЖАК МУНЬЕ	3	6 063			172,9	3 070,3	3 002,5	194,3	ул.Владимирская, 23а, г. Киев, 01034; тел.: (044) 393-76-37, (044) 490-14-26; www.ca-cib.com
43	34	БТА БАНК	НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВА	3	6 004	21	70	1 500,0	2 231,1	1 544,6	4,8	ул. Жилянская, 75, г. Киев, 01032; тел.: 0-800-30-45-45, (044) 495-65-77; www.btabank.ua
44	27	СВЕДБАНК	РАЙНЕР МЮЛЛЕР-ХАНКЕ	2	5 963	59	56	5 440,9	8 723,7	610,5	-520,2	ул. Новокостянтиновская, 18в, г. Киев, 04080; тел.: (044) 495-65-77; www.swedbank.ua
45	68	БАНК ИНВЕСТИЦИЙ И СБЕРЕЖЕНИЙ	ВЛАДИМИР АНТОНЮК (и.о.)	10	5 952	19	10	250,0	1 523,0	1 523,1	2,1	ул. Мельникова, 83д, г. Киев, 04119; тел.: (044) 207-70-20, факс: +38(044) 207-70-22; www.bisbank.com.ua
46	64	БАНК КИПРА	ВЛАДИСЛАВ БАЙРАКА	10	5 946	42	35	700,6	2 035,1	875,5	-82,5	ул. Урицького, 45, г. Киев, 03035; тел.: (044) 251-12-14, факс: (044) 594-28-59; www.bankofcyprus.com.ua
47	88	ВСЕУКРАИНСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ	ВАЛЕНТИНА АРБУЗОВА	8	5 913	20	10	310,0	915,7	1 070,0	20,4	ул. В. Черновола, 25, г. Киев, 01135; (044) 590-59-99; www.vbr-bank.com.ua
48	76	ЭНЕРГОБАНК	ЕЛЕНА МАЛИНСКАЯ	12	5 905	41	68	259,2	1 096,6	1 168,6	-35,0	ул. Воздвиженская, 56, г. Киев, 04071; тел.: 0 800 501 500, факс: (044) 2-777-001 www.energobank.com.ua
49	79	АСТРА БАНК	МИХАИЛ ВЛАСЕНКО	12	5 905	23	25	1 050,0	1 114,6	445,1	22,8	пр. Героев Сталинграда, 16в, г. Киев, 04210; тел.: (044) 428-92-40, (044) 428-97-77; www.astrabank.ua
50	67	ТАСКОМБАНК	ВЛАДИМИР ДУБЕЙ	10	5 495	22	6	165,0	997,3	1 701,4	27,1	ул. С.Петлюры, 30, г. Киев, 01032; тел.: (044) 393-25-50; факс: (044) 393-25-80; www.tascombank.com.ua

50 ведущих банков Украины

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»	НАИМЕНОВАНИЕ БАНКА	МЕСТО БАНКА В НОМИНАЦИЯХ РЕЙТИНГА «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ» (НЕ НИЖЕ ДЕСЯТОГО)												ОБЩИЙ РЕЙТИНГОВЫЙ БАЛЛ
		КРЕДИТЫ КРУПНОМУ БИЗНЕСУ	КРЕДИТЫ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ И ФИЗЛИЦАМ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ	ОВЕРДРАФТЫ	ОБСЛУЖИВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ	ПРОГРЕССИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И IT-РЕШЕНИЯ ДЛЯ КЛИЕНТА	ОБСЛУЖИВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ОТДЕЛЕНИИ	СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ ВКЛАД	КЛАССИЧЕСКИЙ ДЕПОЗИТ	АВТОКРЕДИТ	КРЕДИТ НАЛИЧНЫМИ	ЗАРПЛАТНЫЕ ПРОЕКТЫ	PRIVATE BANKING	
1	ПРИВАТБАНК		6	2		1	6	4	1	7	1	1	4	10 509
2	ПУМБ	4		7	1	3	8	1	10	8	7	7		10 014
3	УКРСОЦБАНК		5		9		5			4		3		9 945
4	ОЩАДБАНК	6	2	6								4		9 912
5	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ		1			5	4						9	9 448
6	ОТП БАНК	2	8	3	10	4	7	7				8	5	9 361
7	ВТБ БАНК	1		5	3			6		1	6		2	9 272
8	АЛЬФА-БАНК	3			6	2	1	5	6	6	3	9	1	9 263
9	БРОКБИЗНЕСБАНК				7			8					10	9 208
10	«ДОЧЕРНИЙ БАНК СБЕРБАНКА РОССИИ»	5		10			2						6	8 967
11	ПРОМИНВЕСТБАНК	9		8	8				7					8 908
12	УКРСИББАНК			1	2		3					2	3	8 879
13	«НАДРА»											6		8 855
14	УКРГАЗБАНК	8	3		5			2		5				8 821
15	УКРЭКСИМБАНК											10		8 682
16	ДЕЛЬТА БАНК							3	3		2			8 653
17	БАНК ФОРУМ	10		4	4									8 572
18	КРЕДИТПРОМБАНК	7				6			4					8 559
19	ПРАВЭКС-БАНК		9				9	10	9	9			8	8 347
20	«ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»								2					8 331
21	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК					9				3	5			8 321
22	БАНК КРЕДИТ ДНЕПР					7		9						8 257
23	УКРИНБАНК													8 224
24	ВИЭЙБИ БАНК			9					8		4		7	8 128
25	КРЕДОБАНК		10											8 034
26	«ХРЕЩАТИК»						10		5					8 016
27	ИНДУСТРИАЛБАНК													7 939
28	«КИЕВСКАЯ РУСЬ»											5		7 938
29	УКРПРОФБАНК		7											7 591
30	ПЛАТИНУМ БАНК										10			7 250
31	МЕГАБАНК													7 204
32	ЭРСТЕ БАНК		4											7 185
33	ДИАМАНТБАНК													7 097
34	УНИКРЕДИТ БАНК					10								7 081
35	ПИВДЕНКОМБАНК													6 825
36	«ТАВРИКА»													6 773
37	ПИРЕУС БАНК													6 612
38	АКТАБАНК													6 529
39	ЭРДЭ БАНК					7								6 181
40	«ЮНЕКС»													6 153
41	БМ БАНК													6 137
42	«КИБ КРЕДИ АГРИКОЛЬ»													6 063
43	БТА БАНК													6 004
44	СВЕДБАНК													5 963
45	БАНК ИНВЕСТИЦИЙ И СБЕРЕЖЕНИЙ													5 952
46	БАНК КИПРА													5 946
47	ВСЕУКРАИНСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ													5 913
48	ЭНЕРГОБАНК													5 905
49	АСТРА БАНК									2				5 905
50	ТАСКОМБАНК													5 495

Porsche рекомендує Mobil 1

www.porsche.ua

Мрії народжуються у серці.

Справжні спортивні автомобілі – у Німеччині.

Нові Porsche Boxster та Porsche 911

PORSCHE

Порше Центр Київ: вул. Велика Васильківська, 5 (Бесарабський квартал), тел.: +38 (044) 492-92-22, факс: +38 (044) 492-92-20 • **Порше Центр Дніпропетровськ:** Запорізьке шосе, 37д, тел.: +38 (056) 377-77-77 • **Порше Центр Одеса:** вул. Церковна, 2/4, тел.: +38 (048) 780-11-88 • **Порше Центр Харків:** вул. Клочківська, 95, тел.: +38 (057) 700-20-00 • **Порше Центр Донецьк:** пр-т Ленінський, 47д, тел.: +38 (062) 210-09-10

ТОВ «Віннер Імпортс Україна», звертайтеся до найближчого дилера. Порше. Бокстер. Каррера. Штутгарт.

Люди в кадре

Одной из особенностей жизнедеятельности банковского сектора Украины прошлого года является значительное число перестановок на уровне топ-менеджмента, в том числе в банках, входящих в группы крупнейших и крупных. Кадровые ротации на высшем уровне происходили как в госбанках, так и в учреждениях с частным украинским и иностранным капиталом. Эти процессы свидетельствуют об усилении прессинга акционеров на правление банков, в первую очередь в вопросах работы с проблемной задолженностью — чтобы сохранить свой пост в таких условиях, необходимо продемонстрировать незаурядные управленческие навыки.

ВИКТОР ИВАНЕНКО

СЕРГЕЙ МИХЕЕВ

По итогам завершившегося рейтинга «50 ведущих банков Украины» в десятку победителей вошли сразу девять топ-менеджеров банков, входящих в группу крупнейших. В голосовании, проводившемся путем анкетирования, приняло участие по одному представителю от банка, каждый из которых мог предложить тройку наиболее эффективных менеджеров. Наибольшее количество голосов участников рынка получил председатель правления Укрсоцбанка Борис Тимонькин, признанный в результате лучшим банкиром 2011 года. За отчетный период господин Тимонькин повысил свой авторитет не только в UniCredit Group, контролирующей Укрсоцбанк, но и стал идейным вдохновителем создания нового банковского объединения — Независимой ассоциации банков Украины (НАБУ). Второю позицию рейтинга занял Александр Дубилет, председатель правления ПриватБанка. Это учреждение демонстрирует высокие темпы роста в посткризисный период. В прошлом году активы ПриватБанка увеличились на 28%, до 145,1 млрд грн. Для сравнения, активы банковской системы в целом выросли лишь на 12%, превысив 1 трлн грн. Как результат, рыночная доля ПриватБанка приближается к 15%. Бронзовую награду завоевал председатель правления «Дочернего банка Сбербанка России» в Украине Игорь Юшко. Это неудивительно, ведь в прошлом году это учреждение стало самым динамичным среди банков с российским капиталом. Украинская «дочка» российского гиганта нарастила активы на 70%, до 17 млрд грн, что позволило ей войти в группу крупнейших банков по классификации НБУ. Четвертое место занял председатель правления Райффайзен Банка Аваль Владимир Лавренчук. Несмотря на серьезные проблемы в еврозоне, дочерняя структура Raiffeisen International в Украине демонстрирует стабильность и сохраняет за собой позиции лидера среди банков с иностранным участием. В пятерку лидеров рейтинга вошел также Константин Вайсман, председатель правления ПУМБ. В 2011 году под его руководством успешно завершилось слияние ПУМБ и Донгорбанка, в результате чего объединенное учреждение уверенно вошло в топ-10 игроков банковского рынка.

Несмотря на то что в анкете мы просили голосовать исключительно за «коммерческих» банкиров, некоторые участники рынка не упустили возможность сделать реверанс в сторону регулятора, проголосовав, например, за председателя НБУ Сергея Арбузова или его бывшего первого заместителя Юрия Колобова. Кроме этого, некоторые банкиры отдали голос за Валентину Арбузову, мать главы Нацбанка, руководящую подконтрольным Александру Януковичу Всеукраинским банком развития. Участники рынка отметили и работу Владислава Косогова, председателя правления Укрбизнесбанка, ранее возглавляемого господином Арбузовым.

Стоит отметить, что больше всего голосов набрали руководители банков, продемонстрировавших солидный рост по итогам прошлого года. Например, в топ-10 лучших банкиров вошел председатель наблюдательного совета Дельта Банка Николай Лагун, председатель правления ВТБ Банка Вадим Пушкарев и руководитель Платинум Банка Грег Краснов, единственный представитель в десятке лучших, возглавляющий кредитное учреждение, которое не входит в группу крупнейших по классификации НБУ. На девятом и десятом местах рейтинга расположились бывший председатель правления ОТП Банка Дмитрий Зинков, сумевший вывести банк в прибыль, а также Валентина Жуковская, внесшая немалый вклад в процесс возвращения проблемного банка «Надра» к нормальной деятельности. Впрочем, как показывает практика, высокая позиция банкира в рейтинге — это еще не гарантия его дальнейшего безоблачного будущего. 24 февраля текущего года наблюдательный совет ОТП Банка неожиданно освободил Дмитрия Зинкова от должности председателя правления банка. В 2006 году господин Зинков возглавил Райффайзенбанк Украина и затем сохранил свой пост после его покупки венгерским OTP Bank Ltd у Raiffeisen International Bank-Holding AG. Новым председателем правления ОТП Банка станет иностранец — Тамаш Хак-Ковач, последние десять лет работавший в структуре немецкого Commerzbank.

БЕСПОЩАДНЫЙ ПЕРИОД

Прошлый год прошел под знаком серьезных кадровых ротаций в топ-менеджменте крупных банков. В марте сменился председатель правления Ощадбанка. Вместо Вячеслава Козака, проработавшего на этой позиции всего 10 месяцев, госбанк возглавил Сергей Подрезов. Нового председателя можно назвать старожилом Ощадбанка, поскольку он, будучи членом правления с 2001 года, успел «пережить» нескольких руководителей. Примечательно, что кадровая ротация произошла накануне начала кампании по переводу вкладчиков проблемного Родовид Банка в Ощадбанк. Не исключено, что Вячеслав Козак, ранее работавший преимущественно в подразделениях иностранных банков, являлся слишком независимой фигурой, тогда как Сергея Подрезова сочли более лояльным руководству НБУ. Как бы там ни было, в 2011 году госбанк продемонстрировал приличный рост, общие активы Ощадбанка увеличились почти на 25%, до 74 млрд грн. В значительной степени такие достижения традиционно объясняются кредитованием госпредприятий.

В мае прошлого года сменился руководитель национализированного в 2009 году Укргазбанка. Не проработав и года на посту председателя правления, Анатолий Брезвин покинул занимаемую должность. Отметим, что назначение бывшего налоговика на позицию председателя правления банка вызывало много вопросов, поскольку до этого господин Брезвин не имел опыта работы в банковских структурах. По словам участников рынка, это было одной из причин недовольства Всемирного >>

Заброню собі VIP-місця

УЄФА представляє офіційну програму корпоративної гостинності на ЄВРО 2012.

Для гостей діють ексклюзивні пропозиції щодо розміщення у готелях.

+380 44 521 94 03
hospitality.ua@euro2012.com
http://hospitality.uefa.com

банка и МВФ фактом назначения Анатолия Брезвина. Поводом для отставки господина Брезвина могло стать отсутствие видимого прогресса в работе с «проблемкой», доля которой превышала 40% кредитного портфеля. Сергей Мамедов, пришедший на смену налоговику, с конца декабря 2006 года до середины октября 2010 года занимал должность заместителя председателя правления Укргазбанка. На новом посту господин Мамедов первым делом инициировал формирование дополнительных резервов под проблемный портфель, вследствие чего по итогам 2011 года Укргазбанк «отличился» одним из самых худших финансовых результатов среди отечественных кредитных учреждений, получив убыток в 3,6 млрд грн. «В 2011 году мы показали реальное финансовое положение банка в соответствии с требованиями международной отчетности и сформировали реальный баланс»,— пояснил причину высокого показателя убытков Сергей Мамедов. При этом учреждение нарастило кредитный портфель на 70%.

В конце апреля прошлого года Ярослав Колесник оставил должность председателя правления Банка Форум, подконтрольного немецкому Commerzbank. Господин Колесник работал в правлении Банка Форум с 1999 года, с 2005 года был председателем правления учреждения. Его принято считать банкиром Леонида Юрушева, бывшего собственника банка. Ярослав Колесник оставил пост вскоре после того, как господин Юрушев окончательно вышел из состава акционеров. Место председателя правления Банка Форум занял Вадим Березовик, ранее член правления, отвечающий за риски. Также были уволены два члена правления, курирующие корпоративный и розничный бизнес. «Были приняты во внимание выводы относительно направления развития банка. Изменилась тактика — сейчас мы не хотим любой ценой оказаться в топ-10. Для нас важнее эффективность»,— отметил господин Березовик. Следует отметить, что «Форум» — один из иностранных банков, серьезно пострадавших из-за кризиса. Вследствие большой доли проблемной задолженности за три последних года учреждение задекларировало почти 5 млрд грн убытка. А по результатам 2011 года украинская «дочка» Commerzbank покинула группу крупнейших банков по классификации НБУ. Однако, по словам Вадима Березовика, за неполный год банку удалось сократить объем проблемной задолженности вдвое — до 3 млрд грн. Впрочем, время от времени руководители Commerzbank высказывают намерение покинуть украинский рынок.

Перемены произошли и в топ-менеджменте ВиЭйБи Банка. Они напрямую связаны со сменой собственника финучреждения. В начале прошлого года контроль над банком перешел от финансовой группы TBIF Financial Services (Нидерланды) к бизнесмену Олегу Бахматюку, которому подконтролен также банк «Финансовая инициатива». Вскоре после этого первым зампредом правления ВиЭйБи Банка был назначен Денис Мальцев, ранее работавший в структурах господина Бахматюка. Ближе к осени разгорелся конфликт между Олегом Бахматюком и Сергеем Максимовым, миноритарным акционером банка. В учреждении публично заявили о том, что господин Максимов якобы вывел из банка 1 млрд грн через кредиты «своим» структурам. В свою очередь Сергей Максимов выдвинул аналогичные обвинения в адрес господина Бахматюка. Председатель правления ВиЭйБи Банка Петр Барон, приходящийся господину Максимову зятем, был отстранен от управления учреждением. Исполняющим обязанности назначен Денис Мальцев, ставший в конце ноября полноправным председателем правления. Конфликт закончился тем, что 26 декабря 2011 года Сергей Максимов был задержан правоохранительными органами, а Петр Барон покинул страну. Недавно Генпрокуратура завершила расследование дела о выводе Сергеем Максимовым средств из ВиЭйБи Банка и передала дело в суд. Следует отметить, что по итогам 2011 года ВиЭйБи Банк задекларировал убыток почти на 500 млн грн, оказавшись в десятке самых убыточных банков.

REUTERS

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИГРОКИ ПОСТЕПЕННО ВЫХОДЯТ ИЗ УКРАИНСКОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА, ДЕЛАЯ СТАВКУ НА РЫНКИ БЫСТРОРАЗВИВАЮЩИХСЯ КРУПНЫХ ЭКОНОМИК

Осенью 2011 года неожиданно для многих произошла смена руководителя банка «Пивденный», являвшегося крупнейшим финучреждением юга Украины. Пост председателя правления покинул Вадим Мороховский, руководивший банком почти 12 лет. «Я отдал этому учреждению 16 лет, теперь собираюсь посвятить свое время другим занятиям. Я расстался с основными акционерами в хороших отношениях и ни о чем не жалею»,— сообщил господин Мороховский сразу после увольнения. Согласно одной из версий, причиной его отставки могла стать грядущая смена собственников банка. Впрочем, по данным НБУ, на начало 2012 года состав акционеров банка «Пивденный» не изменился. Финучреждение по-прежнему принадлежит трем семьям — Родиных, Ванецьянц и Беккер. Интересно, что новый председатель правления пока не назначен, его обязанности исполняет Людмила Худияш, работающая в правлении «Пивденного» с 1999 года.

Последняя крупная кадровая ротация 2011 года произошла в Брокбизнесбанке, подконтрольном Сергею и Александру Бурякам. Председателем правления был назначен Александр Морозов, ранее возглавлявший Ощадбанк и Укргазбанк. Прежним руководителем Брокбизнесбанка на протяжении почти восьми лет являлся Сергей Мишта. Очевидно, что в данном случае имеет место смена поколений и изменение управленческой модели в сторону рыночных подходов. Всего за пару месяцев новый руководитель практически полностью поменял состав правления банка. Сейчас Александр Морозов занимается формированием стратегии развития учреждения на ближайшие три-четыре года. «Банк требует улучшения технологичности. Проведена соответственная экспертная работа, есть диагноз, есть рецепты по улучшению ситуации. В дальнейшем необходимо совершить некоторые корректировки в соответствии с планом трансформации бизнеса»,— говорит банкир.

До недавнего времени банк располагал солидным административным ресурсом. Сергей Буряк возглавлял государственную налоговую администрацию, председателем НБУ был Владимир Стельмах, занимавший в 2003–2004 годах должность председателя наблюдательного совета Брокбизнесбанка. Кроме этого, бывший член правления НБУ Николай Лаврук ранее являлся председателем правления Брокбизнеса. Однако недавно ситуация резко изменилась — Сергей Буряк лишился своей должности, Александр Буряк стал внефракционным народным депутатом. В то же время пост в Нацбанке может получить Наталья Синявская, до недавних пор занимавшая должность первого заместителя председателя правления Брокбизнесбанка. Так или иначе, следует отметить, что в последние годы Брокбизнесбанк уверенно сохраняет позицию во второй десятке украинских банков.

Примечательно, что бывшие топ-менеджеры банков не торопятся искать себе новые должности. Например, Анатолий Брезвин пока что ограничивается должностью президента Федерации хоккея Украины на общественных началах. Все еще в творческом поиске находится и Ярослав Колесник. «Накопленный мною банковский опыт востребован, в то же время я не исключаю того, что займусь каким-нибудь небанковским проектом»,— говорит он. Объективно, экс-банкирам спешить некуда, ведь в большинстве контрактов прописывается запрет на работу в конкурирующих структурах в течение определенного времени после увольнения (часто — девять месяцев). К тому же на протяжении всего срока такого «моратория» банк продолжает выплачивать зарплату своему бывшему топ-менеджеру.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ЭФФЕКТИВНЫЙ ТОП-МЕНЕДЖЕР»

БОРИС ТИМОНЬКИН
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ УКРСОЦБАНК

АЛЕКСАНДР ДУБИЛЕТ
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ПРИВАТБАНК

ИГОРЬ ЮШКО
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ «ДОЧЕРНИЙ БАНК СБЕРБАНКА РОССИИ»

ВЛАДИМИР ЛАВРЕНЧУК
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ

КОНСТАНТИН ВАЙСМАН
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ПУМБ

НИКОЛАЙ ЛАГУН
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА ДЕЛЬТА БАНК

ВАДИМ ПУШКАРЕВ
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ВТБ

ГРЕГ КРАСНОВ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПЛАТИНУМ БАНК

ДМИТРИЙ ЗИНКОВ
ЭКС-ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ОТП БАНК

ВАЛЕНТИНА ЖУКОВСКАЯ
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА «НАДРА»

ИСТОЧНИК: РЕЙТИНГ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ».

Райффайзен БАНК АВАЛЬ

Ориентация на местных

«Если мы замаскируем комиссионные, клиент все равно узнает об этом и уйдет. Поэтому я противник скрытых тарифов»

ГОВОРИТ ВЛАДИМИР ЛАВРЕНЧУК, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ РАЙФФАЙЗЕН БАНКА АВАЛЬ

ВЛАДИМИР ЛАВРЕНЧУК
Родился в 1957 году в Киеве. Окончил финансово-экономический факультет Киевского института народного хозяйства по специальности «экономист». С 1982 года работает в банковской сфере. Занимал руководящие должности в Сберегательном банке Украины, Укринбанке и Райффайзенбанке Украина. С октября 2005 года — председатель правления Райффайзен Банка Аваль. Является членом совета директоров Форума лидирующих международных финансовых учреждений, членом правления «Европейской бизнес ассоциации», членом наблюдательного совета Международного института менеджмента (МИМ-Киев), а также доверительного совета Национального университета «Киево-Могилянская академия».

— Какие вызовы стояли перед топ-менеджерами банков в прошлом году?

— Я бы сравнил ситуацию с колебаниями маятника. Если с начала года и до осени намечалась тенденция к усилению конкуренции между банками и росту сектора в целом, то с октября мы вернулись к сворачиванию активности и даже откатились назад. Причин несколько, но основные из них, на мой взгляд,— состояние внешних рынков, долговой кризис в Европе и прогнозы на 2012 год относительно стагнации в ЕС и замедления роста ВВП Украины. Кроме того, сыграло свою роль повышение требований к нормативу адекватности капитала европейских банков. В результате мы увидели очередную волну сокращения отделений, некоторые банки объявили об уходе из розницы.

— В чем состояла специфика управленческих задач в сравнении с предыдущими годами?

— Наиболее трудным заданием для топ-менеджмента было управление переменами (change management). То есть изменение тактики таким образом, чтобы учреждение все-таки развивалось, несмотря на ухудшение конъюнктуры. В нашем банке мы планировали внедрить обновленную ипотечную программу. Для этого пришлось инвестировать в технологии, которые способствуют процессу выдачи новых кредитов с меньшим уровнем риска, чем до кризиса. Также мы успели запустить программу беззалогового кредитования. Мы действительно видели в этом перспективу заработка, способного покрыть убытки прошлых лет.

Ближе к осени цена денег выросла — ставки пошли вверх, что сделало массовую ипотеку невозможной. Когда это стало очевидно, пришлось перестраивать бизнес-модель. Это некомфортно во всех отношениях и даже болезненно, в том числе для персонала. Но те, кто может быстро перестроиться, как правило, добиваются успеха.

— Приходилось ли вам прибегать к инструментам кризис-менеджмента в стрессовых ситуациях, как, например, в конце ноября, когда ликвидность сектора упала ниже 10 млрд грн?

— Если сравнивать с 2008 годом, то это вряд ли можно назвать стрессовой ситуацией. Да, было трудно, пришлось повышать депозитные ставки, а значит, пересмотреть реалистичность ипотечных программ. Но в целом ситуация была вполне управляемой.

— В прошлом году только в группе крупнейших банков произошло сразу шесть кадровых ротаций на уровне председателей правлений. Насколько, на ваш взгляд, они были оправданны?

— На самом деле речь идет скорее о середняках, которые не входят в первую десятку. При этом если говорить о госбанках, то это всегда политические назначения. Вероятнее всего причина ротаций в каждом конкретном случае своя. Не думаю, что можно говорить о смене поколений, так как изменений в приоритетах акционеров относительно типажа руководителей банков не наблюдается. Фаворитами по-прежнему являются люди, имеющие многолетний опыт работы в системе. Причина — в консервативности самого бизнеса, который базируется на доверии. Ушли те времена, когда банкирами становились директора клубов или комсомольцы.

— Если говорить о западных банках, то в начале кризиса имела место тенденция, когда материнские структуры усиливали украинские команды, присылая сюда своих менеджеров. Как обстоят дела в настоящее время?

— Как раз сейчас тенденция состоит в увеличении роли локальных менеджеров, получивших опыт. Стратегия нашего банка предусматривала постепенное замещение топ-позиций местными руководителями. Акционеры сказали: «Сначала мы вам даем лучших руководителей из разных стран, но надеемся, что они подготовят себе замену».

— Бывали прецеденты, когда функции известных отечественных «топов» серьезно ограничивались.

— Подтверждаю. В нашем банке были периоды с разными полномочиями председателя правления. Сейчас мне передают функции, которых я не имел какое-то время назад. В последние девять месяцев число сфер моей ответственности возросло примерно на 50%, например, я возглавил комитет проблемных кредитов, которым раньше руководил начальник по рискам и безопасности.

— С чем связан рост доверия?

— Часто на расстановку сил влияют персоналии или рыночная среда — бывают моменты, когда есть необходимость в централизации управленческих функций. В любой ипостаси, на любой позиции профессиональный руководитель может принести большую пользу и тем самым усилить свой авторитет. Вслед за этим, как правило, следует расширение его полномочий.

— Каковы особенности системы вознаграждения банковских управленцев в посткризисный период?

— У меня нет никаких иллюзий по поводу улучшения вознаграждения. Наоборот, последние два года даже президенты стран обсуждают, как бы урезать бонусы финансистам. Поэтому не стоит ожидать появления новых видов поощрения, которые как-то по-особенному будут мотивировать банкиров. Общая тенденция состоит в том, чтобы оценивать работу банкира не каждый год, а по совокупности, например за 3–5 лет. В частности, европейское сообщество уже внедрило нормы относительно бонусов для банкиров всех стран, включая дочерние банки. То есть они начисляются ежегодно, но будут выплачены только в том случае, если успех будет подтвержден последующими годами. Это подстегивает руководителей работать на перспективу. Задача — обеспечивать прибыльность в кратко- и долгосрочном периоде, а не так — «нарезал» бонус, уволился и пошел обеспечивать прибыльность другому банку.

— Назовите показатели деятельности банка, которые наиболее подходят для оценки работы его топ-менеджеров по итогам определенного периода.

— Конечно, основной критерий традиционен — это рентабельность активов или капитала. Но если этот показатель не поддерживается, например экономией на затратах, то акционер не будет доволен, поскольку через 1–3 года он такой прибыльности уже не получит. Поэтому учитываются еще 3–4 качественных показателя, например cost income ratio (отношение затрат к доходам).

— Как быть, если вся операционная прибыль съедается расходами на формирование резервов под проблемный портфель?

— Если убытки были показаны в предыдущих периодах, то надо полагать, что акционер уже компенсировал и возместил их путем рекапитализации банка. Но увеличение капитала при значительной доле неработающего (проблемного) портфеля приводит к падению показателя отдачи на капитал. То есть нужно либо наращивать доходные активы, либо активнее собирать просроченную задолженность. Если экономическая ситуация не позволяет наращивать портфель, приходится сокращать расходы.

— А как же повышение доли комиссионного дохода?

— Возникает вопрос — готовы ли к этому клиенты? Все, что можно поднять, уже подняли. Если мы замаскируем комиссионные, то клиент все равно узнает об этом через год и уйдет. Поэтому я большой противник скрытых тарифов. Я не исключаю, что банковское обслуживание может дорожать, как и любой товар. Однако нужно учитывать, что спрос на финансовые услуги со стороны населения является ограниченным, поэтому у цены есть предел. Люди не готовы платить за такие сервисы любую цену — например, они будут стоять в очереди в кассу и возиться с наличными вместо того, чтобы пользоваться дорогим интернет-банкингом. Поэтому перед банкирами сейчас стоят непростые задачи.

ЛІЦЕНЗІЯ НБУ № 10 ВІД 05.10.2011

УСЛУГИ ДЛЯ ФИЗЛИЦ

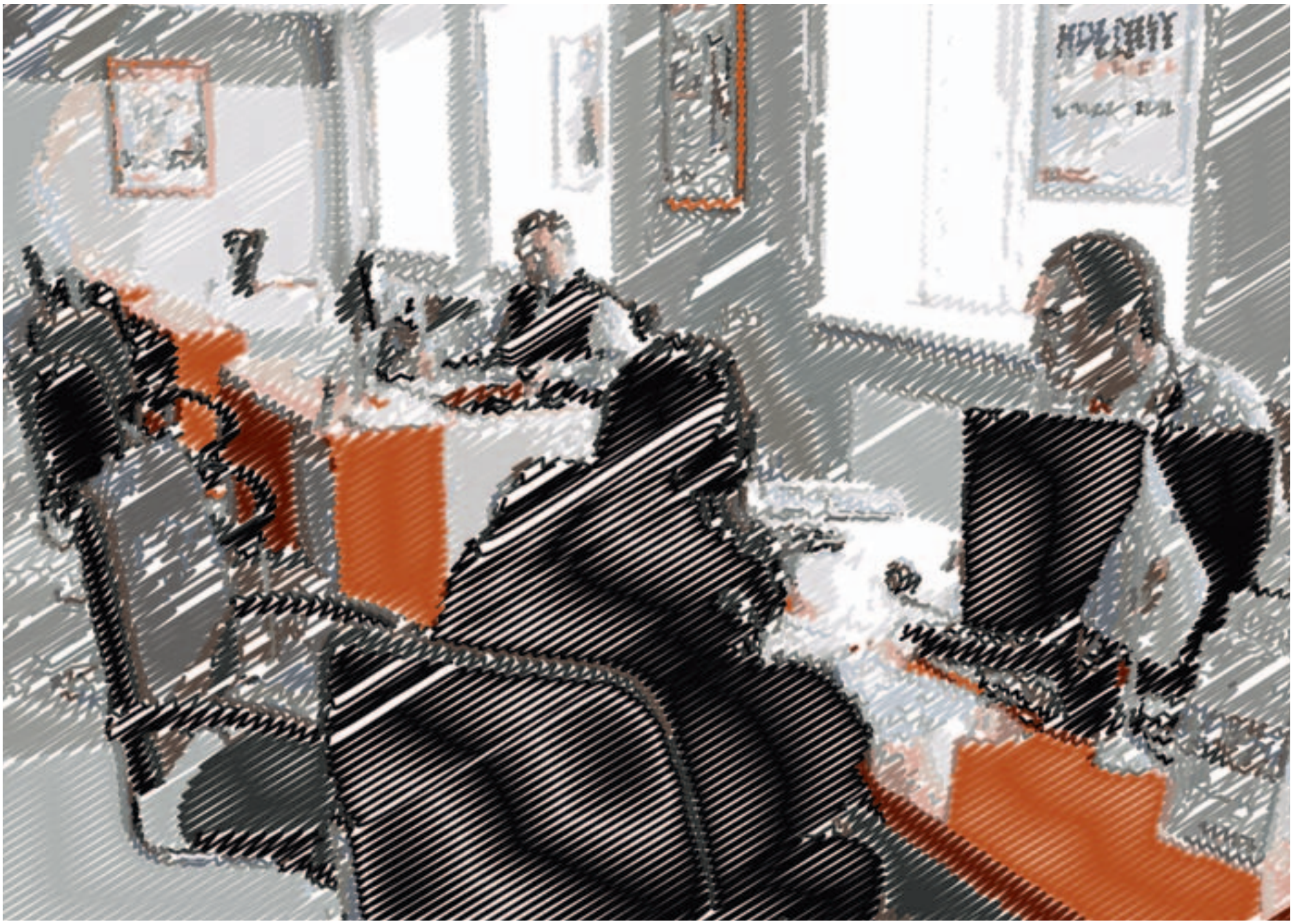
ВЕДУЩИЕ БАНКИ В СЕГМЕНТЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ с.21

ЛИДЕРЫ РЫНКА В СФЕРЕ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ с.28

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ЗАРПЛАТНЫЕ ПРОЕКТЫ» с.36

КЛЮЧЕВЫЕ ИГРОКИ НА РЫНКЕ УСЛУГ PRIVATE BANKING с.38

САМЫЕ ПРОГРЕССИВНЫЕ И ТЕХНОЛОГИЧНЫЕ КРЕДИТНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ с.46



Сделки с заинтересованностью

Несмотря на регулярные заявления о грядущей девальвации гривны, граждане за прошлый год не стали меньше доверять банкам, а объем депозитов вырос на 72,9 млрд грн. Этому способствовало в том числе и оперативное реагирование банкиров на постоянно меняющуюся ситуацию.

ЕЛЕНА ГУБАРЬ

В рейтинге классических депозитов в гривне в рамках исследования «50 ведущих банков Украины» первое место занял ПриватБанк со своим продуктом «Стандарт». Не самая высокая среднегодовая ставка по рынку (16%) не помешала лидеру привлечь наибольшую сумму депозитов (15,48 млрд грн) и довести свой портфель до 70,25 млрд грн. Помимо этого показателя, первое место в рейтинге ПриватБанку обеспечила разветвленная сеть отделений (3394 точки). Дополнительные баллы банк получил за лояльные условия досрочного расторжения вкладов — выплата половины первоначальной ставки и возможность автоматического зачисления на карточку вкладчика тела и процентов по депозиту.

Автоматически получать проценты на карту могли вкладчики всей десятки лидеров анкетирования. Невозможность снять вклад не в том отделении, в котором он был открыт, и пониженная ставка (по стоимости текущего счета) не позволили войти в топ-10 Ощадбанку — второму учреждению в системе по приросту депозитного портфеля (7,75 млрд грн). У госбанка также была низкая средняя процентная ставка — 13,6%, но Проминвестбанк, имевший даже более низкий показатель (13,18%), смог оказаться на седьмом месте, позволяя клиентам получить при досрочном снятии минимум 3% на депозит в 145 отделениях. Всего в данной части исследования приняли участие 69 банков, у которых ставки по вкладам колебались от 10,3% (УкрСиббанк) до 19% (Еврогазбанк).

Стоимость «сберегательных вкладов», под которыми мы понимали, по сути, текущий депозит с возможность свободного снятия и пополнения, но с повышенной ставкой, традиционно ниже. Со ставкой 11,3% годовых здесь выиграл ПУМБ. Следует отметить, что большинство предоставленных банками данных для этого рейтинга оказались абсолютно необъективными — аналитическая группа была вынуждена перепроверять сведения и начать ориентироваться на текущую ставку вместо средневзвешенной по году. Например, ПриватБанк заявил о ставке по сберегательному вкладу в 19%, тогда как платит лишь 8,5% и обязывает клиента держать неснижаемый остаток в 50 грн. Самая низкая ставка в десятке лидеров — у ОТП Банка по депозиту «Удобные деньги+» (8%) — все же позволила ему увеличить объем средств на текущих счетах физлиц на 171 млн грн.

>>

В ОЖИДАНИИ РОСТА

В начале прошлого года банки стали ощущать необходимость сокращения своих процентных расходов, что отразилось в постепенном снижении стоимости вкладов. «За прошедший год депозитный рынок прожил маленькую жизнь — был достаточно длительный период снижения депозитных ставок, а в последнем квартале 2011 года началось стремительное повышение»,— вспоминает заместитель председателя правления «Дочернего банка Сбербанка России» Игорь Лохмаков. В первом полугодии в банках считали, что кризис закончился, и надеялись вернуть долю рынка, снижая стоимость кредитов. Это корректировало ставки привлечения. «Мы оперативно и гибко реагировали на изменение конъюнктуры рынка»,— говорит зампред правления «Банка Национальный кредит» Татьяна Гейко.

Однако в августе начался процесс удорожания депозитов. Банкиры стали понимать, что темпы восстановления объемов кредитования далеки от докризисных, и необходимо менять свои планы по привлечению пассивов, которыми можно было бы обеспечить выдачу займов. На изменение процентной политики банков повлияли также сжатие ликвидности банковской системы, колебания курсов валют, негативная ситуация на международных финансовых рынках. Но усиление кризиса в Европе значительно сказалось на самочувствии подразделений европейских банков в Украине и вызвало инфляционные ожидания. Поэтому для сдерживания инфляции и курса гривны НБУ стал изымать свободную ликвидность. «Для сохранения стабильности гривны и борьбы со спекуляциями на валютном рынке Нацбанк принял ряд мер, которые в совокупности с другими факторами вызвали дефицит ликвидности в банковской системе. Это привело к росту процентных ставок»,— констатировала Татьяна Гейко.

Ухудшение ситуации в мировой экономике и девальвационные настроения среди населения привели к тому, что граждане начали активно изымать деньги с депозитных счетов в банках. «В то же время НБУ предпринимал активные действия по связыванию гривны. Соответственно, у банков образовался дефицит ресурсов. Поэтому с целью привлечения новых клиентов и удержания существующих они стали повышать процентные ставки по краткосрочным депозитам»,— объясняет директор департамента организации работы с частными клиентами Астра Банка Виталий Жихарцев.

АНАСТАСИЯ ИВАНОВА

БАНКИ РЕГУЛЯРНО ЗАПУСКАЮТ НОВЫЕ АКЦИИ ПО ДЕПОЗИТАМ, ПРЕДЛАГАЯ ПОВЫШЕННЫЕ СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ

СТАВКИ НА ВЗЛЕТ

Первые признаки нестабильности на банковском рынке стали заметны еще в августе, когда население прекратило нести сбережения в банки. За последний летний месяц объем депозитов физических лиц в гривне сократился на 810 млн грн. Такого не случалось уже два года, поскольку все это время гривневые вклады граждан только росли. В последний раз до этого отток средств был зафиксирован в октябре 2009 года, когда банки потеряли 167 млн грн, а наибольший отток, лишивший систему целых 12,3 млрд грн, произошел в октябре 2008 года. Банкиры отмечают, что причиной отмечавшегося летом ухудшения ожиданий вкладчиков стало понижение рейтинга США и распространение долгового кризиса на периферийные страны еврозоны.

В сентябре ситуация усугубилась, что выразилось в росте спроса на доллар, который население покупало за снятые с депозитов гривны. Чтобы преломить эту тенденцию, банкиры начали активно повышать привлекательность депозитов в гривне и смогли за последние три месяца года собрать почти 6 млрд грн. Большую часть данной суммы ожидаемо получил на свои счета ПриватБанк — 1,4 млрд грн. Однако это увеличило его портфель всего на 2%. Более агрессивно из группы средних развивался Платинум Банк, который благодаря привлечению самых дорогих вкладов на рынке — под 25% годовых — увеличил свой портфель на рекордные 62%, или на 832 млн грн. Лидер объясняет свою стратегию сезонными факторами, которые зависят прежде всего от периодов инвестиционной активности населения и от внешних факторов — экономических, политических, регуляторных. «Мы несколько раз пересматривали ставки в течение 2011 года в зависимости от изменений указанных выше факторов. Основные пики: январь — традиционное снижение ставок; май — снижение ставок, связанное с необходимостью сдерживания потока поступающих ресурсов; IV квартал — традиционное повышение ставок в связи с активным сезоном выдачи кредитов наличными и на покупку товаров в период предновогодних распродаж, а также с целью закрытия финансового года согласно запланированному уровню баланса между активами и пассивами банка»,— рассказывает директор по маркетингу и развитию продуктов Платинум Банка Анджей Олейник. Впрочем, в учреждении также признали, что проводили такую агрессивную политику, опасаясь усиления кризисных явлений.

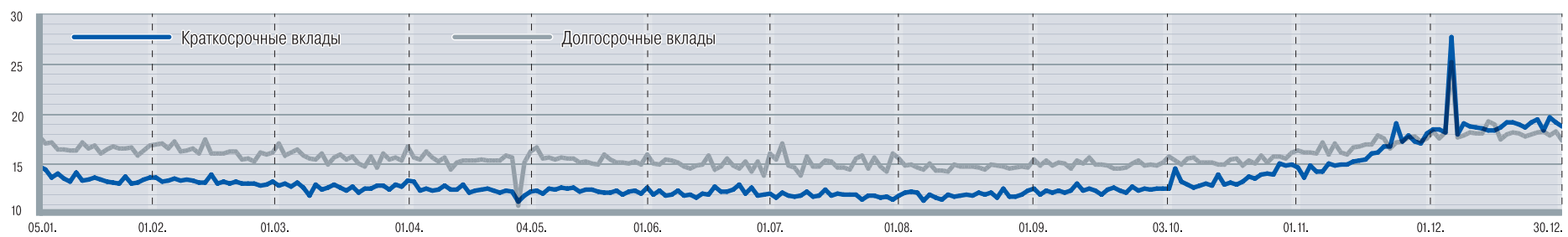
Перед новогодними праздниками граждане получили настоящий подарок от банков — ставки по депозитам зашкаливали за 20% годовых. Впрочем, большинство участников рынка готовы были раскошелиться лишь на короткое время. Чаще всего высокие проценты предлагались всего на три месяца, поэтому реальный доход такого вклада был совсем невысок — 1,6–2,08% от суммы. Большинство банков, предлагающих высокие проценты, вынуждены делать это, так как кризис на европейском рынке не позволяет проводить внешние привлечения. Всего за прошлый год, по данным НБУ, банкиры привлекли 35,5 млрд грн у населения. «Повышение процентных ставок было проведено в IV квартале минувшего года, поскольку именно в этот период обычно растет потребность в заемных средствах как у предприятий (необходимость выполнения плановых показателей), так и у частных лиц, что естественным образом отражается на объемах привлекаемых банками средств. Изменения коснулись вкладов в национальной валюте на короткие сроки — 1–3 месяца»,— отмечает заместитель директора департамента розничных продуктов ВТБ Банка Владимир Буданов.

Кроме того, на изменение процентных ставок по гривневым депозитам влияло кредитование физических лиц с учетом необходимости приумножения ресурсной базы и ограничений на выдачу валютных займов. Соответственно, ставки по вкладам в иностранной валюте сохраняли стабильность на протяжении всего года.

ФАЛЬСТАРТ

Такая стратегия привела к тому, что в прошлом году банки выплатили процентные доходы в размере 59,51 млрд грн. Активно расплачивались с вкладчиками ПУМБ — 560 млн грн, УкрСиббанк — 550 млн грн, Укргазбанк — 420 млн грн, «Дочерний банк Сбербанка России» — 253 млн грн, ОТП Банк — 166 млн грн. Поэтому в нынешнем году банкиры уже не готовы так щедро раздавать деньги и намерены

Динамика ставок в 2011 году по срочным депозитам физлиц, % Источник: НБУ (на основании отчетности банков).



продолжить снижение депозитных ставок. «Сейчас наблюдается стабилизация ситуации с ликвидностью в банковской системе, в связи с чем возможно некоторое снижение ставок в гривне»,— говорит заместитель начальника управления сбережений и банковских услуг Райффайзен Банка Аваль Виктор Ткаченко. С начала года стоимость краткосрочных гривневых вкладов (на 1–2 месяца) уже была пересмотрена в сторону снижения. На данном этапе такая тенденция сохраняется, поскольку ситуация с ликвидностью на рынке постепенно улучшается. «При этом в начале года также увеличились процентные ставки по валютным вкладам — в среднем на 1,5–2%. Мы ожидаем, что портфель перераспределится в сторону более длинных ресурсов»,— прогнозирует директор департамента розничного бизнеса Эрсте Банка Татьяна Надточий. С марта намерены снижать ставки и в банке «Надра». «Одним из приоритетных направлений работы банка в новом году является увеличение количества клиентов-вкладчиков. На самом деле ставка не всегда является главным индикатором активности размещения средств населения. Часто сверхрыночная ставка даже пугает вкладчиков, и это небезосновательно»,— говорит заместитель директора по розничному бизнесу банка «Надра» Виталий Бачинский.

Впрочем, ситуация пока неоднозначна, и ее развитие будет зависеть от ряда факторов. «С марта стоит ожидать снижения ставок в пределах 1–3% годовых. Но если на валютном рынке будет нестабильная ситуация и будет расти инфляция, снижение вряд ли произойдет»,— прогнозирует начальник управления методологии и разработки банковских продуктов Еврогазбанка Константин Кононенко. При этом многие учреждения остро нуждаются именно в долгосрочных ресурсах, поэтому готовы предлагать по ним более выгодные проценты, в то время как ставки для краткосрочных депозитов остаются без изменений. «Для двух- и пятилетних депозитов мы пересматриваем ставки в сторону увеличения. В гривне это 14% годовых, в долларах — 7% годовых, в евро — 4,5% годовых»,— рассказывает начальник управления состоятельных клиентов Укрсоцбанка Ольга Шостак.

Заместитель председателя правления Ощадбанка Антон Тютюн отмечает, что размер ставки не является основным критерием, которым руководствуются вкладчики при выборе банка: «Самым важным является фактор безопасности — репутация, надежность, диверсификация рисков банка, его способность выполнять свои обязательства в прошлом и настоящем. Именно поэтому ставки в государственном банке с гарантией возврата 100% средств вкладчиков никогда не являются завышенными, а отражают среднерыночный тренд. Так, имея среднерыночные ставки, в 2011 году мы поднялись с четвертого на второе место на рынке, наш депозитный портфель увеличился более чем на 5 млрд грн». Стоит отметить, что механизм возврата депозитов Ощадбанка в случае его банкротства до сих пор не разработан — учреждение не является участником Фонда гарантирования вкладов физлиц.

Несмотря на предполагаемое снижение доходности депозитов, банкиры не ожидают существенных изменений объемов привлекаемых средств. «У населения по-прежнему нет достойной альтернативы для размещения временно свободных денежных средств, кроме классического банковского депозита. Поэтому приток средств по-прежнему будет, хотя его объемы могут несколько снизиться по сравнению с декабрем 2011 года»,— считает менеджер по разработке депозитных продуктов Пиреус Банка в Украине Никита Малясов. Впрочем, сейчас Министерство финансов работает над внедрением механизма размещения валютных государственных облигаций среди населения. Ведомство намерено продавать эти ценные бумаги по ставке 9%, что на 2–3% выше депозитных ставок, которые предлагают банки. При этом банкиры говорят, что такой инструмент может быть интересен лишь состоятельным клиентам, учитывая сложность процедуры оформления счета в ценных бумагах, открытие которого оказывается выгодным лишь для операций с крупными суммами.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ ВКЛАД»

- ПУМБ
- УКРГАЗБАНК
- ДЕЛЬТА БАНК
- ПРИВАТБАНК
- АЛЬФА-БАНК
- ВТБ БАНК
- ОТП БАНК
- БРОКБИЗНЕСБАНК
- БАНК КРЕДИТ ДНЕПР
- ПРАВЭКС-БАНК

ИСТОЧНИК: РЕЙТИНГ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ».

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «КЛАССИЧЕСКИЙ ДЕПОЗИТ»

- ПРИВАТБАНК
- «ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»
- ДЕЛЬТА БАНК
- КРЕДИТПРОМБАНК
- «ХРЕЩАТИК»
- АЛЬФА-БАНК
- ПРОМИНВЕСТБАНК
- ВИЭЙБИ БАНК
- ПРАВЭКС-БАНК
- ПУМБ

ИСТОЧНИК: РЕЙТИНГ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ».

Правила вложения и умножения

«Сейчас средства с депозитов можно снять в любой момент. По сути, у банков нет срочных депозитов, а только вклады до востребования»

СЧИТАЕТ СЕРГЕЙ НАУМОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ПРАВЭКС-БАНКА

ВЛАДИСЛАВ СОДЕЛЬ

СЕРГЕЙ НАУМОВ

Родился в 1969 году в Баку. В 1993 году закончил Национальный авиационный университет по специальности «Инженер-механик», а в 1995 г. — экономический факультет Межрегионального института рыночных отношений. В 2005 году получил степень MBA в Kassel International Management School (Германия). Опыт работы в банковской системе Украины на руководящих должностях составляет свыше 16 лет. Начал карьеру в Первом украинском международном банке. Затем работал в компании PricewaterhouseCoopers, занимал различные позиции в Райффайзенбанке Украина, в частности возглавлял управление корпоративных клиентов. С 2006 по 2008 год был заместителем председателя правления УкрСиббанка, с 2008 по август 2010 года — председателем правления этого же банка. С сентября 2010 года — глава правления Правэкс-Банка.

— Какие виды депозитов для физических лиц сейчас пользуются наибольшим спросом?

— Самые популярные — краткосрочные депозиты в гривне до трех месяцев, хотя многие клиенты размещают средства и на шесть месяцев. Если депозит достаточно гибок с точки зрения снятия и пополнения, то он также пользуется спросом. Но главная задача любого банка — изменить такую тенденцию и убедить клиентов размещать средства на долгосрочные депозиты, поскольку сейчас рынку необходимы длинные деньги. Например, в нашем банке предлагаются выгодные условия как раз на депозиты от шести месяцев.

— Давно ли возникла проблема с длинными деньгами?

— В 2008 году, когда произошла девальвация гривны, вкладчики начали массово изымать средства с депозитов, что привело к мораторию на их снятие. К сожалению, у населения попрежнему недостаточно доверия к национальной валюте и к банковской системе. Имея такой опыт, граждане предпочитают держать деньги в пределах досягаемости или размещать их на короткие сроки.

— Как вы оцениваете ситуацию, сложившуюся в последние месяцы, когда ставки по депозитам поднимались до 23–25%?

— Это было связано с дефицитом ликвидности из-за жесткой монетарной политики НБУ, направленной на сдерживание курса доллара. На рынке гривневых ресурсов есть только четыре источника средств: Нацбанк, население, юридические лица, а также межбанковский рынок. Юридические лица, как правило, сами нуждаются в деньгах, их свободные ресурсы достаточно краткосрочны, за исключением, наверное, страховых компаний, которые могут вкладывать в более долгосрочные депозиты. Межбанк был дефицитным ввиду политики НБУ, сам НБУ — недоступен ввиду жесткой монетарной программы. Таким образом, остается только население. Собрать депозиты без предоставления более интересных ставок, которые бы мотивировали население не покупать валюту, а принести гривну на депозит,— было невозможно. Кроме того, все зависит и от сети конкретных кредитных учреждений. Имея большое количество филиалов, можно быстрее и дешевле привлечь депозиты. Корпоративные банки с маленькой сетью, кредитовавшие корпоративных клиентов в гривне, естественно, испытывали трудности и повышали ставки по депозитам существеннее, ведь для них альтернативой является только межбанк, в то время зашкаливавший.

— Каким, по вашему мнению, является наиболее адекватный уровень ставок по классическим депозитам?

— Уровень ставок по депозитам должен быть таким, чтобы компенсировать клиенту инфляцию в стране. Исходя из показателей инфляции в Украине (4,6%), ставки должны быть на уровне 5–7%. Однако наши ставки отражают скорее дефицит денег: предложения на рынке нет, поэтому и ставки высоки. С учетом всех этих факторов на сегодняшний день оптимальные ставки по депозитам — 15–17% годовых в гривне.

— Что необходимо сделать рынку для повышения доверия вкладчиков и привлечения депозитов?

— Прежде всего нужно усилить доверие к национальной валюте. Ведь некоторые вкладчики предпринимают ошибочные шаги по конвертации средств из гривны в доллар даже при малейшем колебании курса гривны, теряя тем самым на курсовой разнице. Необходимо также выполнять обязательства перед клиентами и заботиться о достаточности капитала. Если людям предлагают адекватный доход по депозиту, то они несут средства в банки.

— Как вы относитесь к инициативе по отмене гарантии для вкладов, привлеченных в иностранной валюте? Насколько сильно такая норма может подорвать доверие к банкам?

— Это может снизить интерес населения к валютным вкладам, соответственно, спрос на валюту будет меньше. Но с другой стороны, я не думаю, что население полностью доверяет Фонду гарантирования вкладов. Думаю, многие даже не знают, что в случае банкротства банка существует возможность вернуть свои средства через этот фонд. В первую очередь клиенты смотрят на имя и репутацию банка. Мы должны стремиться к увеличению объемов гривневых депозитов. В лучшем случае население сможет покупать какие-то другие продукты, например облигации внутреннего госзайма в валюте. Это значительно лучше, чем, если средства будут лежать под матрасом. Последние инициативы Минфина и НБУ как раз и направлены на то, чтобы заставить доллары, находящиеся у населения, работать на экономику страны.

— Поддерживаете ли вы идею законодательного запрета досрочного возврата депозитов?

— В целом это абсолютно правильная норма. Но нужно было внедрить ее еще в 2010-м или первой половине 2011 года, в период относительной стабильности. Сейчас нецелесообразно делать это, потому что введение такой нормы может спровоцировать отток денег из банков. Однако в целом к этому нужно стремиться, потому что запрет будет способствовать стабильности в системе. Ведь сейчас, если на рынке появляется какая-либо информация о возможных малейших сложностях, некоторые вкладчики хотят забрать свои депозиты, что может плохо отразиться не только на банке, но и на бюджете самого вкладчика. Если же законодательно будет утверждена такая норма, это лишь позитивно повлияет на банковскую систему.

— Не нарушает ли такая норма права граждан?

— У клиента должен быть выбор: положить деньги на депозит с возможностью их снятия в любой момент (ставка в таком случае будет низкой) или же воспользоваться срочным депозитом, с которого деньги можно будет забрать только через определенный срок (но и процент по этому вкладу будет выше). Клиенту необходимо решить, готов ли он для получения большего дохода взять риск банка, не имея возможности досрочно расторгнуть договор. Сейчас же средства с любого срочного депозита можно снять в любой момент. По сути, это означает, что у кредитных учреждений нет срочных депозитов, а только вклады до востребования, и банк не может рассчитывать на эти ресурсы в долгосрочном периоде.

— Как, по вашему мнению, лучше всего хранить свои средства?

— Я руководствуюсь тем, что у человека есть разные потребности. Необходим резерв на непредвиденные случаи: внезапная болезнь или потеря работы — для этого целесообразно размещать средства на краткосрочном депозите, который можно снять в любой момент. Если нужно накопить средства на машину или квартиру, то деньги лучше размещать на долгосрочные депозиты с возможностью пополнения. Также есть и другие цели, связанные, например, с образованием детей, отдыхом — для этих задач лучше всего подходит сберегательный вклад, куда можно ежемесячно отчислять необременительные суммы. Например, линейка депозитных программ нашего банка разработана таким образом, чтобы дать возможность клиентам выбрать наиболее подходящий им продукт — это и депозиты с автоматической пролонгацией, с капитализацией процентов, с ежемесячной выплатой процентов по вкладу. В целом, выбирая депозитный продукт, необходимо руководствоваться вышеперечисленными принципами — следование им поможет грамотно управлять своим бюджетом.

ЛИЦЕНЗИЯ НБУ № 7 ВД 10.10.2011

Jeep® Grand Cherokee*

3.0 CRD від **70 722 $****

ПРАТ «АвтоКапітал», Генеральне представництво КРАЙСЛЕР ГРУП ЛЛС в Україні

Інформаційний центр **0 800 500 160, www.jeep.ua**

* Гранд Черокі. ** оплата в гривнях, за курсом, що встановлюється продавцем на день придбання. Зображення наведені для ілюстрації, та можуть відрізнятись від автомобілів представлених в дилерській мережі.

БАНК ХРЕЩАТИК відкритий банк

Процентное содержание

«В течение первого полугодия оптимальный уровень ставок по гривневым депозитам будет находиться в пределах 17%»

СЧИТАЕТ МАРИНА НЕСТЕРОВСКАЯ, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА БАНКА «ХРЕЩАТИК»

МАРИНА НЕСТЕРОВСКАЯ
Родилась в Киеве. В 1987 году окончила инженерно-экономический факультет Киевского института народного хозяйства им. Демьяна Коротченко по специальности «Механизированная обработка экономической информации». В период с 1993 по 1999 год работала на разных должностях в банке «Украина», где занималась организацией международных расчетов и корреспондентских отношений. В 1999–2000 годах работала директором отделения Правэкс-банка. В банке «Хрещатик» трудится с 2000 года. С 2006 года — директор департамента розничного бизнеса банка. В 2009–2010 годах работала в департаменте нормативно-методологического обеспечения банковского надзора НБУ.

— Какие виды депозитов для физических лиц сейчас пользуются наибольшей популярностью?

— Традиционно популярны депозиты с высокими процентными ставками, как правило, гривневые. Потребители хотят получить наибольший доход от размещенных средств, а он доступен преимущественно по вкладам в национальной валюте. Если говорить о полюбившихся клиентам условиях вкладов, то они чаще всего стандартны. Речь идет о классических депозитах с возможностью пополнения и выбора способа начисления процентов — с их капитализацией либо ежемесячной выплатой. Например, в нашем банке уже несколько лет предлагаются вклады «Обериг» и «Скарбничка», пользующиеся повышенным спросом в любых экономических условиях. Есть еще понятие сезонности вкладов, когда в разные периоды финансового года или в условиях высокой волатильности экономики вкладчики отдают предпочтение депозитам, которые, по их мнению, защищают от инфляционных процессов. В этом случае популярны вклады в иностранной валюте либо в банковских металлах. Финансово грамотные клиенты самостоятельно оценивают риски и выбирают оптимальный по срокам вклад: на короткий период — в иностранной валюте, на долгосрочный период с целью инвестирования денежных средств — в банковских металлах.

Кроме того, кредитные учреждения любят запускать так называемые событийные вклады, приуроченные к каким-либо датам. При этом такие депозиты достаточно гибки, как, например, вклад «Юбилейный», приуроченный к 20-летию основания банка «Хрещатик», когда условия меняются в зависимости от рыночной ситуации.

— В последнее время прослеживается тенденция по снижению ставок по депозитам. С чем это связано?

— Действительно, в конце прошлого года наблюдалось повышение ставок по краткосрочным ресурсам (1-3 месяца) на фоне общего снижения ликвидности банковской системы. Но с начала года ситуация начала меняться, и уже в феврале наметилась тенденция по возвращению ставок к стандартным условиям, что вызвано в основном завершением новогодних акций и окончанием сроков коротких депозитов. Сейчас среднерыночные депозитные ставки находятся на уровне 16-17%. Более высокие ставки характерны для отдельных депозитных программ — например, при размещении вклада на сумму, начиная с которой начисляются повышенные проценты.

— Каков, на ваш взгляд, сейчас оптимальный уровень процентных ставок по депозитам?

— Для расчета ставок по вкладам в национальной валюте могут быть использованы несколько индикаторов. Один из них — привязка к учетной ставке НБУ, в большинстве случаев для расчета используется ее текущая стоимость, умноженная на два. Следовательно, гривневый ресурс должен стоить порядка 14–15%, хотя для долгосрочных, в частности инвестиционных, программ ставки могут быть меньше. В качестве примера можно взять ставку рефинансирования Государственного ипотечного учреждения — сейчас она находится в пределах 11–12% годовых по ипотеке, что составляет 1,5 учетных ставки НБУ. Еще одним ориентиром может быть ставка рефинансирования НБУ, воспринимаемая рынком как реальный индикатор стоимости кредитных, а соответственно, и депозитных ресурсов. И чем ниже она будет, тем дешевле будут кредиты и депозиты.

— Что необходимо делать для завоевания лояльности клиентов?

— Прежде всего нужно прозрачно и ответственно вести банковский бизнес, четко выполняя взятые перед клиентами обязательства. Это аксиома взаимоотношений финансового учреждения с вкладчиками. Знаете, почему депозитный портфель физлиц банка «Хрещатик» в самый пик кризисной паники на рубеже 2008–2009 годов увеличился почти до 2 млрд грн? Мы выполняли свои обязательства вовремя и в полном объеме. И в период ограничений по выплате вкладов банк не отказывал клиентам в досрочном изъятии депозитных средств, не перепроверял заявления клиентов о необходимости снятия денег для лечения, учебы и т. д. А клиенты в свою очередь продлевали сроки вкладов, приводили к нам друзей и близких.

— Насколько инициатива по отмене гарантий по возврату депозитов в иностранной валюте может усложнить жизнь банкам?

— Не думаю, что это будет реализовано, даже если речь идет о дедолларизации денежных отношений. На мой взгляд, задача банков — найти и внедрить такие инструменты повышения доходности частных накоплений, чтобы вкладчикам было выгодно размещать свои гривневые средства или конвертировать полученную валюту без потерь, в том числе конвертационных или инфляционных. Управлять эффективностью валютных пассивов и стимулировать их размещение в банковской системе можно путем введения дополнительных норм резервирования по таким вкладам. Но полностью отменять гарантию по таким депозитам, думаю, нецелесообразно. При этом важно, чтобы вкладчики имели, помимо безусловных гарантий банков относительно возвратности средств, также обязательства со стороны государства.

— Поддерживаете ли вы идею законодательного запрета на досрочный возврат депозитов?

— Это хорошая идея, которая могла бы способствовать урегулированию отношений между банками и вкладчиками при заключении срочных договоров. При этом достаточно важным является закрепление не только прав, но и обязанностей по депозитным договорам — как со стороны кредитных учреждений, так и со стороны клиентов. В то же время у вкладчиков остается выбор — размещать средства на определенный срок под повышенные проценты, открывать вклад с возможностью свободного доступа к деньгам или пользоваться карточным счетом.

— Какой, на ваш взгляд, в этом году будет динамика процентных ставок по депозитам?

— Ситуацию во втором полугодии пока трудно спрогнозировать, но в течение первого полугодия оптимальный уровень ставок по гривневым депозитам будет находиться в пределах 17%. Согласно Украинскому индексу ставок по депозитам физических лиц, рассчитываемому Thomson Reuters, доходность по стандартным депозитам на срок 12 месяцев составляет порядка 16%. Думаю, она будет чуть выше у банков с украинским капиталом, поскольку «иностранцы», имеющие возможность привлекать более длинные ресурсы от материнских банков, могут позволить себе определенный «демпинг». Ставки в валюте, очевидно, не увеличатся: наш банк, например, уже достаточно длительное время удерживает их на уровне 7% в долларах США и около 5% в евро. Но допускаю, что может произойти коррекция в сторону понижения.

ЛИЦЕНЗІЯ НБУ № 158 ВД 11.10.2011

Технології спорту - серійно у кожному Audi

S4

A4

Від 28 500 євро*

- 40% переваг на пакети опцій Sport*** та Comfort****
- Від 444 євро** на місяць

www.audi.ua

*Розрахунок здійснюється у національний валюті України за комерційним курсом ТОВ "Порше Україна".
**Розрахунок здійснено виходячи з наступних даних:
авансовий платіж - 53%, строк фінансування - 60 місяців,відсоткова ставка 10.9% без урахування комісій (виплат до пенсійного фонду України та страхування КАСКО у випадку лізингу), виплати здійснюються в гривні за комерційним курсом у день оплати. Послуги фін. лізингу надає ТОВ "Порше Лізинг Україна"
(довідка Держфінпослуг ФЛ 387 від 24.07.2008).

ТОВ "Порше Україна", вул. Колекторна 1, 02660 ***Спорт ****Комфорт

Audi
Vorsprung durch Technik

Розничный разогрев

Банковские учреждения в минувшем году сделали ставку на кредитование физических лиц и не прогадали. Портфель займов в национальной валюте, выданных населению, впервые с начала кризиса увеличился сразу на треть. Повторить этот успех в текущем году будет сложно — привлечению новых клиентов будут мешать высокая стоимость ресурсов и предстоящее ужесточение правил розничного кредитования.

ВЯЧЕСЛАВ САДОВНИЧИЙ

Гривневые потребительские ссуды, розданные банками в минувшем году на общую сумму 21,3 млрд грн, позволили не только полностью компенсировать сокращение портфеля в 2009–2010 годах, но и нарастить его объем до рекордных 84,3 млрд грн. При этом темпы роста розничного сегмента — 34% — оказались в полтора раза выше, чем прирост кредитования предприятий. В то же время в условиях запрета на выдачу новых ссуд в иностранной валюте розничный портфель валютных активов банков продолжил сокращаться и уменьшился еще на 20,7%. Он все еще остается существенным — 113,5 млрд грн, хотя, судя по средней динамике последних трех лет, почти полное погашение валютной задолженности клиентами или ее продажа факторинговым компаниям может произойти уже в 2015 году. На балансе кредитных учреждений останется только небольшой портфель ипотеки, который заемщики не захотят конвертировать в гривневые кредиты, надеясь на укрепление национальной валюты в долгосрочной перспективе.

АНАСТАСИЯ ИВАНОВА

БАНКИ БОЛЬШЕ НЕ ВЫДАЮТ ГРАЖДАНАМ ДЕШЕВЫЕ ВАЛЮТНЫЕ ЗАЙМЫ, ДЕЛАЯ АКЦЕНТ НА БОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ ПО КРЕДИТАМ

СТАВКА НА ЗАЛОГ

Высокий уровень доходности и оборачиваемости средств сделал потребительское кредитование самым интересным способом заработка для банкиров, которые за год нарастили выдачу коротких ссуд почти на 40%. Клиенты взяли свыше 18 млрд грн новых кредитов. Банки сделали акцент на автокредитовании, поскольку им легче прогнозировать погашение кредита на 100 тыс. грн, выданного на пять–семь лет, чем 20-летней ипотеки. «Высокая конкуренция на рынке автокредитования наблюдалась в первую очередь из-за того, что данный сегмент является золотой серединой между ипотечным и бланковым кредитованием. Обеспечение этих займов залогом и его страхование позволяют банку минимизировать риски по возврату кредитов, а также формировать меньше резервов»,— говорит директор департамента розничных продуктов ВТБ Банка Екатерина Федоровская. Исследованные 50 банков аккредитовали в среднем по 12 страховых компаний, работающих с КАСКО и «автогражданкой»,— у отдельных игроков их было по два-три десятка, а у банка «Хрещатик» — и вовсе 81. Это снизило, хотя и не нивелировало, риски навязывания страховщика с невыгодными условиями страхования залога.

Первое место в этом рейтинге «50 ведущих банков» ВТБ Банку обеспечила именно низкая среднегодовая ставка по автокредитам — 14,65%, а также достаточно длинный срок кредитования — семь лет. Выдающий автокредиты на восемь лет Астра Банк оказался на втором месте из-за большей дороговизны займов (18,06%) и скорости выдачи кредитов (три дня). В замыкающем тройку лидеров Креди Агриколь Банке также достаточно привлекательные условия кредитования, но он, по данным участников рынка, кредитует в основном модели автопроизводителей, связанных с акционерами учреждения. Лидер прошлого года по выдаче автокредитов — Идея Банк — оказался лишь на 10-м месте в рейтинге за счет очень высокой по сравнению с конкурентами ставке — 33,25%.

Стоит отметить, что высокая конкуренция на рынке выражалась в большом разбросе условий. Свыше половины игроков требовали существенный первоначальный взнос, и лишь 21 учреждение было готово кредитовать при авансовом платеже меньше 20%. В основном банки ориентировались на справку о доходе клиента с основного места работы, но 10 учреждений требовали обязательное поручительство, а 15 — принимали во внимание неофициальные доходы. При этом прослеживалась закономерность: чем лучшие условия банк предлагал клиенту, тем выше были требования и процент отказа в выдаче кредита, и наоборот. Около двух третей игроков рынка выдавали автокредиты по средней ставке 23% плюс-минус 3%. Но были и учреждения, которые умудрялись находить клиентов, готовых покупать автомобиль под 50% годовых.

Основной объем продаж обеспечивали автосалоны, но доля рынка каждого из участников определялась не их дружественными связями с продавцами, а постоянным доступом к гривневому фондированию. «Доля кредитных продаж выросла с 12% в начале года до 20–25% к концу III квартала. В IV квартале проблема гривневой ликвидности затронула практически всех и заставила банки поднять ставки в ноябре–декабре»,— говорит директор розничного кредитования Универсал Банка Димитрис Эфтимиоу. В результате доля проданных в кредит автомобилей, несмотря на предновогодние распродажи, в декабре упала до 20%. По неофициальным расчетам банкиров, в 2011 году свыше половины рынка контролировали всего пять учреждений: доля Плюс Банка оценивалась в 20%, Астра Банка — 11%, Креди Агриколь Банка, Укрсоцбанка и ВТБ — по 10%, Правэкс-банка — 7%, ПУМБ — 3%.

Рынок менялся не только количественно, но и качественно. «Основной тенденцией стало приближение параметров автокредитования к отметкам пикового 2008 года. Банки начали кредитовать на семь лет, часть из них — без первоначального взноса. Без таких условий в прошлом году банку не было смысла выходить на рынок, он не смог бы конкурировать»,— отмечает Екатерина Федоровская. Максимальный срок, на который банки готовы выдавать кредиты, составляет в среднем пять с половиной лет. Срок принятия решения о выдаче займа сократился у некоторых банков до 30–40 мин., уровень одобрения заявок повысился до 50–70%, а заемщики стали более избирательными.

Активизировался спрос со стороны клиентов, которые в 2009–2010 годах покупали подержанные автомобили за личные средства, а в 2011 году заинтересовались приобретением новой машины в кредит. Но и банки стали изобретательнее. Если штрафов за досрочное погашение кредита нет ни в одном из них, то санкции за просрочку платежа — у всех. Штрафы выражались в процентах от неуплаченной вовремя суммы или в размере двойной учетной ставки НБУ за каждый день просрочки либо приводили к повышению ставки самого кредита — максимум на 10%.

Ипотека стала слабым звеном розничного направления. Незначительный прирост гривневого кредитования на покупку или строительство жилья — свыше 3 млрд грн — был вызван ограниченностью у банков долгосрочного дешевого ресурса, который можно было бы одолжить клиентам. Хотя наличие этой услуги декларировали 30 учреждений. «Многие банки возобновили выдачу ипотечных кредитов. Но их отличал жесткий подход: анализ платежеспособности проводился очень тщательно, авансовые взносы и ставки были очень суровыми. Именно по этой причине немногие клиенты решились взять ипотечный кредит»,— говорит начальник управления состоятельных клиентов Укрсоцбанка Ольга Шостак. Максимальные сроки кредитования составляли от 5 до 20 лет, при этом учреждения реже, чем в том же автокредитовании, обращали внимание на неофициальные доходы и наличие поручительства, делая ставку на такие факторы, как зарплата клиента, его социальный статус, срок работы на одном месте.

Негативный опыт кризиса 2008–2010 годов заставил потенциальных заемщиков стать более дисциплинированными — на рассмотрение кредитного комитета подаются заявки клиентов практически с безупречной репутацией, но их, к сожалению, немного. «Ипотечное кредитование сдерживал низкий уровень платежеспособности потенциальных заемщиков, для которых совокупность таких факторов, как высокие процентные ставки и стоимость квадратного метра, существенно снижает привлекательность получения кредита. Негативное влияние на развитие рынка оказывало и ограниченное ресурсное обеспечение банков долгосрочными пассивами на 20–30 лет»,— говорит заместитель председателя правления Ощадбанка Антон Тютюн. Действительно, партнер учреждения — строительная компания ТММ — в минувшем году предлагал в Киеве жилье стоимостью $2 тыс./кв. м, тогда как на рынке были предложения по $1 тыс.

Местные игроки так и не рискнули последовать примеру российских коллег, которые вернули на рынок ипотечные ссуды без первоначального взноса. Самый низкий авансовый платеж — 10% — предлагает Ощадбанк, но от клиентов требуют дополнительный залог. Еще двум игрокам необходимо внесение не менее 20–25% стоимости квартиры, остальные удерживают этот порог на более высоком уровне — не менее 30%, как, например, Укрсоцбанк, а у некоторых участников рынка он и вовсе достигает 80%. «Наше основное требование — платежеспособность клиента. Если в банке уверены в том, что кредит будет возвращен, размер первоначального взноса не имеет значения. Но, конечно же, если человек значительно участвует в покупке своими средствами, то банк охотнее предоставит ему кредит»,— уверена Ольга Шостак. Банки в первую очередь выдавали кредиты на покупку жилья на первичном рынке — в ограниченном кругу строящихся объектов, а уже потом на вторичном. Многие учреждения делали клиентам «эксклюзивные предложения на покупку квартир у определенных застройщиков», подтверждает господин Тютюн.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «КРЕДИТЫ НАЛИЧНЫМИ»

- ПРИВАТБАНК
- ДЕЛЬТА БАНК
- АЛЬФА-БАНК
- ВИЭЙБИ БАНК
- КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК
- ВТБ БАНК
- ПУМБ
- «РУССКИЙ СТАНДАРТ»
- ИДЕЯ БАНК
- ПЛАТИНУМ БАНК

ИСТОЧНИК: РЕЙТИНГ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ».

ДЕНЕЖНОЕ ДОВОЛЬСТВИЕ

Чтобы удержать клиентов, банки начали массово продвигать бланковое кредитование. Существенным подспорьем выступили кредитные карты, выпуск которых перестал быть конкурентным преимуществом, а стал атрибутом любого нормального банка. На фоне 20-процентного роста количества активных карт число кредиток подскочило сразу на 45%, подсчитали в Нацбанке. Общий портфель используемых клиентами кредитных карт вырос на 2,6 млн шт. и достиг 8,2 млн шт. Это пока еще ниже, чем докризисные 10 млн шт., но эта планка может быть взята уже в текущем году. «Карты стали основным высокодоходным кредитным продуктом на рынке. Они позволяют значительно увеличить клиентскую базу, закрепить клиента за банком, предлагая ему широкий спектр дополнительных услуг, таких как сохранение средств, безналичные операции, денежные переводы»,— говорит начальник управления продуктов нецелевого кредитования банка «Ренессанс Кредит» Константин Чумаченко.

>>

Volkswagen «вдягли» в броню

Наприкінці грудня компанія «Порше Україна» презентувала громадськості переобладнані для інкасаторської служби автомобілі Volkswagen. Можливості броньованих машин оцінили представники вітчизняних банків, поставивши німецькій техніці найвищий бал.

Сьогодні інкасаторські послуги в Україні надають більше 20 банків. Залежно від розмірів фінустанови парк інкасаторської техніки нараховує від 10 до 600 машин. Поки що до інкасаторських авто не було жодних спеціальних вимог. Але відповідно до постанови Нацбанку України вже з 2015 року всі вони повинні бути броньованими. Тому пошук надійних броньованих авто для банківських структур сьогодні як ніколи актуальний.

Серед небагатьох автомобільних брендів, які можна бронювати, Volkswagen посідає особливе місце. «Для бронювання використовуються лише автомобілі, які мають спеціально розроблену посилену ходову систему, підвищену вантажопідйомність та надміцні силові агрегати, — говорить Олег Басюк — заступник директора компанії REFORM, яка виготовляє спеціалізовані та броньовані авто. — Комерційний ряд Volkswagen якнайкраще відповідає цим вимогам».

Сьогодні компанія REFORM переоснащує такі автомобілі сімейства Volkswagen, як Transporter GP, Caddy GP, Crafter GP і Amarok. Під час переоснащення кузов автомобіля бронюється міцною високолегованою сталлю, а скло базового автомобіля замінюється на куленепробивне. В деяких моделях Volkswagen, як наприклад, Transporter і Caddy, встановлюється інкасаторський сейф. Усі бронематеріали проходять державну процедуру випробувань із наступною сертифікацією.

Бойове хрещення автомобілі сімейства Volkswagen пройшли прямо на очах у присутніх, під час балістичних випробувань. Броньовані машини перевіряли на міцність за допомогою справжніх рушниць. Від гучних пострілів у публіки перехоплювало дух. Але коли дим розсіювався, всі бачили, що куля, створивши на склі хитромудре «павутиння», анітрохи не чіпляла удаваного пасажира.

«Сьогодні на службі українських інкасаторів перебуває вже більше півтисячі комерційних автомобілів Volkswagen, — повідомила керуюча відділом збуту комерційних автомобілів «Порше Україна» Ірина Віслінська. — Вже отримані заявки на 2012 рік. А після наочної демонстрації суперможливостей Volkswagen, ми очікуємо ще більшого злету продажів броньованих авто».

www.volkswagen-nfz.com.ua

Эту тактику использует ПриватБанк, контролирующий почти 50% всех активных платежных карт в стране. Здесь стараются обеспечить кредитками всех своих клиентов. «Мы смотрим на кредитные карты не только и не столько как на инструмент кредитования, а как на ключ к обслуживанию в банке. Любая операция в отделениях при наличии у клиента карты проходит намного быстрее и безопаснее,— утверждает заместитель председателя правления ПриватБанка Олег Гороховский.— Вместе с тем, чтобы оправдывать название продукта, мы приняли решение ставить стартовые лимиты на уровне не менее 500 грн практически любому клиенту, не находящемуся в общедоступных черных списках бюро кредитных историй. Мы понимаем, что это достаточно рискованный портфель, проблемность которого по клиентам, обслуживающимся в банке менее года, достигает 12–13%».

Для достижения баланса рисков и доходности портфель кредитных карт не должен превышать 40% розничных займов. «Если сравнивать кредитные карты и займы на приобретение бытовой техники, то, конечно же, карты — это менее доходный сегмент. В этой сфере степень риска достаточно высока, поэтому во многих банках этот продукт предлагается только проверенным клиентам»,— отмечает директор по маркетингу и развитию продуктов Платинум Банка Анджей Олейник. Но не для всех банков кредитная карта — массовый продукт (в этом сегменте максимальный лимит по карте устанавливается на уровне 8–25 тыс. грн), многие продвигают его либо в рамках кросс-продаж, либо как предложение для клиентов с высоким уровнем доходов (лимит повышается до 50–100 тыс. грн). Учреждения, которые недавно вышли в этот сегмент, например банк «Надра», выдают кредитные карты только своим вкладчикам и участникам зарплатных проектов.

Банки заманивают клиентов длительным грейс-периодом — 45–57 дней, в течение которых можно не платить за пользование кредитом,— лишь четверо игроков из 25 не предлагают такую услугу. Проценты, которые начинают начисляться после завершения льготного срока, обеспечивают среднюю эффективную доходность продукта на уровне 42% годовых. Даже если клиенты успевают погасить долг в льготный период, банки все равно остаются с прибылью. Часть доходов учреждения получают еще на этапе выпуска карты (это практикуют 15 учреждений), остальное — в виде комиссий за снятие наличных средств или проведение платежей. «Программа „Бонус+“, партнерами которой являются более 15 тыс. торговых предприятий, генерирует 100 тыс. трансакций в неделю и позволяет нам зарабатывать на эквайринге, частично компенсируя грейс-период. А доходы от снятия наличных по картам позволяют вывести экономику по клиентам, укладывающимся в грейс-период, почти на уровень безубыточности»,— отмечает Олег Гороховский. Комиссия за обналичивание средств по кредитке в среднем составляет 4–5%, тогда как по дебетовым картам — от 1%.

Чтобы заинтересовать клиентов чаще делать покупки, банки вновь начали активно продвигать кобрендинговые проекты — в частности, в минувшем году карты, дающие скидки и бонусы, активно раздавали ВиЭйБи Банк (Maxi Card), Альфа-банк (DreamCard) и другие учреждения. Реализовывались и классические кобрендинговые проекты с одним клиентом, например с «Международными авиалиниями Украины» или «Эльдорадо». «Крупные ритейл-сети начинают использовать преимущества кредитных карт, которые могут быть элементом программы лояльности для клиентов сети. Следовательно, очень скоро мы увидим много интегрированных проектов банков и торговых сетей, где карта будет выступать одновременно как кредитная и дисконтная»,— утверждает Константин Чумаченко.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «АВТОКРЕДИТОВАНИЕ»

- ВТБ БАНК
- АСТРА БАНК
- КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК
- УКРСОЦБАНК
- УКРГАЗБАНК
- АЛЬФА-БАНК
- ПРИВАТБАНК
- ПУМБ
- ПРАВЭКС-БАНК
- ИДЕЯ БАНК

ИСТОЧНИК: РЕЙТИНГ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ».

Стремительное развитие показал и рынок кэш-кредитов — количество участников за год увеличилось вдвое, до 26. Даже несмотря на то что некоторые игроки в ноябре–декабре покинули этот сегмент из-за сложной ситуации с ликвидностью, в него сразу же зашли новые банки. «Это направление интересно прежде всего тем, что позволяет работать с коротким и даже дорогим ресурсом, поскольку данный сегмент не столь чувствителен к стоимости продукта, как остальные»,— рассказывает заместитель председателя правления, директор по розничному бизнесу ВиЭйБи Банка Антон Шаперенков. При этом состав участников сегмента на 60% совпадает с перечнем банков, работающих с кредитными картами. Высокая оборачиваемость кредитного портфеля позволяет достичь максимальной прибыльности. «У кэш-кредитов более высокая степень доходности и более высокая степень риска»,— говорит Анджей Олейник.

Первичные более или менее лояльные условия к клиентам позволили в этом сегменте занять ПриватБанку первое место в рейтинге. Учреждение выдает до 100 тыс. грн под 36% на пять лет. Однако дополнительные баллы ПриватБанк получил за счет большего охвата рынка — кредит «На всякий случай» можно получить в 13 тыс. точек продаж. Наибольшую сумму займа в десятке победителей может выдать ВТБ Банк (250 тыс. грн), но он предоставлял займы под эффективные 46,48% годовых лишь в 159 точках.

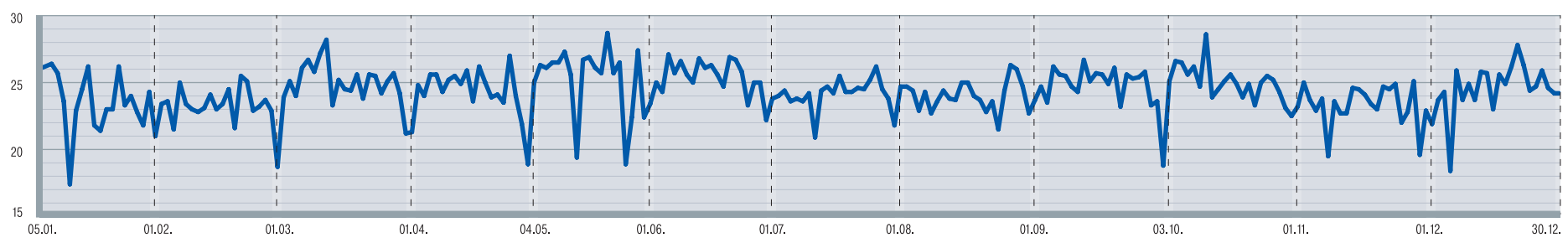
В каждом втором банке требуют справку о доходах, но даже у этих учреждений есть продукты на сумму до 20 тыс. грн, для получения которых официально подтверждать свою платежеспособность не требуется. Чтобы выдержать конкуренцию, игроки начали предлагать большие суммы — 50–150 тыс. грн, в отдельных случаях и 250 тыс. грн, на срок до пяти лет, однако такие условия доступны для узкого круга заемщиков. Массового потребителя привлекали небольшими суммами на три года. По оценке господина Шаперенкова, наименее рисковым является сегмент кредитов на покупку товаров, поскольку речь идет о небольших суммах, которые заемщик привлекает под определенную покупку. «А это значит, что он максимально заинтересован в том, чтобы приобрести товар на наиболее выгодных для него условиях. Минимальные эффективные ставки снижались до 45–50%, но ситуация с ликвидностью изменилась, что повысило стоимость на 10–30%»,— говорит он.

Риски быстрого роста кредитования пока не пугают банкиров, которые уже обожглись на массовой раздаче денег в 2007–2008 годах, но их планы всецело зависят от стоимости ресурса и макроэкономической ситуации. «Процентные ставки сложно прогнозировать из-за довольно нестабильной ситуации в стране, поэтому озвучить конкретную цифру проблематично»,— сетует Екатерина Федоровская. Если говорить о различных сегментах ритейла, то там ожидается следующая ситуация. В автокредитовании максимальный срок займов будет держаться на уровне семи лет, а кредиты без первоначального взноса не станут популярны. В целом рынок автопродаж вырастет на 20%, до 250 тыс. шт. «Мы ожидаем как минимум аналогичного прироста, а как максимум — увеличения доли кредитных продаж до 30%»,— отмечает Димитрис Эфтимиоу.

Существенного оживления ипотечного кредитования и снижения требований к выдаче таких ссуд не прогнозируется. «Условия не изменятся в сторону уменьшения авансового платежа. Но надеемся, что ставки пойдут вниз»,— говорит госпожа Шостак. Среди возможных выходов из сложившейся ситуации — внедрение новых ипотечных механизмов, например, агентства по рефинансированию кредитов. «Создание агентства нацелено на обеспечение банков долгосрочными ресурсами и в конечном итоге — на снижение процентных ставок по ипотечным кредитам»,— уверяет Антон Тютюн. Насколько реалистична эта идея, покажет время, поскольку Государственное ипотечное агентство также создавалось с большими амбициями, но в итоге оно рефинансирует несколько сотен кредитов в год, да и то за счет средств самих же банков.

Потенциал роста есть и у беззалогового кредитования. «На фоне снижения общей платежеспособности населения кэш-кредиты позволяют потребителю закрывать многие свои текущие вопросы за счет привлечения относительно небольших сумм, а потому постоянно будут пользоваться спросом»,— считает Антон Шаперенков. Впрочем, вскоре правила на рынке могут измениться. В случае принятия законопроекта №9593 расходы банков на администрирование потребительских кредитов и риски признания этих кредитов беспроцентными, то есть убыточными для банка, будут резко увеличены. «То, в какой именно редакции документ будет принят, предопределит развитие рынка»,— предупреждает господин Шаперенков.

Динамика ставок в 2011 году по долгосрочным кредитам физлицам (без учета овердрафтов), % Источник: НБУ (на основании отчетности банков).



укргазбанк

Доход на колесах

«Автокредитование будет последним рынком, который покинут банки»

СЧИТАЕТ ЕЛЕНА ДМИТРИЕВА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ УКРГАЗБАНКА

ВЛАДИСЛАВ СОДЕЛЬ

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 трудовой путь в АвтоЗАЗбанке, где занималась казначейскими операциями и экономическим анализом. С июня 2001 года по февраль 2004 года возглавляла отдел планирования бюджета и управление экономического анализа, планирования и финансовых рисков Экспресс-Банка. В Укргазбанке работает с марта 2004 года, пройдя в учреждении путь от должности начальника управления рисками и кредитного анализа до заместителя председателя правления.

— Ужесточилась ли за последний год конкуренция на рынке автокредитования?

— Прошлый год в этом плане можно разделить на два периода. С начала года и до октября конкуренция значительно усиливалась, что выражалось в стремительном падении ставок — с 25% до 15% годовых, уменьшении первоначальных взносов, которые в начале года составляли 40%, а к середине лета в некоторых банках снизились до 0%. Значительно изменились процедуры — банки начали принимать решения в течение 1–2 часов, такого раньше не было. Все это свидетельствует о росте конкуренции. Однако ситуация с ликвидностью в банковской системе заставила банки пересмотреть свое отношение к автокредитованию. По причине отсутствия ресурса уже осенью некоторые банки ушли с этого рынка, и к декабрю конкуренция существенно снизилась. В результате ставки начали постепенно повышаться. С начала нынешнего года наблюдается повторение прошлогодней ситуации. Те, кто уходил, возвращаются, ставки начинают снижаться, и конкуренция опять ужесточается. Ведь автокредитование является для банков наименее рисковым розничным продуктом. Это будет последний рынок, который банки покинут.

— Если до возникновения проблем с ликвидностью ставки снизились до 15%, то когда можно снова ожидать спада до этого уровня?

— Думаю, к лету. Пока ситуация с депозитами неоднозначна. Банки вроде бы немного снизили «громкие» депозитные ставки — вкладов под 25% уже нет. Но и не уменьшили их существенно — на рынке все равно есть депозиты под 19–20%. Поэтому сейчас ожидать 15% по автозаймам не приходится.

Нынешний год также будет нелегким для банков с точки зрения ликвидности, и мы ожидаем, что периодически может повторяться ситуация конца прошлого года — некоторые банки будут вынуждены замораживать свои программы или временно покидать рынок. Что касается нашего банка, то автокредитование является одним из приоритетных продуктов. Мы не сворачивали кредитные программы в конце прошлого года. В планах Укргазбанка — продолжать стабильно работать на рынке автокредитования.

— Какой должна быть минимальная маржа между стоимостью привлеченных средств и стоимостью займа?

— В принципе, банку необходимо получать 2% маржи, чтобы добиться безубыточности. Плюс 1–2% премии.

— Как изменилась кредитная политика банков в сравнении с 2007 годом? Есть ли существенные отличия в принципах риск-менеджмента?

— Первое заметное отличие состоит в том, что банки, как правило, централизованно принимают кредитные решения, создавая независимые специальные подразделения и отменяя лимиты точкам продаж, из-за которых в свое время возникали проблемы в виде невозвратов. Наличие у финучреждений информации о потенциальных заемщиках — еще одно из главных отличий. Во-первых, появились черные списки неплательщиков, которые сформированы как самим банком, так и с использованием информации других кредитных учреждений. Поэтому заявки таких клиентов на новые займы автоматически отсекаются. Во-вторых, заработали кредитные бюро — информация собрана и систематизирована. В-третьих, появились данные о фактических доходах граждан, которые можно получить официальным путем. В результате когда клиент приходит оформлять кредит, у банка уже есть информация о нем. Таким образом, пережив кризис, банки накопили достаточно информации и опыта для поддержания качества кредитного портфеля.

— В чем состоит выгода банка от заключения партнерской программы с определенным производителем или импортером?

— 90% автокредитов выдается через автосалоны. Как правило, менеджер салона предлагает клиенту все имеющиеся у него партнерские программы с банками. И только если у автосалона нет таких программ или они совершенно не подходят покупателю, есть вероятность того, что клиент придет в какое-либо банковское отделение, чтобы взять кредит. Укргазбанк активно работает в этом сегменте, у нас действуют договоренности более чем с 400 автосалонами. Мы предлагаем партнерские программы по кредитованию покупки автомобилей популярных брендов: Chevrolet, Chery, Hyundai, Skoda. Объективно ситуация такова, что у банков, имеющих амбициозные планы на этом рынке, нет других вариантов, кроме как сотрудничать с автосалонами. Это традиционный канал продаж в этом сегменте.

— Насколько распространены нулевые кредиты, при которых часть стоимости займа заложена в цену автомобиля?

— Есть предложения некоторых банков в партнерстве с автосалонами, в которых заложена стоимость машины и кредита. Но, как правило, это единичные программы. Этот рынок более прозрачный, чем потребительское кредитование. Люди, которые выкладывают значительные средства за автомобиль, умеют считать деньги.

— Какую часть стоимости автомобиля заемщики предпочитают оплачивать сразу?

— В нашем банке средняя доля собственных средств заемщика составляет 25%. Мы предлагаем программы с 10-процентным первоначальным взносом для иномарок и 15-процентным — для отечественных автомобилей. Но наши клиенты стараются максимально использовать для покупки автомобиля собственные деньги.

— А какую долю собственных средств клиента вы считаете оптимальной?

— Если посмотреть на статистику отказов в выдаче кредитов потенциальным заемщикам, то большинство из них приходится на программы с 10-процентным первоначальным взносом. У таких клиентов часто есть проблемы либо с платежеспособностью, либо с кредитной историей. И на этом основании банк им отказывает. Чем больше первоначальный взнос, который готов внести клиент, тем выше его шансы на получение кредита. Тем, кто сразу вносит 20–30%, банк доверяет больше.

— На рынке есть программы с первоначальным взносом от 0% до 75%. Чем обусловлен такой большой разброс?

— Многое зависит от кредитной политики банка. Мы, например, стремимся придерживаться взвешенной политики, поэтому предлагаем продукты только с первоначальным взносом. Кризис 2008 года показал, что кредиты с нулевым взносом более рискованны — по ним было наибольшее количество невозвратов. Поэтому не все банки сейчас готовы возобновить подобные программы. К тому же есть существенная разница между возвратностью кредитов с небольшим первоначальным взносом и большим. Чем меньше взнос, тем выше процентная ставка для клиента. И, наоборот, желание диверсифицировать клиентскую базу побуждает банки предлагать самую низкую ставку по программам с достаточно большим первоначальным взносом — свыше 50%. В этом сегменте риски практически равны нулю.

Очень важен и класс автомобиля. В сегменте дорогих авто считается рискованным кредитование с первоначальным взносом меньше 40%. Также большой первоначальный взнос требуется для покупки в кредит автомобиля с пробегом, ведь чем старше машина, тем быстрее она изнашивается. Когда автомобиль выезжает из салона, он уже теряет 10–20% своей стоимости, а после трех лет эксплуатации происходит ее ежегодное снижение. Поэтому банки пытаются учесть эти риски именно в размере первоначального взноса.

— Почему кредит на покупку иномарки дешевле, чем на автомобиль отечественного производства? Ставки на них когда-нибудь сравняются?

— Ставки определяются исходя из того, сколько лет прослужит автомобиль. Считается, что срок эксплуатации автомобилей украинского и российского производства меньше, чем импортных, поэтому риски банка выше. Отечественную машину гораздо сложнее продать через три года, и она значительно дешевле в процентном отношении, чем машина импортного производства. Условия кредитов сравняются, когда качество отечественных автомобилей улучшится.

— Каких изменений вы ожидаете на рынке автокредитов в 2012 году? К чему стоит готовиться клиентам?

— По экспертным оценкам, ожидается рост рынка на 15–20% и увеличение доли автокредитования с 20% до 25% от общих продаж. До кризиса в кредит продавалось порядка 80% всех автомобилей, следовательно, есть куда расти. К тому же возвращаются игроки, которые ранее ушли с этого рынка. Мы понимаем, что конкуренция будет усиливаться, и это отразится как на ставках, так и на неценовых условиях. Поэтому есть опасность размытия границы, отделяющей кредитование платежеспособного заемщика от кредитования любого другого клиента.

ЛЦЕНЗІЯ НБУ № 123 ВД 06.10.2011

ASTRA BANK

Машинное деление

«Если до 2009 года средняя стоимость автомобиля, приобретаемого в кредит, составляла $22 тыс., то сейчас она снизилась до $15 тыс.»

ПОДСЧИТАЛ МИХАИЛ ВЛАСЕНКО, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ АСТРА БАНКА

АЛЕКСАНДР ЯЦОВОЙ

МИХАИЛ ВЛАСЕНКО

Родился в 1964 году в Харькове. В 1986 году окончил Харьковский инженерно-экономический институт, получив диплом экономиста. В том же году начал трудовой путь в центральном отделении Госбанка СССР в Харькове с позиции заместителя начальника кредитного отдела. В 1988–1991 годах был заместителем управляющего центрального отделения Агропромбанка СССР в Харькове. С 1991 по 2001 год занимал разные должности в агропромышленном банке «Украина», поднявшись по карьерной лестнице до позиции заместителя председателя правления. Затем до 2007 года был первым заместителем председателя правления Индэкс-банка. С декабря 2007 года — председатель правления Астра Банка.

— Какими конкурентными преимуществами должен обладать банк, чтобы находиться в топ-5 рынка автокредитования?

— Есть три составляющих успеха. Первое — технологии, позволяющие быстро принимать кредитные решения. Клиент не готов ждать неделю, он хочет узнать решение банка о возможности выдачи кредита на машину максимум в течение дня. Второе — эффективные каналы продаж, которые включают в себя дилеров, партнерскую сеть и агентов. И третье — кредитная политика банка должна отвечать реалиям рынка, в частности, учитывать как подтвержденные, так и неподтвержденные доходы клиента. Большое количество банков с ресурсом готовы выходить на этот сегмент украинского рынка, но многие из них не понимают все его тонкости, не владеют технологиями принятия решений. Обратите внимание, что в портфеле почти всех крупных финансовых учреждений есть автокредитование, но мало у кого этот продукт успешен.

— Каков географический охват услуг вашего банка?

— Мы сотрудничаем с порядка 800 автосалонами по всей территории Украины. Работа через агентскую партнерскую сеть позволяет учреждению выдавать займы даже там, где нет нашего отделения, то есть охватывать все города. Заявки на получение автокредита поступают также из районных центров.

— Насколько банкам сложно конкурировать с предлагающими рассрочку финансовыми компаниями автоимпортеров, имеющими возможность работать с меньшей маржой прибыльности?

— Если говорить о классических финансовых компаниях, то они не составляют особой конкуренции банкам, поскольку ограничены в денежных ресурсах, хотя и оттягивают на себя часть рынка, предоставляя своим автодилерам лучшие условия кредитования. Также импортер может компенсировать часть затрат на кредитование своему банку-партнеру. Таких примеров достаточно на украинском рынке.

— Ваш банк до конца прошлого года предлагал кредиты с нулевым первоначальным взносом. Вы отказались от этой программы из-за возросших рисков?

— В течение прошлого года низкий первоначальный взнос был нашим существенным конкурентным преимуществом на рынке. Но в декабре все игроки начали ограничивать кредитование, в результате чего из-за наплыва клиентов у нас начался рост объема продаж темпами, которые были выше запланированных. Это стало нарушать принцип диверсификации кредитного портфеля банка, поскольку другие сегменты росли не так быстро. Мы решили искусственно затормозить рост доли автокредитования — повысили первоначальный взнос до 10%. Хотя сейчас даже такой аванс является одним из самых низких на рынке.

— Насколько обоснованно автокредитование на длительные сроки?

— Средний «срок жизни» автокредита у нас составляет 2 года и 7 месяцев. Кредитование на 10 лет, предложенное банком в прошлом году, увеличивает круг клиентов, способных взять кредит на покупку автомобиля. В ноябре средняя официальная зарплата в Украине составляла около 2700 грн, и если взять у нас недорогой автомобиль в кредит на три года при первоначальном взносе в 10–20%, тело кредита составит 80–90 тыс. грн. Соответственно, только ежемесячные выплаты по телу кредита составят 2222 грн. Если же мы выдаем ссуду на 10 лет, то эта сумма снижается уже до 666 грн плюс проценты. Это позволяет привлечь массовый сегмент — клиентов с ежемесячным платежом в 1–1,2 тыс. грн. Опыт показал, что 7 лет — наиболее комфортный срок, позволяющий учитывать и платежеспособность клиента, и средний срок амортизации автомобиля. При семилетнем сроке ежемесячный платеж повышается до 1,4–1,5 тыс. грн. Фактически на рынке работает следующее правило: потребитель с невысокими доходами берет в кредит недорогую машину на длительный срок, тогда как состоятельные клиенты погашают кредиты на машины более дорогого сегмента в разы быстрее. К примеру, клиенты часто берут автомобили стоимостью выше 30 тыс. евро с авансовым платежом от 50%. И даже если кредит оформляется на 7 лет, они стараются погасить его как можно быстрее. Особенно это касается тех клиентов, которые не хотят показывать общественности, что у них есть денежные средства на покупку дорогого автомобиля. С этой целью некоторые из них даже берут кредит без первоначального взноса и быстро гасят заем, хотя могли бы купить машину за наличные.

— Какие автомобили клиенты стали активнее брать в кредит — недорогие, среднего сегмента или премиум-класса — и почему?

— Сейчас люди покупают более дешевые автомобили. Если до 2009 года средняя стоимость автомобиля, приобретаемого в кредит, составляла $22 тыс., то сейчас она снизилась до $15 тыс. Активным спросом пользуются китайские автомобили. Также популярны Chevrolet, ВАЗ, ЗАЗ Forza, Lanos. Думаю, в этом году средняя цена покупаемого в кредит автомобиля если и изменится, то незначительно и в сторону снижения.

— По каким причинам чаще всего отказывают в выдаче автокредитов? Каков процент отказов в вашем банке?

— Можно назвать три основные причины отказов: недостаточный уровень доходов, негативная кредитная история и предоставление в банк недостоверной информации. К примеру, клиентов, которым отказывают по причине нахождения в черных списках бюро кредитных историй, немного — от 0,9% в январе минувшего года до 2% в ноябре. В декабре, когда был всплеск спроса на автомобили, этот показатель составил 4%. В основном отказы происходят после анализа информации из анкеты клиента. Выдвигаются требования к официальной зарплате, наличию активов, подтвержденным и неподтвержденным доходам и т. д. Скоринговая модель банка позволяет ослабить или увеличить эти требования, чтобы мобильно управлять рисковой составляющей портфеля. Доля отказов у нас составляет порядка 25–30%, то есть положительных решений около 70%.

— Почему статистика отказов у банков отличается?

— Все просто. Первоначально клиентская заявка отправляется банкам, являющимся лидерами рынка и обеспечивающим максимальное количество принятых положительных решений. В случае отказа клиент не успокаивается, и заявка направляется во второе, третье учреждение и так далее. Понятно, что у банков, скажем так, второй очереди доля отказов максимальна. Поэтому не секрет, что автосалоны стараются направить максимальное количество клиентов именно в тот банк, который скорее всего выдаст кредит, то есть где уровень положительных решений достигает 70–80%. Многие кредитные учреждения дают одобрение на выдачу кредита в среднем в 50% случаев. Все зависит от того, какой риск банк готов принять на себя.

— Что ждет авторынок в 2012 году?

— В минувшем году около 18% автомобилей были проданы физлицам в кредит. В начале текущего года активность банков несколько снизилась. Доля кредитных продаж по итогам I квартала, по нашим оценкам, составит 10–15% и лишь по итогам года может дойти до 20%. Оценки кредитующих банкиров в основном пессимистичны, тогда как прогнозы автосалонов, продающих машины,— наоборот, оптимистичны. Мы склоняемся к консервативному сценарию развития рынка, поскольку сейчас нет такого мощного двигателя продаж, как дешевые кредиты. И здесь важно отметить три фактора. Во-первых, большая часть спроса была удовлетворена осенними продажами. Во-вторых, девальвационные ожидания по-прежнему сильны — из-за них стоимость гривневого ресурса повысилась до 20%. И в-третьих, некоторые игроки ушли с рынка. Оставшиеся банки используют различные методы, чтобы замедлить процесс выдачи автокредитов, повышая процентную ставку, размер первоначального взноса или уровень отказов.

ЛИЦЕНЗІЯ НБУ № 241 ВД 18.10.2011

ULYSSE NARDIN

Since 1846 Le Locle - Suisse

Улісс Нардан з 1846 Ле Локль - Швейцарія

Ель Торо

НОБЛЕСС

El Toro

Запатентований Вічний Календар. Автоматичний механізм.

Корпус із 18-каратного рожевого золота з керамічним безелем.

Водонепроникність до 100 м.

Можливий варіант зі шкіряним ремінцем.

WWW.ULYSSE-NARDIN.COM

NOBLESSE®

ЕКСКЛЮЗИВНИЙ ДИСТРИБ'ЮТОР

Київ. Бутік «ДЕЛЮКС», Червоноармійська вул., 77;
Галерея «НОБЛЕСС», Червоноармійська вул., 114;
Галерея «НОБЛЕСС», Червоноармійська вул., 2;
Галерея «НОБЛЕСС», Сагайдачного вул., 8;
Галерея «НОБЛЕСС», ТЦ «Караван», Лугова вул., 12.
Харків. Галерея «НОБЛЕСС», Сумська вул., 73.
Одеса. Галерея «НОБЛЕСС», Катерининська вул., 6;
Бутік «НОБЛЕСС», галерея «Сады Победы», 10 Квітня пл.
Дніпропетровськ. Галерея «НОБЛЕСС», Карла Маркса пр-т, 55.
Запоріжжя. Галерея «НОБЛЕСС», Леніна пр-т, 234.

Все поставлено на карты

«Для кредитора очень важно не перегрузить клиента, чтобы он мог обслуживать долг»

ПРЕДОСТЕРЕГАЕТ ЕЛЕНА ПОПОВА, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ДЕЛЬТА БАНКА

— Насколько успешным оказался этот год для сегмента рынка кредитных карт, в частности для вашего банка?

— У нас рост портфеля кредитных карт составил 62%, и на текущий год мы ставим аналогичные планы по темпам прироста, поскольку продукт пользуется высоким спросом.

— Многие потребители не видят смысла в использовании кредитной карты, поскольку у них уже есть овердрафт на зарплатной платежной карте. Что им на это можно возразить?

— Возражать клиенту я не буду — он лучше знает свои потребности. Но отмечу, что овердрафт по зарплатной карте и кредитная карта — два разных продукта, ориентированных на разные потребности. Овердрафт, как правило,— это короткий кредит, который должен закрываться в течение 30 дней за счет поступившей на карту зарплаты. И он все время платный — процент начисляется с первого дня использования средств. Кредитная карта, напротив, имеет более длительный характер использования. От клиента требуется ежемесячно погашать не более 5–10% взятых взаймы денег. Поэтому потребители могут комфортнее рассчитывать свои денежные потоки и вносить эти суммы. На кредитных картах есть приятные опции для клиентов, такие, например, как грейс-период, в который клиент может бесплатно пользоваться займом.

— Порой банки устанавливают бесплатный грейс-период на срок до 55 дней. На чем тогда зарабатывает кредитор?

— Банк, безусловно, получает прибыль даже от клиента, который укладывается в грейс-период, поскольку зарабатывает на других тарифах и операциях. Ведь если вы пользуетесь картой в POS-терминале, то она подпадает под грейс-период, а если снимаете наличные в банкомате, то платите банку комиссию. Плюс вы не всегда можете успеть погасить кредит во время грейс-периода, и вам начинают начисляться проценты. Либо же вы являетесь пользователем другого продукта этого же банка, на котором он имеет больший заработок.

— Каким в минувшем году был процент отказов в вашем банке при выдаче кредитных карт новым клиентам?

— Примерно 40–50%. Но если это знакомая нам аудитория, например обслуживающаяся в рамках зарплатного проекта на предприятии, то мы знаем, каковы доходы этих сотрудников, и отказов почти не бывает. В то же время если человек пришел к нам со стороны, то процент отказа довольно высок.

— Что повышает вероятность отказа в выдаче карты?

— Сначала мы проверяем клиентов на принадлежность к категории неблагонадежных заемщиков, формируемых бюро кредитных историй (сейчас мы сотрудничаем с Международным бюро кредитных историй). В связи с этим призываем клиентов своевременно решать вопросы с банком. Ведь занесение в список неплательщиков означает, что при попытке получить новый кредит человеку откажет любой банк. Задержки и просрочки могут быть у каждого клиента. Но если после задержки на 10–15 дней он рассчитался с банком, то его кредитная история считается нормальной. А если клиент долго не платил по кредиту, и с банком велись длительные баталии по погашению — это намного хуже. Подчеркну, что закрытый кредит и информация о том, что ты должник,— это разные вещи. Клиентам стоит почистить кредитную историю. Для этого надо погасить кредит или перевести его из «проблемного» в «срочный», то есть реструктуризовать.

ЕЛЕНА ПОПОВА

Родилась в Днепропетровске. В 1996 году окончила Киевский национальный экономический университет по специальности «Финансы и кредит». В последующем получила степень MBA в Киево-Могилянской бизнес-школе. Карьеру начала в 1995 году экономистом банка «Украина», где достигла позиции начальника отдела мониторинга рисков. В 1999 году перешла в Укрсоцбанк, где прошла путь от заведующей сектора учета и контроля дилинговых операций до заместителя начальника казначейства. В 2006 году начала работать в Дельта Банке заместителем председателя совета директоров, спустя год стала первым заместителем, а в 2008 году — главой совета директоров банка.

— Многие ли клиенты задерживают платежи по кредитным картам на срок свыше 90 дней?

— Если это наш прежний клиент, то процент минимален — 2–5%. Если же это незнакомый клиент, и это наше первое сотрудничество, то риски невозвратов традиционно выше — могут быть и до 10%.

— Вы передаете их коллекторам или отрабатываете сами?

— Задолженность до 90 дней мы стараемся отработать внутренними силами, своим коллекторским подразделением. И только в случае если нам не удается найти общий язык с клиентами, мы передаем их кредитные дела внешним коллекторам, в основном на комиссионной основе. Законодательство в ноябре 2010 года упростило продажу портфелей кредитной задолженности, но мы пока воздерживаемся от таких сделок. Наоборот, мы сами приобретали проблемные кредиты других банков.

— Если проранжировать все виды розничных займов, то каковы позиции у кредитных карт по доходности и рискам?

— Безусловно, доходность кредитных карт выше, чем у потребительских кредитов, как и уровень проблем. Это можно объяснить как ментальностью клиента, так и различной срочностью кредитов. Ведь срок потребительского займа ограничен, а кредитная карта — револьверная, поэтому определенный набор проблем может проявиться в более длительном временном периоде. Так что для кредитора очень важно не перегрузить клиента, чтобы он мог обслуживать долг.

— Какие тенденции развития сегмента кредитных карт вы прогнозируете в текущем году?

— Кредитные карты будут в числе самых интересных и популярных продуктов банков, работающих в розничном сегменте. Изменение списка игроков мы считаем маловероятным. Важно отметить, что клиенты пока еще часто пользуются кредитными картами как кэш-кредитами: обналичивают, а потом частями погашают. Думаю, в этом году ситуация кардинальным образом не изменится, но процент клиентов, отдающих себе отчет в том, что кредитная карта — это резерв ликвидности, будет расти. У граждан появится больше понимания, что кредитка позволяет оплачивать срочные траты — от незапланированной покупки до финансирования текущих потребностей в случае задержки выплаты зарплаты. Будем также рассчитывать на рост безналичных платежей, поскольку процент снятия средств в банкоматах остается высоким. В прошлом году из общего объема операций по нашим кредиткам на снятие наличных в банкоматах и кассах банков пришлось 89% сумм.

— Почему клиенты обналичивают кредитные карты, ведь в таком случае они платят высокую комиссию, около 3%?

— Клиенты часто используют кредитную карту для удовлетворения единичной потребности, нередко они не доверяют терминалам и безналичным платежам или же просто не знают, насколько это удобно. Поэтому банки популяризируют безналичные расчеты — совместно с платежными системами разыгрывают различные призы и поездки. У нас есть кэш-бэк — возврат клиенту 1% от суммы совершения платежа с помощью кредитной карты. С введением кэш-бэка уровень безналичных расчетов начал расти.

— После того как объем безналичных платежей превысит 50%, подобное стимулирование будет продолжено?

— На развитых рынках до сих пор есть программы с кэш-бэком, ведь это комфортная и приятная возможность для потребителя. Все зависит от политики конкретного банка и общей ситуации на рынке.

— Используют ли сейчас банки перекрестные продажи?

— Если клиент продолжительное время работает с банком и платит в срок, то ему предлагаются программы по снижению ставки, новые продукты. В целом можно сказать, что потребительский продукт — это знакомство банка с клиентом, а кредитная карта — продукт их длительных отношений. И если клиент перестает пользоваться картой, возникает вопрос, почему это произошло. Возможно, он предпочел другой банк по причине более интересных условий или не до конца понимает, как работает этот продукт, или замечает недостатки в обслуживании. В этом случае стоит позвонить клиенту и решить все спорные моменты.

— Ваш банк позиционируется как лидер в сегменте потребительского кредитования. Есть ли у вас цель стать одним из основных игроков и в сегменте кредитных карт?

— Для нас принципиально быть лидером рынка. Провести эмиссию просто, главное — добиться того, чтобы этим продуктом в дальнейшем пользовался клиент. До кризиса у нас был очень большой портфель платежных карт — осенью 2008 года он составлял 1,05 млн шт., но падение рынка скорректировало наши планы. В 2009–2010 годах мы делали ставку на целевые кредиты, и лишь в конце прошлого года снова стали активнее продавать кредитные карты. На начало нынешнего года из 875 тыс. наших карт, находящихся в обращении, около 716 тыс. были кредитными. И в течение 2012 года мы планируем привлечь еще 600–650 тыс. клиентов.

ЛИЦЕНЗІЯ НБУ № 225 ВД 11.10.2011

ЕНЕРГОБАНК

Показатели прайм-займа

«Если определять кредитный лимит, исходя из ежемесячного дохода, то он примерно 3 к 1, то есть при зарплате в 10 тыс. грн клиент может получить до 30 тыс. грн»

УТОЧНЯЕТ ЕЛЕНА МАЛИНСКАЯ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОБАНКА

АЛЕКСАНДР ЯПОВОЙ

ЕЛЕНА МАЛИНСКАЯ

Родилась в Киеве. В 1998 году окончила экономический факультет Киевского национального университета им. Шевченко. Начала карьеру в 1998 году в аудиторской фирме Arthur Andersen. С 2001 года работала в американском офисе компании. В украинской банковской системе начала работать в 2003 году с должности руководителя отдела внутреннего аудита ПроКредит Банка. С 2003 по 2006 год занимала посты финансового директора, члена правления, заместителя председателя правления ПроКредит Банка. С сентября 2006-го по 2009 год была заместителем председателя правления—финансовым директором Альфа-Банка (Украина). С марта 2010 года — председатель правления Энергобанка.

— Как бы вы охарактеризовали основных пользователей кредитных карт? Кто составляет вашу целевую аудиторию?

— В этом сегменте мы в основном ориентируемся на клиента категории «средний плюс». Это, как правило, люди, понимающие, что такое кредитная карта, как ее нужно использовать, имеющие определенные требования к этому продукту. Ими могут быть как клиенты, у которых уже есть кредитная карта в другом банке, так и довольно состоятельные люди, не испытывающие, в принципе, потребности в кредитных средствах — их привлекают удобные условия нашего продукта с длительным грейс-периодом.

— Повышает ли длительный грейс-период риски по карте?

— Грейс-период несущественно влияет на способность и желание заемщика полностью и своевременно рассчитываться по кредитным обязательствам — то есть на кредитоспособность клиента. По сути, грейс-период почти такой же длительности предлагают и другие банки, у нас он, правда, несколько больше. Наличие длительного — 55 дней — грейс-периода по нашим кредитным картам удобно для целевой аудитории, которую мы хотим привлечь и на которую ориентируемся. Это расширяет возможности клиентов и предоставляет им больше свободы. Такие клиенты также ценят, когда продукт имеет прозрачное ценообразование и фиксированные ставки.

— Каким образом вы определяете предельный лимит по кредитной карте и как можно получить максимально возможную сумму кредита?

— Мы используем скоринговые модели, как и большинство банков в этом бизнесе. В зависимости от результатов анализа мы определяем по каждому заемщику сумму его индивидуального максимального лимита. Очевидно, что сейчас приходится уделять внимание целому ряду косвенных критериев. Например, мы используем в качестве такого показателя благосостояния клиента наличие собственного автомобиля. Такому заемщику мы можем предоставить лимит по кредитной карте до 20% стоимости машины при условии, что она не старше трех лет и не находится в залоге по какому-либо другому кредиту. При этом мы ничего не оформляем в залог, по сути, это бланковый кредит. Если определять лимит, исходя из ежемесячного дохода, то он будет примерно 3 к 1, то есть при зарплате в 10 тыс. грн клиент вполне может рассчитывать на 30 тыс. грн. В любом случае банк проведет ряд кросс-чекинговых процедур: проверит платежеспособность, кредитную историю.

— Ощущение перманентного кризиса заставляет граждан быть более экономными и не увеличивать долги. Как сильно это сдерживает развитие рынка кредитных карт?

— Действительно, последние несколько лет граждане стали аккуратнее относиться к кредитам, но это вовсе не означает, что потребность в них отсутствует. Банки также внимательнее подходят к анализу благосостояния клиентов. Можно констатировать, что развитие кредитования в стране сдерживается за счет негативных макроэкономических прогнозов. При этом отмечу, что такая ситуация меньше всего сказывается на рынке «легких» беззалоговых кредитов и кредитных карт, за которыми — большое будущее, ведь пользование ими представляет собой наиболее цивилизованный способ многократных заимствований и не всегда влечет возникновение большой долговой нагрузки. Это не то же самое, что взять ипотеку на 30 лет, которую будет сложно выплачивать при сокращении доходов. Вы берете кредитную карту как продукт, который не вызовет у вас стесненного финансового положения. Это короткий по срокам заем, и банк способен оперативно реагировать на изменение финансового состояния клиента. В случае финансовых неурядиц мы можем применять различные меры, чтобы вновь вывести клиента на нормальный график погашения. Еще раз подчеркну, мы не идем с кредитной картой в массовый сегмент с любым уровнем персонального дохода, а обращаемся к категории «средний плюс». Например, у человека размещен в банке депозит, расторгнуть который было бы невыгодно, поскольку теряется очень привлекательный процентный доход, а свободных средств в данный момент нет. При этом у клиента есть желание отвезти девушку в Париж на день рождения. В таком случае ему пригодится наша кредитная карта: без залога депозита он может получить 20% от его суммы, а под его залог — взять до 90% от суммы вклада. Пожалуйста, платите за путевку в кредит и отдыхайте. А в течение 55 дней вы можете погасить этот кредит без оплаты процентов.

— Классические кредитные карты имеют невысокий лимит, вы же предлагаете недорогие займы на сумму до 100 тыс. грн при условии наличия депозита или автомобиля. Ваш банк пытается таким образом минимизировать потенциальные риски невозврата в ущерб доходности?

— Кредитная карта — это не совсем процентный продукт. Мы больше хотим зарабатывать на комиссии, мотивируя клиента оплачивать кредиткой товары или услуги в торговых сетях, в ресторанах, в интернете, при поездках. На этой комиссии банк зарабатывает. А сконцентрировавшись на состоятельных клиентах с доходом выше среднего, мы обезопасили себя в части погашения задолженности. Если бы банк вышел в низкий сегмент, ставка была бы выше, но и невозвраты — больше. Важно понимать, кто и как пользуется картой. В нашем случае почти 80% операций по кредитной карте — безналичные. Если вы идете в более низкий сегмент, то там совершенно другой профиль клиента, и зачастую кредитная карта нужна ему для снятия наличных.

— Каковы ваши годовые планы по эмиссии карт?

— К концу года объем портфеля кредитных карт должен составить около 50 млн грн — с учетом того, что средний кредит по карте на сегодня составляет порядка 30 тыс. грн. Мы планируем внедрить различные программы для клиентов, запустить кобрендинговые проекты, чтобы остаться в выбранном клиентском сегменте и обеспечить заявленный объем.

— Почему банки заинтересованы, чтобы клиент больше совершал безналичных платежей и меньше тратил на кобрендинговых и скидочных проектах?

— Это не совсем так. До кризиса было довольно много кобрендинговых проектов, сейчас их количество уменьшилось, но в этом году они будут снова появляться. Для комфорта нашего клиента мы идем в сегмент luxury, чтобы делать интересные партнерские проекты. И надо сказать, что наличие скидок и выгодных предложений стимулирует клиента тратить больше. Это также дополнительный канал продаж и возможность доступа к состоятельному клиенту. Мы даже можем пойти на уступки — обеспечить бесплатный выпуск карты или установить минимальную комиссию на первоначальном этапе.

— Сколько, по вашему мнению, у клиента должно быть кредитных карт, чтобы он чувствовал себя комфортно, но при этом не попадал в зону риска неплатежей?

— Это зависит от финансовой культуры заемщика и его психологии. Я бы не пользовалась несколькими кредитками, потому что контролировать, где, когда и какой картой ты рассчитался, где какая задолженность, когда и сколько надо платить, для меня было бы неудобно. Хотя в этом случае помогает сервис SMS-уведомлений, сопровождающий все расчеты заемщика и предупреждающий о сроках окончания льготного периода. Но дело не в количестве кредитных карт, а в платежеспособности клиента и правильном расчете собственного риска. Главное, чтобы ему было удобно. Если заемщик финансово грамотен и в состоянии четко контролировать свои расходы, то почему бы ему не использовать несколько кредитных карт?

— Ожидается ли ужесточение борьбы за клиента в этом году?

— Борьба за клиента будет всегда, но при этом уровень процентных ставок останется высоким. Банки стремятся консолидировать балансы и готовятся к более амбициозным планам на 2013 год. Кроме усовершенствования и инновационного развития уже существующих направлений и продуктов, кредитно-финансовые учреждения вряд ли изобретут что-то новое. Акцент будет на технологичность, качество обслуживания, минимизацию затрат, понятные для клиента сервисы интернет-банкинга.

— Какие каналы продаж вы намерены задействовать, чтобы найти новых клиентов?

— Мы уверены, что четкая формулировка планов для каждого сотрудника — например, открыть семь карт в неделю — является залогом получения реального результата. Мы предлагаем наши продукты и новым, и существующим клиентам банка, у нас есть корпоративные клиенты, которым к уже внедренным зарплатным мы вскоре предложим и другие совместные проекты. Таким образом, сотрудники этих компаний станут пользователями наших кредитных карт. Кроме того, в качестве вспомогательных инструментов мы задействуем рекламу, PR-поддержку, кобрендинг. Ну, и главный бенефит — это рекомендации наших клиентов.

ЛЦЕНЗІЯ НБУ № 46 ВД 20.10.2011

Пластиковый мир

Рынок платежных карт в прошлом году впервые с начала экономического кризиса показал стабильный рост. По данным НБУ, количество эмитированных карт увеличилось почти на четверть — с 46,37 млн до 57,89 млн шт. При этом происходили и качественные изменения, вызванные ставкой банков на работу с так называемыми активными пользователями — теми, кто регулярно пользуется платежными картами. В результате за год их численность снизилась с почти 40 млн до 35,2 млн человек

МАРИЯ МИНСКАЯ

PHL

ГРАЖДАНЕ ВСЕ ЕЩЕ ПРЕДПОЧИТАЮТ НАЛИЧНЫЕ, НО БАНКИРЫ ПРИЛАГАЮТ НЕМАЛО УСИЛИЙ ДЛЯ ПОПУЛЯРИЗАЦИИ БЕЗНАЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Стагнация на рынке платежных карт в предыдущие годы была вызвана политикой банков по сворачиванию их выпуска, закрытием зарплатных карт сокращенных сотрудников, а также увеличением количества неактивных пользователей. По словам председателя правления Украинского процессингового центра (UPC) Антона Романчука, абсолютный минимум по числу карт в банках—клиентах UPC был достигнут в марте прошлого года. Впрочем, более важным показателем является не общий объем эмиссии карт, а количество активных платежных инструментов — тех, по которым в течение года произведена хотя бы одна операция. А таких карт уже в прошлом году было зафиксировано почти на 19% больше, чем годом ранее.

Лидером по общему количеству выпущенных карт по итогам 2011 года является ПриватБанк — 33,88 млн шт. (из них 18,16 млн активных). На последующих местах расположились Райффайзен Банк Аваль (3,69 млн и 2,89 млн соответственно) и Ощадбанк (2,25 млн и 2,01 млн). Активнее всего в прошлом году выпускал новые карты опять же ПриватБанк (9,2 млн шт.). С заметным отставанием от него завершили год Дельта Банк (594 тыс. шт.) и Райффайзен Банк Аваль (532 тыс. шт.). ПриватБанк победил также в номинации «зарплатные проекты» недавно завершившегося рейтинга «50 ведущих банков Украины». При определении итогового места оценивались, в частности, такие показатели, как минимально необходимый размер фонда оплаты труда предприятия для открытия зарплатного проекта, комиссии при снятии наличных в собственных банкоматах банка, в сети банков-партнеров и в чужих банкоматах, возможность автоматического овердрафта, процентная ставка и максимальный размер овердрафта, а также целый ряд других показателей.

КАРТИНА РЫНКА

Как и раньше, большая часть карт, находящихся в обращении,— это карты с магнитной полосой (91,9%). На долю «гибридных» продуктов (с магнитной полосой и чипом) приходится менее 2%, на чиповые — 3,4%. При этом отмечен резкий рост количества специальных пластиковых карт, предназначенных только для расчетов в сети интернет. По информации Нацбанка, численность таких платежных инструментов в 2011 году возросла более чем в 7,5 раза: по состоянию на 1 января 2012 года банками выпущено 987 тыс. интернет-карт (менее 2% от общего количества платежных карт), в то время как на начало 2011-го их насчитывалось 129 тыс. (0,3%). Причина резкого роста спроса заключается в том, что граждане опасаются мошенничества в интернете, а виртуальная карта является способом минимизировать риски. По оценкам Ассоциации участников электронного бизнеса, в 2011 году объем интернет-покупок в Украине увеличился более чем на 30% и в денежном отношении превысил 1,5 млрд евро.

В 2011 году отмечен рост предложений неперсонализированных пластиковых карт: в частности, их предлагают ПриватБанк, Креди Агриколь Банк, Индустриалбанк, Укринбанк. «Карта выдается клиенту при открытии карточного счета, необходимости повторно посещать банк, чтобы получить карту, нет»,— рассказывает начальник управления развития розничного бизнеса Индустриалбанка Сергей Писаренко. Новый продукт, как правило, востребован клиентами, которым необходимо срочно получить карту, например в связи с командировкой. Банки предлагают их также в рамках кобренд-проектов, при срочной выдаче потребительских кредитов, а также в рамках депозитных продуктов (карты для начисления процентов по вкладу).

Еще одной тенденций прошлого года стал отказ некоторых банков от выпуска бюджетных карт Visa Electron и Maestro. «По данным на III квартал 2011 года в сравнении с аналогичным периодом 2010-го количество карт Visa Electron в общем портфеле украинских банков уменьшилось на 6%»,— отмечает руководитель украинского представительства Visa Светлана Георбелидзе. В прошлом году от выпуска таких карт отказались, например, в ПУМБ. «Visa Electron как карта самого бюджетного уровня ограничена в приеме к оплате в торговой сети и интернете»,— объясняет начальник отдела департамента альтернативных каналов и поддержки продаж УкрСиббанка Наталия Кузьмич. УкрСиббанк, например, не эмитирует карты Visa Electron с 2009 года. Но большинство банков пока не готовы полностью отказаться от бюджетного продукта. «Стоимость карты и ее функциональность являются весомым аргументом для корпоративных и МСБ-клиентов при открытии зарплатных проектов»,— объясняет руководитель проекта отдела карточного бизнеса ОТП Банка Екатерина Аршинникова. А именно зарплатные проекты — основной поставщик клиентов для банков. Исследование GfK, проведенное в IV квартале 2011 года, показало, что 70% карточек всех украинских банков выпущены с подачи предприятий. Только 18% владельцев карт стали их держателями по собственной инициативе. Больше всего карточек по запросам

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ЗАРПЛАТНЫЕ ПРОЕКТЫ»

- ПРИВАТБАНК
- УКРСИББАНК
- УКРСОЦБАНК
- ОЩАДБАНК
- «КИЕВСКАЯ РУСЬ»
- «НАДРА»
- ПУМБ
- ОТП БАНК
- АЛЬФА-БАНК
- УКРЭКСИМБАНК

ИСТОЧНИК: РЕЙТИНГ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ».

работодателей оформили клиенты УкрСиббанка (около 67%) и Райффайзен Банка Аваль (58%). У ПриватБанка этот показатель находится на уровне 41%.

Очевидно, в этом году банки продолжат сворачивать выпуск карт эконом-класса: уже сейчас некоторые работодатели отдают предпочтение зарплатным картам уровня Classic/Standart. «Киевстар», например, в 2011 году заказал для своих сотрудников по две зарплатные карты — Visa и MasterCard — уровня не ниже Classic/Standart. Кроме того, в прошлом году появилась альтернатива картам эконом-класса — MasterCard Debit. «По этой карте платежная система MasterCard установила низкий интерчейндж, что позволяет банкам снижать комиссию за выдачу наличных по этой карте в чужой банкоматной сети»,— поясняет зампред правления Укрэксимбанка Светлана Монастырская. Банкиры надеются, что в будущем новый продукт позволит сэкономить на установке банкоматов. «Развитие банкоматной сети требует значительных капиталовложений, но в этом попросту не будет необходимости: клиенты смогут бесплатно снимать наличные в банкомате любого банка»,— считает заместитель директора департамента розничных продуктов ВТБ Банка Владимир Буданов.

Впрочем, параллельно со снижением числа карт эконом-класса количество банкоматов увеличилось на 2,8 тыс. (+9,4%). Устройства устанавливались в основном под новых привлеченных корпоративных клиентов, например, рядом с центральными офисами компаний. В целом же банки в прошлом году занимались оптимизацией сети. «Если показатели работы банкомата нас не устраивали, мы перемещали его на новое место, где, по нашим оценкам, он обеспечит более высокую прибыль»,— рассказывает начальник управления массового рынка Укрсоцбанка Любовь Сыроватская. Активно проходила и замена старых банкоматов на новые. «Мы расширяем функциональность банкоматов, чтобы увеличить объемы комиссионных доходов и предложить клиентам дополнительные удобные варианты дистанционного обслуживания»,— отмечает Светлана Монастырская.

ТОП-30 БАНКОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ СОБСТВЕННЫХ БАНКОМАТОВ*

№	НАИМЕНОВАНИЕ БАНКА	КОЛИЧЕСТВО БАНКОМАТОВ
1	ПРИВАТБАНК	7504
2	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	2 915
3	УКРСИББАНК	1625
4	ПРОМИНВЕСТБАНК	1388
5	«НАДРА»	1360
6	ОЩАДБАНК	1241
7	УКРСОЦБАНК	1136
8	ПУМБ	883
9	УКРЭКСИМБАНК	773
10	БРОКБИЗНЕСБАНК	711
11	УКРГАЗБАНК	582
12	«ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»	461
13	КРЕДИТПРОМБАНК	434
14	ВТБ БАНК	416
15	БАНК ФОРУМ	372
16	КРЕДОБАНК	338
17	ПРАВЭКС-БАНК	330
18	«ХРЕЩАТИК»	314
19	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	306
20	ВИЭЙБИ БАНК	273
21	АЛЬФА-БАНК	270
22	ИНДУСТРИАЛБАНК	173
23	ОТП БАНК	165
24	«ДОЧЕРНИЙ БАНК СБЕРБАНКА РОССИИ»	154
25	БАНК КРЕДИТ ДНЕПР	126
26	ЭРСТЕ БАНК	120
27	ДЕЛЬТА БАНК	113
28	«КИЕВСКАЯ РУСЬ»	102
29	УКРИНБАНК	100
30	МЕГАБАНК	96

ИСТОЧНИК: РЕЙТИНГ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»
* ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 ЯНВАРЯ 2012 ГОДА

АКТИВНАЯ ПОЗИЦИЯ

Несколько неожиданным для рынка стало резкое (почти на 12%) сокращение количества держателей «пластика» — с 40 млн до 35,2 млн. Банкиры отмечают, что в прошлом году их усилия были в основном направлены на активных пользователей. В первую очередь это касается безналичных платежей. По данным Нацбанка, в прошлом году граждане совершили более 870 млн различных операций с платежными картами. Сумма операций достигла 570 млрд грн. Лидирующие позиции по-прежнему занимают операции по снятию наличных: за год украинцы сняли с карточек более 530 млрд грн (600 млн операций). При этом доля расчетов в торговых сетях постепенно увеличивается: в 2007 году 90% всех операций с пластиковыми картами приходилась на снятие наличных, в 2009 году — 87%, в 2010 году — 82,5%, а в 2011-м — уже 75,5%.

Банкиры прилагают немало усилий для популяризации безналичных платежей. В 2011 году, например, финучреждения установили более 14 тыс. POS-терминалов: прирост за год составил 17,6%. Причем пик активности пришелся на IV квартал: торговцы стремились установить оборудование, выполняя постановление Кабмина №878, предписывающее всем торговым точкам (кроме СПД) в городах с численностью населения от 25 тыс. человек обеспечить с 1 января 2012 года возможность оплаты покупки товаров с помощью карт. Чтобы стимулировать потребителей расплачиваться «пластиком», в прошлом году банки совместно с международными платежными системами активно проводили различные акции среди оплативших покупку через POS-терминал. Все больше банков предлагают услугу cash-back — возврат части потраченных в торговой сети средств клиенту. В начале 2012-го эту услугу внедрили Дельта Банк, БМ Банк, ПроКредит Банк, Астра Банк, ЭРДЭ Банк, ПриватБанк, АктаБанк, ВТБ Банк.

По подсчетам Visa, сегодня соотношение оборота в торгово-сервисных сетях к общему обороту по картам в Украине составляет 7,2%. По сравнению с 2010 годом этот показатель увеличился на 25%. «Мы отмечаем рост количества и объемов платежей, но он еще значительно ниже, чем в развитых экономиках, где уровень использования карт для совершения безналичных операций достигает 80%. К слову, в Белоруссии данный показатель составляет почти 15%»,— говорит Светлана Георбелидзе.

Еще один способ популяризации безналичных платежей — кобрендинговые проекты. В этом случае платежный инструмент выполняет, как правило, функции платежной, кредитной и дисконтной карт. ОТП Банк, например, в прошлом году запустил совместный проект с сетью ресторанов «Козырная карта» и компанией Quintessentially, предоставляющей круглосуточный консьерж-сервис. Среди участников кобрендинговых программ украинских банков — торгово-развлекательные центры, автозаправочные станции, фитнес-клубы, рестораны, кинотеатры, авиаперевозчики, операторы мобильной связи, салоны красоты. Несмотря на то что кобрендинговые карты, как правило, дороже классических (стоимость годового обслуживания может быть даже в два раза выше), а требования к платежеспособности клиента жестче (например, неснижаемый остаток на карте), они набирают все большую популярность.

Кроме того, в прошлом году банки активно развивали мультибрендовые проекты — одновременное сотрудничество с несколькими партнерами. Укринбанк, например, начал совместный проект с дисконтным клубом «Счастливая карта». А Укрсоцбанк запустил программу лояльности, основанную на мультибрендинговой схеме сотрудничества между партнерами. «U-card объединяет все программы лояльности предприятий в единую партнерскую бонусную программу. При этом мы отбирали сети из разных сегментов рынка, избегая пересечений интересов их участников, поскольку им невыгодно конкурировать между собой в одной программе»,— рассказывает Любовь Сыроватская. Целый набор услуг с дисконтом получают и клиенты премиум-сегмента: в прошлом году банки продолжили присоединяться к программе MasterCard — MasterCard Selective. VIP-клиенты получают спецскидки и бонусы от компаний—партнеров MasterCard как в Украине, так и за ее пределами, а также могут пользоваться услугами консьерж-сервиса.

В 2011 году банки делали акцент и на расширении перечня премиальных карточных продуктов. Как правило, такие карты обеспечивают их держателям более высокий уровень услуг, соответственно, помогают банку усилить лояльность существующих клиентов, а также привлечь новых. Кроме того, клиенты премиум-сегмента, как правило, пользуются большим количеством банковских продуктов, чаще используют карты для оплаты товаров и услуг, в том числе во время путешествий за границей, а потому являются более привлекательными клиентами для банков. Согласно исследованию Visa, проведенному в 2010 году, только 35% клиентов сегмента affluent («богатый») являются держателями премиальных карт, 54% — держатели карт более низкого класса, а 11% не имеют ни одной платежной карты.

ПО БОЛЬШОМУ СЧЕТУ

В 2012 году деятельность банкиров в сегменте пластиковых карт будет концентрироваться в двух направлениях. Первое — увеличение комиссионных доходов. Только за январь, например, средние расходы по выпуску и обслуживанию массовых платежных карт (Maestro и Visa Electron) выросли почти на 9%. Причем еще в прошлом году Антимонопольный комитет обязал международные системы Visa и MasterCard снизить стоимость услуг платежной системы для украинских банков. Visa упростила структуру тарифов, что привело к общему снижению цен для большинства банков, а MasterCard в два раза уменьшила стоимость лицензий и плату за карту Maestro. Но конечные потребители так и не почувствовали этого снижения. «Мы даже незначительно повысили комиссию за выдачу наличных в чужих банкоматах,— признается Светлана Монастырская.— Это один из способов стимулировать клиентов к более активному использованию платежных карт для расчетов в торгово-сервисной сети».

Кроме того, ряд мер будет направлен на перевод действующих клиентов на комплексное обслуживание. «Уже сейчас даже в рамках зарплатных проектов мы предлагаем сотрудникам не только платежную карту, а, по сути, пакет услуг — саму карту с возможностью получения лимита овердрафта, подключение к системе интернет-банкинга, льготные условия по другим видам кредитования, таким как кредитная карта, кэш-кредиты»,— перечисляет директор департамента продуктов физических лиц Альфа-банка Екатерина Винницкая. Правда, пакетные предложения подразумевают регулярную плату за обслуживание.

Второе приоритетное для банков направление — дальнейшая разработка и продвижение технологических новинок. В первую очередь это касается чиповых и бесконтактных пластиковых карт. И хотя эмиссия карт с чипом в Украине началась больше 10 лет назад, массового распространения они так и не получили. По данным Нацбанка, по итогам 2011 года доля карточек с чипом в общем объеме эмиссии украинских банков составляла 3,4%. Причем в прошлом году их количество даже немного уменьшилось (на 48 тыс. шт., или на 3,9%). Выпуск бесконтактных карт-стикеров PayPass в прошлом году начал ПриватБанк. О готовности последовать его примеру в 2012 году заявили в Райффайзен Банке Аваль и Укрэксимбанке.

Особое внимание в 2012 году банкиры также будут уделять так называемым нишевым продуктам. В первую очередь это касается футбольной тематики — такие карты уже появились в прошлом году. Примером нишевого продукта является проект ВиЭйБи Банка, выдавшего более 1700 электронных карт, совмещающих в себе обычный студенческий билет и банковскую карту. Есть подобная программа и у ОТП Банка («Мани на кармане»), рассчитанная на молодых людей в возрасте от 16 до 28 лет. А, например, банк «Хрещатик» в этом году намерен запустить нишевый продукт, связанный с проектом выдачи жителям столицы социальных карт.

Богатые тоже платят

Сегмент индивидуального банковского обслуживания состоятельных граждан демонстрирует постоянный рост. Финансисты заинтересованы в привлечении VIP-клиентов, так как данная категория потребителей услуг пострадала от кризиса меньше остальных и традиционно составляет весомую часть в общей структуре доходов банков. Клиенты, как и прежде, предпочитают пользоваться стандартным набором услуг, но участники рынка намерены изменить сложившуюся ситуацию за счет активного предложения новых инструментов управления средствами.

ЕЛЕНА ГУБАРЬ

АЛЕКСАНДР ЯЛОВОЙ

БАНКИ ПЫТАЮТСЯ СОЗДАТЬ «ВИПАМ» РЕЖИМ НАИБОЛЬШЕГО БЛАГОПРИЯТСТВОВАНИЯ, ТАК КАК ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ В РАМКАХ ОБСЛУЖИВАНИЯ ОДНОГО СОСТОЯТЕЛЬНОГО КЛИЕНТА В СРЕДНЕМ СОРАЗМЕРНО ДОХОДУ ОТ 200 «ПРОСТЫХ» ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Состоятельные граждане все еще не испытывают особенного доверия к отечественной банковской системе. По данным исследования сегмента private banking, проводившегося в 2008–2010 годах консалтинговой компанией KPMG, всего 32% VIP-клиентов хранят свои сбережения в украинских банках — остальные предпочитают выводить их за рубеж. Тем не менее капиталы состоятельных вкладчиков постепенно растут — с начала финансового кризиса их доля в активах банков увеличилась с 3,2% до 5,5%. «Хотя в практике зарубежных стран нормальное соотношение розничных активов и средств состоятельных клиентов составляет 60% к 40%»,— отмечает советник главы совета директоров Дельта Банка Максим Шахалов.

Главное отличие private banking от других направлений заключается в том, что потребитель услуг получает индивидуального менеджера, который, как правило, доступен в любое время суток. «В рамках private banking клиента сопровождает персональный банкир, исполняющий распоряжения клиента 7 дней в неделю 24 часа в сутки, в какой бы стране мира он ни находился. Взаимодействуя с различными службами учреждения, личный менеджер занимается всеми финансовыми вопросами клиента и членов его семьи»,— говорит директор департамента приватного бизнеса ВиЭйБи Банка Ольга Щербина.

Банки также готовы взять на себя практически любые нефинансовые проблемы VIP-клиентов. Перечень услуг, которые предоставляются в рамках консьерж-сервиса, практически не ограничен: бронирование билетов, заказ столиков в ресторанах и номеров в отелях, пригласительные на закрытые мероприятия, заказ автомобиля или чартерного рейса, организация деловой встречи или выбор подарка, подбор личного тренера или диетолога и многое другое. «Любое желание клиента (естественно, выполнимое) будет исполнено, при этом будет предложено несколько вариантов. Среди неординарных запросов были и заказ полета в космос, и организация африканского сафари, и доставка грудного молока в другую страну»,— рассказывает госпожа Щербина.

КРИТЕРИИ ДОСТАТКА

Для рейтингования сегмента private banking в исследовании «50 ведущих банков Украины» учитывалось количество отделений, в которых банк предлагает данную услугу; наличие в них отдельного входа для VIP-клиентов; максимальный уровень платежной карты, эмитируемой учреждением; количество депозитариев и наличие собственного консьерж-сервиса. Кроме того, немаловажным фактором являлось, предлагает ли банк инвестиционные решения дополнительных консультационных услуг (налоговые и юридические консультации); имеет ли предложения по проведению операций с драгоценными металлами и монетами; сколько у украинского кредитного учреждения банков—партнеров по этой услуге в других странах.

Первое место в рейтинге занял Альфа-банк, имеющий восемь специализированных отделений и предлагающий максимальный, по украинским меркам, комплекс услуг. ВТБ Банк, получивший почти такую же оценку за тот же комплекс предложений, оказался на втором месте лишь потому, что имеет на одно специализированное отделение меньше. УкрСиббанк, имеющий большую историю развития private banking, получил третье место, так как не работает с драгметаллами и не получил баллов за эту услугу, хотя и располагает наибольшим количеством банков-партнеров (47). Вся тройка лидеров и ПриватБанк, получивший четвертое место, выдают клиентам карты Visa Infinite. Такой же уровень карт предлагает узкому кругу Брокбизнесбанк (десятое место). Максимальный уровень карт, эмитированных остальными лидерами рейтинга,— Platinum. Из учреждений, не вошедших в первую десятку, Infinite могут предложить Укрсоцбанк, «Хрещатик», Диамантбанк, АктаБанк, Укргазбанк, Банк Кредит Днепр. Укринбанк сообщил о выдаче элитных карт AmEx Centurion. Следует отметить, что о предоставлении услуг private banking в анкетировании заявили 39 кредитных учреждений, хотя сами банкиры признают, что в Украине не существует классического предложения швейцарского сервиса. «Большинство банков, заявляющих о private banking, предлагают в лучшем случае VIP-banking»,— поясняет председатель правления ВТБ Банка Вадим Пушкарев.

При этом банкиры уверены, что потенциал рынка VIP-клиентов практически неограничен, а показатели эффективности этого бизнеса намного превышают доходность розничного обслуживания физических лиц. «Украина имеет существенный потенциал для развития данного бизнеса. Далеко не все состоятельные украинские клиенты обслуживаются в private banking. По исследованиям международных компаний, Украина входит в топ-5 стран с наибольшим приростом миллионеров. Классическая модель обслуживания физических лиц в кредитных учреждениях в странах с

>>

Passion for Personalization

Ermenegildo Zegna

Su Misura

Руки – досконалий інструмент для здійснення мрій

Перед тим, як ви вперше відчуєте піджак Made to Measure на своїх плечах, не менше ніж 500 турботливих, вмілих рук попрацюють над ним задля незрівнянно майстерного результату, що відрізняє традиції Zegna протягом понад століття. Наша пристрасть до індивідуалізації — це наше зобов'язання надати довершено скроєний одяг, що створений спеціально під ваші персональні потреби. Це зобов'язання починається з вибору найшляхетнішого натурального волокна, ретельного виготовлення преміальних тканин Zegna та найприскіпливішого підходу щодо вибору крою та стилю, який найбільш точно характеризує вашу особистість. Не має значення, йдеться про один костюм чи про цілий гардероб, унікальною особливістю Su Misura є вимогливість до досконалого крою, щоб задовольнити ваші потреби і перевищити ваші бажання.

КИЇВ вул. Володимирська, 20/1А, 044 238 64 34 - ДНІПРОПЕТРОВСЬК пр-т К.Маркса 53-А, 056 238 88 83 - ОДЕСА вул. Рішельєвська, 17 048 711 74 24 ZEGNA.com

*Пристрасть до Персоналізації

развитой экономикой ярко демонстрирует важность таких клиентов для банков»,— считает начальник управления private banking ОТП Банка Елена Колосветова.

По мнению консультантов KPMG, рынок private banking в Украине пока нельзя назвать очень плотным. Его лидером по объему привлеченных средств клиентов является УкрСиббанк (25%), остальные крупные игроки: ПриватБанк — 23%, Альфа-банк — 16%, ОТП Банк — 11%, Райффайзен Банк Аваль — 9%, Укрсоцбанк — 5%, ВТБ Банк — 5%, «Дочерний банк Сбербанка России» — 4% и ВиЭйБи Банк — 2%.

Среди клиентов, пользующихся услугой private banking сегодня, 44% — собственники бизнеса, 32% — топ-менеджмент, 15% — чиновники и 9% — знаменитости. В основном это люди старшего возраста. «Потребитель услуги private banking — женатый мужчина в возрасте 40–55 лет, собственник бизнеса или топ-менеджер. Много путешествует сам и с семьей. Требовательный, целеустремленный, умеющий ценить время и качество обслуживания. Владеет личным имуществом — один-два автомобиля, коттедж или трех-, пятикомнатная квартира. Его хобби: неравнодушен к автомобилям, футболу и рыбалке. Посещает культурные и светские мероприятия, всегда в курсе последних событий в Украине и мире»,— рассказывает начальник управления развития private banking Укрсоцбанка Елена Макаренко. Тем не менее среди них встречаются и люди, имеющие другой статус. «Как правило, у нас обслуживаются семьями, поэтому в числе клиентов private banking есть домохозяйки и студенты. Однако чаще всего это топ-менеджеры крупных компаний, владельцы бизнеса, предприниматели, политики и ученые. Есть также телеведущие и другие публичные люди»,— говорит госпожа Колосветова.

Основной проблемой VIP-обслуживания является отсутствие четких стандартов. Фактически клиентом private banking может стать даже человек со средним достатком — некоторые учреждения готовы взять на обслуживание людей с годовым доходом от $10 тыс. Однако им все же придется разместить на банковском счету не менее $100 тыс. При этом «входной порог» у каждого банка свой. «Мы выбрали для себя европейскую модель, когда за основу берется такой показатель, как активы в управлении. Сейчас, чтобы стать клиентом „А-Клуба“, их минимальная сумма должна составлять $100 тыс. в эквиваленте,— поясняет директор департамента персональных решений Альфа-банка Людмила Сергиенко.— Помимо этого, мы также учитываем нефинансовую составляющую, например социальный статус клиента». Управляющий отделением private banking «Дочернего банка Сбербанка России» Роман Матвиенко сообщил, что учреждение берет на обслуживание физическое лицо со средствами в 4 млн грн.

В ВиЭйБи Банке добавляют, что эффективную стратегию управления средствами можно выстроить, лишь оперируя минимум $500 тыс. активов. «Особенности направления private banking предполагают управление капиталом всей семьи клиента, поэтому рассматриваются суммарные активы в рамках индивидуальной клиентской стратегии. Среди наших клиентов есть такие, стратегии которых составляют более $5 млн»,— уточняет Ольга Щербина.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «PRIVATE BANKING»

- АЛЬФА-БАНК
- ВТБ БАНК
- УКРСИББАНК
- ПРИВАТБАНК
- ОТП БАНК
- «ДОЧЕРНИЙ БАНК СБЕРБАНКА РОССИИ»
- ВИЭЙБИ БАНК
- ПРАВЭКС-БАНК
- РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ
- БРОКБИЗНЕСБАНК

ИСТОЧНИК: РЕЙТИНГ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ».

ЛЮБОЙ КАПРИЗ

Банкиры помогают своим уважаемым VIP-клиентам решать любые финансовые вопросы как в Украине, так и за ее пределами. Специфика украинского рынка private banking проявляется еще и в том, что клиентам, как правило, достаточно стандартных банковских услуг: открытия и ведения частных счетов, обслуживания премиальных платежных карт, предоставления в аренду банковских сейфов, операций на фондовом рынке, услуг интернет-банкинга и страхования. Это связано с тем, что направление VIP-обслуживания развивается исключительно на основе розничного бизнеса, и большая часть клиентов private banking приходят из ритейла. Наиболее же востребованными услугами являются депозиты и текущие счета, валютообменные операции, работа с драгоценными металлами и обслуживание премиальных карт.

Потребители услуги private banking редко обращаются за кредитами. «Доля кредитов во всех продуктах, которыми пользуются состоятельные клиенты, ничтожно мала»,— отмечает помощник председателя правления, руководитель бизнеса private banking УкрСиббанка Алексей Александров. Услуги консьерж-сервиса, как правило, предоставляются партнером банка на аутсорсинге. «„А-Клуб“ предоставляет услуги консьерж-сервиса совместно с компанией Smart Line. При оформлении премиальной платежной карты клиент автоматически получает доступ к данной услуге. Личный консьерж возьмет на себя все домашние заботы клиента, организует деловую или туристическую поездку в любую точку мира, предложит посетить закрытые мероприятия»,— поясняет госпожа Сергиенко. «Весь нефинансовый сервис, поскольку он не является для нас профильным, мы предоставляем в рамках открытой архитектуры через наших партнеров — это ведущая международная компания по консьерж-сервису Quintessentially. При этом предложение для клиентов включает как стандартные сервисные пакеты компании Quintessentially, так и пакет эксклюзивных предложений, разработанный специально для наших клиентов»,— говорит госпожа Щербина. Кроме классических финансовых инвестиций, банкиры предлагают своим клиентам вкладывать средства в нестандартные активы: произведения искусства, яхты и самолеты.

VIP-КЛИЕНТЫ ПОДТВЕРЖДАЮТ ПРИНЦИП ПАРЕТО

Заинтересованность банков в привлечении состоятельных людей понятна — один такой клиент обеспечивает доходность на уровне 200 розничных. «Из-за узкого круга клиентов намного легче осуществлять оперативный контроль над значительным объемом средств и оперативно реагировать на изменения. Вторая причина, безусловно,— доходность. Одна операция на 1 млн грн значительно менее затратная, чем 1000 операций по 1000 грн, а доход от нее точно такой же. При этом банк имеет возможность предлагать таким клиентам продукты, себестоимость которых также высока, но они приносят большую доходность, чем обычные массовые продукты. Это инвестиционные решения, нефинансовые услуги, суперпремиальные карты»,— рассказывает госпожа Макаренко. Банкиры отказываются называть годовой доход, которые они получают от обслуживания таких серьезных клиентов. Однако несмотря на то, что VIP-клиенты составляют меньше 1% общей клиентской базы, именно они приносят в банки 35% всех вкладов.

Участники рынка признают, что обслуживание VIP-клиентов требует гораздо больших усилий, чем работа с розничным сектором, однако они оправдываются. «Банку выгоднее концентрироваться на обслуживании относительно небольшого числа крупных вкладчиков, которые генерируют большую доходность учреждению, чем обслуживание потока розничных клиентов, предоставление сервиса которым требует значительных капитальных, трудовых, операционных затрат и больших человеческих ресурсов. Это тот случай, когда срабатывает принцип Парето 20/80 (20% усилий дают 80% результата),— отмечает председатель правления Энергобанка Елена Малинская.— Обслуживание клиентов премиального сегмента также требует значительных ресурсов, но традиционно банки часть сервиса отдают на аутсорсинг проверенным надежным и узкоспециализированным партнерам, которые выступают экспертами на стороне интересов клиента, например программы консьерж-сервиса. В этом сегменте количество переходит в качество».

По словам Елены Колосветовой, все зависит от того, какими продуктами пользуется клиент: «Некоторые клиенты могут генерировать существенный комиссионный доход, пользуясь, например, РКО. Другие размещают в банке большие объемы средств, и здесь уже все зависит от эффективности размещения привлеченных средств учреждением. Некоторые вкладывают средства в инвестиционные фонды». OTP Group, которая обслуживает 25 тыс. клиентов private banking, получает доход от этого направления в размере 200 млн евро в год. Ведущие банки рассчитывают бизнес с учетом того, что каждый клиент должен приносить доход в $1 тыс., говорит господин Шахалов.

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Неопределенная экономическая ситуация в Украине в прошлом году изменила предпочтения солидных клиентов, которые начали активнее инвестировать в инструменты с фиксированной доходностью, такие как депозиты и еврооблигации. «После финансового кризиса клиенты стали более осторожны, вследствие чего мы отмечаем особую востребованность консервативных клиентских стратегий. Большинство из них в своих ожиданиях ориентируются уже не только на высокую доходность, но и на сохранность капитала»,— подчеркивает Ольга Щербина.

В части личных поездок или проведения досуга поведение и предпочтения обеспеченных клиентов практически не претерпели изменений, отмечают банкиры. В целом они становятся все более внимательными и требовательными к условиям продуктов. Значительная часть клиентов размещает свои краткосрочные средства в иностранных валютах, тогда как в первой половине прошлого года постепенно увеличивался срок размещения, и средства конвертировались в более выгодную гривну.

По словам госпожи Щербины, сейчас для многих состоятельных клиентов альтернативным решением стали инвестиции в произведения искусства, вследствие чего активизировался спрос на услугу арт-банкинга. Кроме того, в Украине клиенты стремятся хеджировать риски за счет коротких деривативных решений, позволяющих зарабатывать как на растущем, так и на падающем рынке.

В ряде банков чаще говорят о планах по расширению сетей VIP-отделений. Любопытно, что для этого они выбирают не только областные центры, но и города с развитым корпоративным бизнесом — Хмельницкий, Симферополь, Запорожье. Благодаря этому ожидается, что в ближайшие три года рост рынка составит примерно 5–7%, хотя некоторые игроки рассчитывают на прирост в размере даже 15%. Основным тормозом развития является все еще низкое доверие к украинской банковской системе и национальной валюте, что заставляет состоятельных клиентов хранить свои средства за рубежом.

В то же время банкиры ожидают увеличения количества игроков на рынке private banking. Одной из главных причин такого стремления является то, что состоятельные клиенты практически не пострадали от финансового кризиса — в отличие от розничных, чья платежеспособность существенно снизилась. «Все больше банков декларируют наличие у себя услуги private banking, открывают специализированные офисы и формируют линейку премиальных банковских продуктов. Развивается также кооперация украинских банков, работающих в премиальном сегменте клиентов, с иностранными кредитными, и не только, учреждениями»,— резюмирует Елена Малинская.

Ліцензія АГ № 152270 від 21.10.2010року ДААК ДПА України

НАДМІРНЕ СПОЖИВАННЯ АЛКОГОЛЮ ШКІДЛИВЕ ДЛЯ ВАШОГО ЗДОРОВ'Я

Продуктовый спецнабор

«Среди наших клиентов есть в том числе и наследники второго поколения капитала»

ОТМЕЧАЕТ ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ ВТБ БАНКА НИКОЛАЙ СУГАНЯКА

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 пребывал в должности председателя правления Ощадбанка, одновременно являясь советником главы администрации президента Украины. В апреле 2007 года назначен заместителем председателя правления ВТБ Банка (Украина).

— Какие новые тенденции появились на рынке private banking в прошлом году?

— Клиенты стали тщательнее относиться к выбору финансового учреждения и идут в те банки, которые безупречно выполняют свои обязательства. При этом они детально рассматривают состояние учреждения, динамику его развития, продукты и уровень сервиса. Из-за нестабильности на рынке клиенты отдают предпочтение классическим банковским продуктам, приносящим доход, а одной из тенденций является активное вложение в банковские металлы, помимо размещения сбережений в валюте. Причем клиенты private banking заинтересованы в размещении средств в других валютах, помимо евро и доллара. Но так как даже швейцарский франк, который одно время оставался основным способом ухода от евро и доллара, сейчас нестабилен, а английский фунт не является незыблемым индикатором, клиентам становятся интересны другие валюты, например китайский юань. В прошлом году мы открыли корсчета в юанях в китайских банках и начали предлагать расчеты в них нашим клиентам— юридическим лицам. Но частным инвесторам это тоже интересно, так как позволяет диверсифицировать активы. В Китае работает шанхайский филиал ВТБ, который предоставляет нашим клиентам такие услуги. Кроме того, обслуживание private banking становится все более популярным в регионах Украины. В этом году мы планируем открыть два-три офиса в крупных городах, где будет обслуживаться местная бизнес-элита и, естественно, клиенты private banking из других городов во время деловых поездок.

— А какой объем средств должен внести клиент, чтобы получить доступ к услугам и сервисам private banking?

— В нашем банке нет ни одного документа, прописывающего сумму, которой должен располагать клиент private banking. Но уже в процессе переговоров мы определяем уровень клиента и его запросов. Обычно тот, кому важен привилегированный сервис и кто планирует разместить в банке сумму в эквиваленте от 1–1,5 млн грн, может стать нашим клиентом. И клиенты private banking, как правило, знакомы с этим видом банковского сервиса — они уже обслуживались либо в зарубежных, либо в украинских банках.

— Банки работают со всеми желающими или предпочитают тех, кто официально декларирует свои доходы?

— Мы работаем с клиентами, репутация которых не вызывает сомнения. Банк соблюдает требования законодательства и не допускает возможности проведения каких-либо запрещенных операций. Предварительные переговоры, как правило, проводят топ-менеджеры банка и руководитель VIP-офиса, людям с сомнительной репутацией услуги банка, конечно, не предлагаются. Дополнительных проверок мы не проводим, потому что приходим к человеку с предложением, уже идентифицировав его.

— Предлагают ли банки VIP-клиентам льготные условия по своим продуктам?

— Качественный сервис не бывает дешевым. Но мы предлагаем целый ряд пакетов, которые уже предусматривают лояльность банка, а клиенты private banking имеют множество привилегий, в том числе особые условия по банковским продуктам. За год с лишним с момента начала работы в сегменте private banking нашими клиентами стали многие топ-менеджеры, владельцы крупного частного капитала, публичные персоны.

— В какой валюте клиенты private banking предпочитают хранить средства?

— Более короткие пассивы размещаются в гривне, потому что ставки по ним интереснее. Но больше всего средств размещается в долларах, хотя в середине прошлого года наблюдалась тенденция ухода клиентов в евро и фунты. Этот год будет непростым, но думаю, курс гривны останется стабильным — в пределах 8,1–8,15 грн. Доходность по валютным вкладам сохранится на текущем уровне — 3,5–6,5%, а ставки в гривне будут более привлекательными — 14–16%, тогда как уровень инфляции, на мой взгляд, удержится в рамках 8%. Поэтому можно предположить, что в этом году население охотнее будет хранить среднесрочные средства в национальной валюте.

— Часто ли клиенты private banking интересуются инвестированием средств в ценные бумаги?

— Турбулентность на фондовых рынках остается довольно сильной. Поэтому в этом сегменте клиентам предлагаются преимущественно консультации. При этом мы можем предоставить им также услуги депозитария, но о серьезных операциях пока говорить не приходится.

— За какими продуктами чаще всего обращаются в банки состоятельные клиенты?

— В первую очередь им, безусловно, интересно размещение средств. Такие клиенты, как правило, не нуждаются в кредитовании. Но поскольку у них также есть дети или внуки, рано или поздно им приходится что-то приобретать. Иногда такие клиенты считают более выгодным не изымать средства из своего бизнеса, не снимать их с депозита, а получить кредит на короткий срок.

— Появились ли на рынке какие-то новые услуги, предоставляемые в рамках консьерж-сервиса?

— Не сказал бы, что эти услуги имеют определяющее значение. Клиенты private banking — это, как правило, уже состоявшиеся люди, у них с lifestyle все в порядке. Обычно они интересуются какими-то продуктами, по которым у банков есть партнерские скидки. Но возможности консьерж-сервиса почти безграничны.

Еще раз хочу отметить, что определяющими характеристиками в обслуживании сегмента private banking являются прежде всего индивидуальный подход, качество и самый высокий уровень предоставляемых услуг в кратчайшие сроки. А также нацеленность на долгосрочные отношения с клиентом. Например, швейцарские банкиры гордятся тем, что обслуживают в рамках private banking третье-четвертое поколение капитала. То есть долгосрочность сотрудничества банка и клиента является наиболее важным показателем эффективности работы. В Украине также намечается подобный тренд: среди наших клиентов есть в том числе и наследники второго поколения капитала.

— Сильны ли девальвационные ожидания в среде состоятельных клиентов?

— Опасения, конечно же, есть — они обусловлены и политико-экономической ситуацией в стране, и неопределенностью на мировых рынках. В такой ситуации важны компетентность и квалифицированная работа персонального банкира, который предложит оптимальный вариант с точки зрения диверсификации валютных рисков и доходности.

— Какие карты премиум-сегмента сейчас пользуются наибольшей популярностью на рынке private banking?

— Наши клиенты private banking являются держателями так называемых black-карт — это Visa Infinite, AmEx Centurion, которые подчеркивают их статус и являются символом состоятельности и привилегированности.

— Многие ли ваши клиенты предпочитают пользоваться обычными, а не премиальными картами?

— Клиентам private banking мы предлагаем в качестве основных исключительно black-карты. Менее статусные карты — Platinum, Gold — могут быть выпущены для членов семьи. А вот карты типа Classic клиенты используют для расчетов через интернет, начисления заработной платы домашнему персоналу и т. д.

— Расскажите, какие услуги private banking вы планируете запустить в этом году?

— Мы готовим ряд интересных проектов, ориентированных на членов семей клиентов. Работаем также над усовершенствованием пакетных предложений, в том числе с участием наших статусных партнеров.

ЛИЦЕНЗІЯ НБУ № 79 ВІД 05.10.2011

500 00 01 ТЕЛЕФОН ЦЕНТРУ ПРОДАЖУ
WWW.BFONTANOV.COM

БУЛЬВАР ФОНТАНІВ

UDP

CITY ONE DEVELOPMENT

Devenstroy

Фонтан Термена — перший у серії фонтанів-близнюків, який з'явився у позаминулому сторіччі в Києві. Тепер важко уявити Київ без нього. Зараз у столиці нараховується багато визначних пам'яток різних епох і культур.

Ми відтворюємо сучасний Київ і його архітектуру. Наша мета — створити нову історію Києва. Унікальний каскад фонтанів-близнюків, розміщений в кварталі, стане новою пам'яткою архітектури столиці.

НОВА ПАМ'ЯТКА АРХІТЕКТУРИ

БУЛЬВАР ФОНТАНІВ
НА ПЕЧЕРСЬКУ

ЛІЦЕНЗІЯ ТОВ «БУДІВЕЛЬНА КОМПАНІЯ «ДЕВЕНСТРОЙ» НА ВИКОНАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ, ПОВ'ЯЗАНОЇ ЗІ СТВОРЕННЯМ ОБ'ЄКТІВ АРХІТЕКТУРИ СЕРІЯ АВ № 515017 ВІД 13 КВІТНЯ 2010 РОКУ
ДОЗВІЛ НА ВИКОНАННЯ БУДІВЕЛЬНИХ РОБІТ № КВ 11511024389 ВІД 4 СЕРПНЯ 2011 РОКУ

УКРСИББАНК PRIVATE BANKING
BNP PARIBAS GROUP

Целевые методы

«Сегмент состоятельных клиентов менее всего пострадал во время кризиса, поскольку объективно был наиболее подготовлен»

ОТМЕЧАЕТ НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА ПЕРСОНАЛЬНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ УКРСИББАНКА BNP PARIBAS GROUP АЛЕКСЕЙ АЛЕКСАНДРОВ

АЛЕКСЕЙ АЛЕКСАНДРОВ
Родился в 1974 году в Ленинграде. В 1996 году окончил Харьковский государственный технический университет радиоэлектроники по специальности «радиоинженер, конструктор-технолог», в 2003 году — Харьковский национальный университет им. Каразина, получил ученую степень кандидата экономических наук. В 2011 году завершил программу Executive MBA в бизнес-школе МИМ. С 1996 года работал в банках «Надра», ПриватБанк, «Грант», «Финансы и Кредит». В 2001 году пришел в УкрСиббанк, в котором в 2004 году возглавил подразделение private banking.

— На каких клиентов ориентирован сейчас украинский рынок private banking?

— На украинском рынке управления крупным частным капиталом сохраняется различие в подходах по определению границы сегмента. Разброс довольно существенен: от $20–50 тыс. до $100–500 тыс. и более крупный сегмент — $300–800 тыс. Скептики считают, что это не private banking, сравнивая Украину и страны классического private banking. Но это как минимум некорректно, ведь отличается буквально все: история развития экономик, сегменты клиентов, их финансовые требования, возможности рынка. В Швейцарии, например, наши коллеги работают, как правило, с владельцами капитала во втором-третьем поколении. При этом требования к «входной» сумме находятся на уровне от 1 млн евро и выше. Мы же преимущественно обслуживаем первое поколение владельцев капитала в стране с достаточно специфическим финансовым климатом. Полагаю, после либерализации законодательства возможности украинских банков будут мало чем отличаться от европейских. Сейчас же можно констатировать, что сегмент состоятельных клиентов увеличивается, одновременно растет уровень финансового предложения со стороны профессионалов private banking. Общий рост рынка по всем сегментам составляет 20%. Клиенты стали понимать суть private banking и wealth management, поэтому уровень требований состоятельных персон вырос.

— Какие новые услуги появились на этом рынке?

— Высокие ставки по депозитам и неопределенная ситуация на фондовом рынке ориентировали клиентов на классические продукты. Но, на мой взгляд, похвалы за инновации и развитие рыночных инструментов в прошлом году заслуживает Нацбанк. На рынок выводятся инструменты, способствующие стабильности и вызывающие интерес клиентов. Предложена идея инвестиционных монет и сертификатов, номинированных в драгоценных металлах, и уже сейчас клиенты оценивают возможности работы с этим инструментарием. Второй момент, вызвавший серьезный интерес,— это облигации, привязанные к курсу доллара США. Идея в том, что за гривну покупается финансовый инструмент, гарантированный государством, с ожидаемым уровнем доходности 9,3%. Существует страховка валютного риска — если будут серьезные девальвационные ожидания, клиент получит тело инвестиции в привязке к курсу доллара. В результате в ходе первых размещений было куплено облигаций на сумму более $600 млн.

— А какие услуги пользуются особым спросом у состоятельных клиентов?

— В прошлом году рынок оставался достаточно консервативным относительно внедрения принципиальных новшеств. Мы традиционно продавали депозиты, минимально задействовали инструменты фондового рынка (паевые инвестиционные фонды). Интерес вызывали депозиты с возможностью пополнения средств, позволяющие более активно планировать прохождение финансовых потоков. В августе после волны негативных экономических новостей из США для большей диверсификации клиенты активно использовали счета в швейцарских франках. Определенным спросом пользовались также открытые фонды, где клиент не привязан к срокам и может забрать средства в любой момент. В случае с курсом гривны это один из ключевых факторов. В конце года клиенты стали больше ожидать девальвации, поэтому их интересовали фонды с возможностью выхода в любой момент и инструменты хеджирования валютных рисков. В данном случае мы совместно с компанией «УкрСиб Эссет Менеджмент» наращивали продажи.

Кроме того, традиционным спросом пользовалась качественная аналитика, позволяющая клиенту проводить анализ рисков. Сейчас в выигрыше находятся банки или компании по управлению активами, располагающие серьезной аналитической базой.

— Снизились ли девальвационные ожидания среди состоятельных клиентов?

— Ожидание тех или иных событий на финансовом рынке — это вопрос финансовой грамотности клиентов и доверия к рекомендациям специалистов. Массовый сегмент более спекулятивен и подвержен слухам. Одна из причин такого положения дел — низкий уровень коммуникаций и доступности информации, которая часто изложена сухим финансовым языком, сложным для понимания. Проблема также в недостаточной финансовой и юридической грамотности населения. Так, исследование британской компании Scorpio Partnership свидетельствует, что на советы приватных банкиров реагирует только 10–15% клиентов. Результаты данного опроса корректно экстраполировать и на украинский рынок. Больше всего люди доверяют родственникам и знакомым, попробовавшим какие-то услуги. Это в свою очередь генерирует ошибки и свидетельствует о том, что зачастую клиенты не анализируют предложения банков. Клиенты private banking несравнимо более подготовлены в финансовых нюансах, причем второе поколение клиентов—наследников капиталов имеет блестящее образование, обладает системными знаниями и оперирует детальной информацией.

Такое пространное отступление необходимо для понимания того, что девальвационные ожидания могут быть различными у той или иной группы людей. В середине осени в целом по рынку ожидания девальвации были серьезными, но НБУ достаточно активно влиял на ситуацию. Сейчас риски уменьшились, подтверждением чему могут быть изменения сроков размещения средств. Если раньше клиенты оперировали гривневыми средствами на два-три месяца, то сейчас — на 6–12. Однако традиционно большая часть средств клиентов private banking находится в иностранной валюте, так как в этом случае предпочтение отдается сохранности средств.

— Сократилось ли число клиентов private banking в связи с финансовым кризисом?

— По нашим данным, за прошлый год база клиентов выросла более чем на 30%. Сегмент состоятельных клиентов менее всего пострадал во время кризиса, поскольку объективно был наиболее подготовлен. У многих была хорошая диверсификация активов, которые размещались в высоколиквидных инструментах. Но изменилась парадигма рынка: появился другой уровень законодательства, политика банков стала более консервативной. Клиенты стали сдержаннее в ожиданиях, а, например, покупки в рамках услуг lifestyle management стали носить более функциональный характер.

Если учитывать официальные данные, то, согласно сведениям налоговой службы, количество клиентов, задекларировавших доход на уровне не менее 1 млн грн, превысило 7000 человек. Если же исходить из нижней границы для клиентов private banking, то можно также использовать цифры Фонда гарантирования вкладов: в Украине 99,2% депозитных сумм не превышают законодательно установленную предельную величину гарантированного государством вклада. Суммарное количество вкладчиков—физических лиц составляет 34,8 млн человек с общим объемом средств 276,4 млрд грн (это $34,6 млрд по кросс-курсу 8,00). Соответственно, в так называемую зону крупных вкладчиков попадает только 0,8%, т. е. 278,4 тыс. Эти люди и составляют целевой сегмент для провайдеров услуг private banking.

— Банки работают со всеми желающими или предпочитают клиентов, официально декларирующих свои доходы?

— Разумеется, всех желающих с капиталом $20–50 тыс. проверить невозможно. Если же «входной билет» составляет $300–800 тыс., требования возрастают. По законодательству финансовые операции клиентов должны полностью соответствовать требованиям FATF. Плюс существуют внутренние процедуры сбора информации — интернет, пресса, информация вовлеченных лиц и т. д., которые необходимы для минимизации репутационных рисков.

Мы начали внедрять такую методику еще до кризиса. Это было определенным шоком для клиентов, ведь тогда так почти никто не работал. Но таков принцип работы международного бренда BNP Paribas (хотя это, может, и нескромно звучит): мы заботимся как о своей репутации, так и о репутационных рисках клиента.

— Бывают ли случаи, когда банки отказывают состоятельным клиентам в обслуживании?

— Да, есть клиенты, с которыми мы отказались работать, хотя понимали, что теряем немалый объем возможных доходов. Основная причина — нежелание клиента указать источник происхождения средств. Конечно, реакция людей бывает разной, и зачастую весьма эмоциональной. Но возможность говорить нет появилась у украинских банкиров лишь после прихода на рынок иностранных игроков, ведь раньше был универсальный принцип — клиент всегда прав. А сейчас уже главенствуют репутационные нормы.

ЛИЦЕНЗІЯ НБУ № 75 ВІД 05.10.2011

Лео. Символ успіху.

Все для людей

Комфорт и качество сервиса в отделениях наряду с условиями по банковским продуктам входят в число наиболее значимых факторов при выборе клиентами кредитного учреждения. Стремясь улучшить уровень обслуживания, банки вкладывают значительные средства в технологии, направленные на сокращение очередей в пунктах обслуживания и расширение спектра доступных услуг.

ЕЛЕНА ГУБАРЬ

ВЛАДИСЛАВ СОДЕЛЬ

В КАЖДОМ БАНКЕ СУЩЕСТВУЮТ СОБСТВЕННЫЕ СТАНДАРТЫ, ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ

Исходными критериями при определении лидеров в номинации «Обслуживание физлиц в отделениях» рейтинга «50 ведущих банков Украины» являлись среднее время, за которое происходит открытие счета; стоимость его открытия; количество доступных сервисов систем мгновенного перевода средств; размер комиссии при оплате коммунальных услуг. Одними из определяющих в рейтинге стали следующие факторы: наличие возможности проводить операции по счету в другом отделении — отличном от того, в котором он открыт; нагрузка на операционистов, условно рассчитанная из соотношения количества открытых счетов физлиц к операционно-кассовым сотрудникам банка; возможность дистанционного (через интернет) доступа к счету. Кроме того, были учтены количество собственных пунктов обмена валют; число «вечерних» и работающих в субботу отделений; количество отделений, в которых можно приобрести драгоценные металлы и инвестиционные монеты. Дополнительные баллы присуждались банкам за наличие систем управления клиентскими потоками (CRM-системы) и полноту этого комплекса.

Исходя из этих показателей лидерами в обслуживании стали Альфа-банк, «Дочерний банк Сбербанка России», УкрСиббанк, Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, ПриватБанк, ОТП Банк, ПУМБ, Правэкс-банк и «Хрещатик». Большое количество информации, присланной банками в анкетах, вызвало удивление у аналитической группы и было перепроверено. Даже данные, которые назывались операционистами call-центров, очень отличались от обнародованных финансистами. Эксперты приняли решение в следующем году «штрафовать» банки за предоставление неправдивой информации, выставляя им понижающие баллы.

Не вошедшее в десятку самое крупное розничное учреждение — Ощадбанк — имеет наибольшую нагрузку на операционистов — коэффициент 3962. Наименьшая нагрузка оказалась у небольшого банка «Стандарт», только недавно начавшего работать с населением. В целом украинский банковский рынок перенасыщен игроками,— сейчас система состоит из 175 банков. Столь высокая концентрация участников рынка предполагает высокую конкуренцию. Поэтому банкирам приходится использовать все возможные способы, чтобы привлечь на обслуживание как можно больше клиентов. Кроме того, с выходом на отечественный рынок большого числа иностранных игроков можно было ожидать привнесения европейских стандартов в работу учреждений. Однако улучшение сервиса идет не столь быстрыми темпами.

ВРЕМЯ ЗА ДЕНЬГИ

Очереди в отделениях остаются главным бичом украинских банков. Они возникают, даже несмотря на регламент операций, которого сотрудники банка должны придерживаться. «На документарное оформление депозита или карточки уходит в среднем около 10–15 минут, на осуществление денежного перевода — около 5 минут, на принятие решения по 80% заявок на кредит — до 1 минуты, на оформление кредитной сделки — не более 30 минут»,— рассказывает директор департамента поддержки продаж розничных продуктов и координации сети ВиЭйБи Банка Анатолий Ночвай. После того как Нацбанк обязал кредитные учреждения продавать клиентам иностранную валюту только при предъявлении документов, даже самые простые операции стали занимать больше времени. «Самой быстрой банковской операцией в части обслуживания частных клиентов, пожалуй, является покупка у физлица иностранной валюты. Кассир тратит на нее в среднем порядка минуты. Чуть больше времени уходит на операции продажи валюты, потому что необходимо снимать копии

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ОБСЛУЖИВАНИЕ ФИЗЛИЦ»

- АЛЬФА-БАНК
- «ДОЧЕРНИЙ БАНК СБЕРБАНКА РОССИИ»
- УКРСИББАНК
- РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ
- УКРСОЦБАНК
- ПРИВАТБАНК
- ОТП БАНК
- ПУМБ
- ПРАВЭКС-БАНК
- «ХРЕЩАТИК»

ИСТОЧНИК: РЕЙТИНГ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ».

с документов клиентов. На сегодняшний день кассир тратит на это около 2 минут,— говорит казначей „Банка Национальный кредит“ Василий Невмержицкий.— На оплату коммунальных услуг уходит до 3 минут, поскольку зачастую клиенты одновременно проводят несколько платежей в пользу различных контрагентов».

По данным исследования «50 ведущих банков», самым медлительным учреждением оказался Индустриалбанк, в котором признались, что открывают текущий счет за 50 минут. ПриватБанк заявил в анкете, что откроет его за 1 минуту и бесплатно, но клиенты учреждения сообщили исследовательской группе, что такая операция занимает не меньше 30 минут. На сайте утверждается, что стоимость открытия нового счета составляет 30 грн. После этого данные были откорректированы. При этом банкиры сознаются, что операционист не способен оформить открытие текущего счета меньше чем за 10 минут. Банкиры утверждают, что более сложные операции, такие как оформление депозитов, открытие карточных счетов, занимают больше времени — до 20–25 минут в зависимости от параметров сделки, а на подписание документов по автокредитам и ипотеке уходит не меньше полутора часов.

На деле менеджеры, как правило, не укладываются во временные рамки. Главным образом это связано с их неопытностью. «Во время кризиса все банки в первую очередь сократили персонал, который занимался выдачей кредитов. Сейчас все начали активно набирать штат, но из-за жесткой посткризисной экономии стараются тратить на это как можно меньше денег. Поэтому отдают предпочтение неопытным специалистам, которые только получили образование и нигде не работали»,— признает заместитель председателя правления одного из крупных банков.

Очереди являются острой проблемой для кредитных учреждений с наибольшей сетью отделений — Ощадбанка и ПриватБанка. Последний пытается справиться с этим различными способами. «Банк активно борется с очередями. В частности, введена система SMS-жалоб со стороны клиентов. У каждой кассы есть уникальный номер, который клиент, если он долго стоит в очереди, может отправить через SMS. Сообщение сразу же поступает руководителю отделения для принятия мер,— сообщил пресс-секретарь ПриватБанка Олег Серга.— Кроме того, у нас внедрена система „Экспресс-касса“ — небольшие платежи, например за коммунальные услуги или услуги связи, может осуществить любой сотрудник отделения банка, а не только кассир». В учреждении также пытаются решить вопрос очередей, уменьшив объем личной информации, которую клиент должен предоставлять для выполнения операции. Однако для этого выбран путь навязывания всем без исключения клиентам пластиковых карт банка. К тому же даже при операции обмена валюты в ПриватБанке просят предоставить номер мобильного телефона, на который потом приходит информация об акциях.

В ВиЭйБи Банке для предотвращения очередей используют концепцию финансового гида, который может проконсультировать розничного клиента по всей продуктовой линейке. «Если в отделение зашло сразу три человека, чтобы оформить депозит, они могут обратиться к любому свободному финансовому гиду, а не простаивать в очереди к одному определенному окошку»,— говорит директор департамента поддержки продаж розничных продуктов и координации сети ВиЭйБи Банка Анатолий Ночвай. Похожая схема используется в Правэкс-банке. «В отделениях Правэкс-банка установлены roll-cash, благодаря чему значительно оптимизирован процесс обслуживания клиентов. Раньше им необходимо было сначала подойти к бухгалтеру и оформить документы, а далее — обратиться к кассиру для осуществления денежных операций. Сейчас все эти операции выполняет один человек, что значительно экономит время наших клиентов»,— говорит директор главного управления розничного бизнеса Правэкс-банка Тарас Кириченко.

Помимо технологических методов, банки борются с очередями точечным увеличением штата. «В III квартале 2011 года средняя очередь в кассу составляла два человека. В отдельных отделениях в пиковое время количество людей в очередях может превышать средний показатель. После анализа причин возникновения очереди принимается решение для каждого конкретного случая — например, разъяснение относительно обслуживания через альтернативные каналы, то есть банкоматы или киоски самообслуживания,— рассказывает начальник отдела повышения качества облуживания Райффайзен Банка Аваль Ирина Трофимова.— В других отделениях мы можем увеличить штат кассиров или обеспечить отделение миттер-гриттерами (стойка, за которой стоит ресепшионист банка) для консультирования клиентов. В определенных отделениях мы меняем график работы — организуем работу со сдвинутым перерывом или по графику, определенному отдельно для каждого сотрудника. Кроме того, проводится постоянная оптимизация кассовых процессов, что также позволяет сократить время кассового обслуживания».

Каждый банк утверждает собственные стандарты сервиса, обязательные для выполнения его сотрудниками. «На уровне площадки продаж контроль за их соблюдением осуществляет начальник отделения. Еженедельно специальное подразделение центрального офиса мониторит соблюдение персоналом каждого отделения стандартов внешнего вида, стандартов ведения телефонных переговоров и других базовых требований,— объясняет член правления, директор департамента маркетинга и персонала банка „Надра“ Анатолий Шеремета.— Кроме того, каждое обращение, поступившее в банк, анализируется на предмет выполнения персоналом стандартов сервиса. На основе такого анализа разрабатываются и внедряются новые подходы к обслуживанию наших клиентов».

Клиент может пожаловаться на неудовлетворительное обслуживание, однако не факт, что его услышат в конкретном отделении, поэтому центральные офисы банков проводят собственные расследования. «Отдел контроля качества продаж и обслуживания регулярно проводит визиты-наблюдения в отделения, в ходе которых оценивает, насколько сотрудники выполняют стандарты качества обслуживания. Кроме того, мы регулярно проводим телефонные опросы клиентов. С результатами этих опросов можно ознакомиться на корпоративном сайте банка,— рассказала директор по продажам Платинум Банка Елена Франковская.— У клиентов есть возможность оставить свои пожелания и комментарии прямо в отделении банка, заполнив анкету обратной связи „5 копеек“. На основании результатов визитов и этих опросов определяется уровень обслуживания клиентов, принимаются меры по его повышению».

Для выявления проблем сервиса банки могут привлечь сторонних консультантов. «Проект „Тайный покупатель“ позволяет качественно оценить уровень обслуживания с помощью специалистов внешней компании, посещающих отделения банка в роли клиентов. Это инструмент контроля за соблюдением корпоративных стандартов обслуживания, который позволяет обнаружить существующие проблемы и вовремя их устранить. Основная логика проекта — оценка качества обслуживания глазами клиента,— говорит заместитель председателя правления УкрСиббанка Константин Лежнин.— В банке также ведется работа с жалобами и обращениями клиентов. Клиент может выразить свои пожелания относительно качества обслуживания любым удобным способом: позвонив на горячую линию, отправив e-mail, оставив сообщение на сайте банка или отослав письмо по почте».

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ПРОГРЕССИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И IT-РЕШЕНИЯ»

- ПРИВАТБАНК
- АЛЬФА-БАНК
- ПУМБ
- ОТП БАНК
- РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ
- КРЕДИТПРОМБАНК
- БАНК КРЕДИТ ДНЕПР
- ЭРДЭ БАНК
- КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК
- УНИКРЕДИТ БАНК

ИСТОЧНИК: РЕЙТИНГ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ».

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

С развитием технологий многие игроки задумались не только о комфорте клиентов, но и об удешевлении стоимости обслуживания. И до кризиса, и во время него многие банки инвестировали значительные средства в оптимизацию операционно-кассовых процессов. В исследовании, посвященном IT-технологиям, было учтено большинство из них. В данной категории была собрана информация о возможности клиента отслеживать обороты по счету через интернет; осуществлять платежи через сайт своего банка; оформить кредитные заявки на сайте; об интеграции сайта с платежными системами онлайн. Банки также получили баллы за клиентскую онлайн-поддержку на сайте (чат либо форум), наличие мобильного банкинга, отдельных приложений для мобильных устройств (iOS или Android) и CRM-системы. Кроме того, некоторым учреждениям добавлены баллы от коллег, проголосовавших за их лучшие услуги.

Лидером в применении IT-технологий в банкинге стал ПриватБанк, самостоятельно разрабатывающий различные сервисы для поддержки своих клиентов. Помимо него, в пятерку драйверов рынка вошли Альфа-банк, ПУМБ, ОТП Банк и Райффайзен Банк Аваль.

Многие банки заявляют, что позволяют комфортно работать со своим сайтом пользователям iPhone или iPad. Однако после проверки выяснилось, что такие приложения есть только у девяти учреждений. Помимо пяти лидеров, этот сервис есть у УниКредит Банка, Правэкс-банка, Эрсте Банка и «Банка Национальный кредит».

otpbank
Банк Вашого успіху

Широкотехнологичные решения

«Инвестиции в IT-направления — уже не роскошь, а необходимость»

ОТМЕЧАЕТ ЛИЛИЯ ЛАЗЕПКО, И. О. ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ ОТП БАНКА

— Насколько активно в банковском секторе сейчас внедряют новые технологии и IT-решения?

— Развитие IT-направления — уже не роскошь или прихоть акционеров, а необходимость. Собственники и менеджеры банков четко понимают, что, если они не сделают это сейчас, потом будет сложнее. Причем вкладывать средства нужно сегодня, поскольку завтра можно потерять долю рынка. И прошлый год был в какой-то степени переломным: банки массово меняли свои операционные системы и активно разрабатывали новые IT-решения для клиентов. Финучреждениям, работающим на ОС прошлого поколения, очень сложно конкурировать с прогрессивными участниками рынка. Старые системы, разработанные, как правило, собственными силами, в буквальном смысле слова «на коленях», работают довольно медленно, и их потенциал сильно ограничен. А ведь клиентская база банков постоянно увеличивается, появляются новые продукты и услуги, растут требования клиентов к сервисам. Например, на старых системах уже практически нереально максимально быстро создать продукт, который продавался бы за 5 мин. и вся отчетность по которому соответствовала бы международным и внутригосударственным требованиям. ОС просто-напросто даст сбой. Модернизировать её нет смысла: завтра придется снова все переделывать. Гораздо эффективнее перейти на новое программное обеспечение, которое позволит банку свободно развиваться.

— То есть банки предпочитают покупать уже готовые решения?

— Как правило, да. Западные продукты, в первую очередь ПО, отвечают всем международным стандартам. Это особенно важно для банков с иностранным капиталом и для финучреждений, желающих привлечь зарубежного инвестора. Дочерние банки чаще всего адаптируют разработки своих материнских структур под украинские реалии. Все новые системы достаточно гибкие: они позволяют проводить операции клиентов гораздо быстрее и эффективнее, уделять больше времени на общение с клиентом и изучение его потребностей вместо бесконечного заполнения форм и полей в системе. А комфорт для клиента сегодня один из ключевых факторов при выборе финучреждения.

ЛИЛИЯ ЛАЗЕПКО

Родилась в Кировабаде (Азербайджан). Окончила Киевский институт народного хозяйства по специальности «Финансы и кредит». В 1991 году начала работу в банковской сфере с позиции экономиста в НБУ. В 1994 году перешла на работу в банк «Украина», став менеджером корреспондентских отношений. В 1995–1996 годах внедряла в банке систему ABRAXSYS, в 1996–1997 годах была начальником отдела международных финансовых учреждений. В 1997–1998 годах занимала должность заместителя начальника управления международных отношений банка «Украина». С 1998 года работала заместителем начальника операционного управления в Райффайзенбанке Украина (РБУ). С марта 2002 года — начальник операционного управления РБУ, в марте 2003-го назначена на должность члена правления, курирующего IT и операционную деятельность. С марта 2012 года — и. о. председателя правления ОТП Банка.

— Какие IT-продукты и услуги сейчас имеют для банков первостепенное значение?

— Главная задача, которую решает банк, внедряя новые технологии,— это минимизация расходов, в частности снижение операционных затрат. Приоритетным направлением является развитие дистанционных сервисов обслуживания, но если для клиентов-физлиц уже довольно широко распространены как интернет- и мобильный банкинг, так и различные терминалы самообслуживания, банкоматы с функцией cash-in и другими опциями, то у корпоративных клиентов выбор пока не такой широкий. Большинство банков предлагают корпоративным клиентам дистанционное обслуживание в системе «клиент-банк», которая зачастую предполагает достаточно ограниченный функционал для выполнения ежедневных операций, требует определенного набора знаний в области IT для проведения настроек со стороны клиента и имеет «недружественный» интерфейс. Для улучшения качества предоставляемых сервисов самообслуживания для юрлиц и расширения перечня дистанционных услуг наш банк производит замену существующей системы «клиент-банк» ELBA, разработанную нашими специалистами, так как возможности этой системы ограничены в сравнении с растущими потребностями клиентов. Да, в ней есть весь базовый функционал, который позволяет тому же главному бухгалтеру компании свести до минимума количество походов в банк. Но система достаточно сложна для пользователя, не обладающего знаниями в области IT и, что самое главное, привязана к одному конкретному стационарному компьютеру, на которое устанавливается специальное ПО. Таким образом, клиент ограничен рамками своего офиса в вопросе управления средствами компании. Мы даже специально обучали пользователей, чтобы популяризировать нашу систему, и провели кастомизацию интерфейса для удобства в использовании, но время диктует новые правила — без замены системы дистанционного обслуживания для корпоративных клиентов банк может утратить существенную долю рынка в скором времени.

— Существует ли альтернатива системе «клиент-банк»?

— На рынке есть около пяти провайдеров, предлагающих готовые разработки по системам интернет-банкинга. Мы, например, внедряем систему, хорошо зарекомендовавшую себя на рынке дистанционных банковских сервисов, которая позволит клиенту выбирать: работать в режиме «толстого клиента» (традиционный клиент-банк) или «тонкого клиента» (облегченный интернет-банкинг). Как правило, все новые системы более удобны, работают на всех популярных ОС и браузерах, позволяют автоматизировать ряд задач, например ведение зарплатных проектов или пополнение/снятие средств с депозитов. И перечень услуг в системе постоянно растет. Кроме того, параллельно мы внедряем систему интернет-банкинга OTPdirekt для представителей малого и среднего бизнеса.

— Зачем разрабатывать еще один продукт для представителей МСБ, если у вас уже есть интернет-решение как для юридических, так и для физических лиц?

— Представители МСБ — особая категория клиентов. Как показывает практика, для частных предпринимателей важна не только возможность дистанционно, без визита в отделение, проводить ежедневные банковские операции, но и простота, мобильность систем. Работать в них должно быть не сложнее, чем в социальных сетях, а сервис должен быть доступен 24 часа в сутки 7 дней в неделю с любых устройств — будь то мобильный телефон, смартфон, планшет или другой девайс. В классическом интернет-банкинге, чтобы получить доступ к своему счету, юрлицу нужен как минимум полноценный ноутбук. К тому же статистика нашего call-центра показывает: многие частные предприниматели звонят в банк узнать, сколько денег у них на счету, прошел ли платеж, поступили ли деньги на счет. В OTPdirekt для МСБ будет два пакета: облегченный (пассивный вариант) и с полным функционалом (активный). Клиент будет сам выбирать пакет исходя из своих потребностей.

— Насколько разрабатываемые продукты защищены от взлома?

— Действительно, в погоне за функциональностью и удобством для клиента многие забывают о другом аспекте — безопасности. В нашей системе OTPdirekt для МСБ, например, предусмотрены несколько ступеней защиты. Во-первых, это двухуровневая авторизация при входе в систему: каждому пользователю присваивается уникальный логин и пароль, 4 цифры которого — личный пароль клиента, а еще 6 цифр — одноразовый пароль, высылаемый клиенту в SMS-сообщении либо генерируемый токеном (компактное устройство, служащее для авторизации пользователя.— **прим.**). При желании клиент может установить обязательный ввод одноразового пароля при инициации каждой трансакции. Кроме того, для подтверждения операции используется электронно-цифровая подпись.

— Какой экономический эффект получают банки от нововведений? Как скоро окупаются инвестиции в IT?

— Достаточно быстро. К примеру, мы запустили OTPdirekt для физлиц в середине 2008 года. Летом 2011-го этот продукт полностью окупил себя и начал приносить прибыль. Сейчас система продолжает развиваться, мы по-прежнему вкладываем средства в её развитие, но доходы уже превышают затраты. Пассивную версию OTPdirekt для МСБ мы запускаем этой весной, активную — в середине осени. По нашим планам, продукт начнет приносить прибыль года через полтора-два. Но МСБ — очень активный сегмент, поэтому инвестиции могут окупиться и гораздо раньше.

ЛИЦЕНЗІЯ НБУ № 191 ВД 05.10.2011

Сферы услуг

«Сейчас все большую популярность набирают видеоконференции. Почему бы не использовать их в работе с клиентами?»

ЗАДАЕТСЯ ВОПРОСОМ РОСТИСЛАВ ПАВЛИЧЕНКО, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ЕВРОГАЗБАНКА

— На что в первую очередь рассчитывают банки, усиливая акцент на улучшении качества обслуживания в отделениях?

— После кризиса стало очевидно, что клиенты ориентируются не только на ценовую политику банка. На мой взгляд, основополагающими в борьбе за клиента являются три фактора: во-первых, скорость рассмотрения заявки или вопроса, во-вторых, компетентность сотрудников, в-третьих, ценовая политика. Но рано или поздно собственники или менеджеры банков начинают понимать, что уровень сервиса не менее важен, чем конкурентные депозитные ставки и проценты по кредитам. Клиент должен прийти в отделение и чувствовать себя комфортно, причем у него должно появиться желание вернуться сюда.

— И что для этого следует сделать?

— Стандартного рецепта, разумеется, не существует. Нужен целый комплекс мероприятий: начиная от рекламы и заканчивая удобными диванами и улыбчивыми сотрудниками. В США и Европе для оценки качества обслуживания уже давно используют методику Mystery Shopping («тайный покупатель»). В последние шесть лет это направление стало популярным и в Украине. Наш собственный опыт показывает, что для персонала сложнее всего — постоянно пребывать в хорошем расположении духа. Кассир не улыбнулся, резко ответил, не отреагировал на просьбу клиента — и все! Осадок-то у клиента остался. Но такого рода проблемы характерны не только для банков. На мой взгляд, это рудименты нашего сервиса. Если же говорить о пожеланиях клиентов, то они, как правило, чаще всего жалуются на очереди и хотят, чтобы для пересчета денег, как правило, крупных сумм, им выделялись отдельные кабинки. Такие у нас есть.

— Как банки борются с очередями в отделениях?

— В крупных учреждениях, где обслуживается огромное количество людей, появились цифровые очереди. Но у нас в отделениях очередей, в принципе, нет. Крупный банк, образно выражаясь,— это конвейер, а небольшой — это ручная работа. Но даже несмотря на отсутствие очередей мы активно используем механизмы оптимизации работы с клиентами. Например, клиент может позвонить в call-центр и забронировать время, когда он может прийти в отделение. Но мы на этом не останавливаемся и сейчас внедряем программу дистанционного обслуживания. Начиная с марта клиент может оставлять на сайте заявку на любой продукт или услугу банка, указав удобные для него дату и время визита. В указанный срок все документы будут подготовлены. Можно будет даже копию паспорта выслать по интернету — тогда на месте останется только поставить подпись. Кстати, сейчас все большую популярность набирают видеоконференции. Почему бы не использовать их в работе с клиентами? Например, предложить таким способом открыть счет или оформить депозитный договор. И в банк не нужно идти: для подтверждения операций есть цифровая подпись. С каждым днем людей, которые пользуются или интересуются возможностями самообслуживания, становится все больше.

АЛЕКСАНДР ЯЦОВОЙ

РОСТИСЛАВ ПАВЛИЧЕНКО

Родился в 1972 году в городе Бельцы (Молдавия). В 1994 году окончил Полтавский кооперативный институт, в 2001 году — аспирантуру Института мировой экономики и международных отношений Российской академии наук, получив степень кандидата экономических наук. С 1994 года работает в банковской сфере. Занимал различные должности в банках «Украина», Мегабанк и «БИГ Энергия». С 2006 года — председатель правления Еврогазбанка.

— Некоторые банки уже давно внедрили услугу «мобильный банкир». В вашем учреждении это практикуется?

— Выезд банкира на дом предусмотрен в рамках услуги private banking. Но, в принципе, если у клиента есть крупная сумма денег, которую он, например, хочет разместить на депозите, мы можем приехать к нему. Однако это скорее исключение, чем правило. Вопрос в том, захочет ли состоятельный клиент, чтобы кто-то знал, где он живет.

— Расходы на инновации закладываются банком в комиссии? Как это воспринимают клиенты?

— Как правило, клиент этого не ощущает. Платить нужно за качественное обслуживание, но не за интерьер отделения. Чем сейчас хорош банковский рынок — здесь огромная конкуренция. Каждый банк пытается минимально перекладывать нагрузку на плечи клиентов, чтобы их не потерять.

— Массовый переход клиентов в онлайн будет подталкивать банки к сворачиванию филиальных сетей?

— Не думаю. Сейчас, например, нет четкого тренда: кто-то увеличивает количество отделений, а кто-то сокращает филиальную сеть. Мне кажется, без отделений не обойтись. Это как с наличными: как бы ни были удобны, безопасны и дешевы расчеты с помощью платежных карт, граждане все равно продолжат снимать деньги в банкоматах. Это особенности менталитета. Но в перспективе количество банковских отделений будет снижаться. Хотя в ближайшие три года наш банк будет развивать филиальную сеть. Сейчас у нас 13 отделений, а до конца этого года их будет 18. Стратегическая задача, которая будет реализована в ближайшее время, — открыть по одному отделению в каждом областном центре.

— Какие места наиболее удобны для расположения банковских отделений?

— Если банк специализируется на обслуживании физлиц, то приоритетными являются места большого скопления людей, где есть хорошая транспортная развязка. Это могут быть торгово-офисные центры или «красные линии» улиц. Для юрлиц местоположение особого значения не имеет, но в таком случае важно иметь парковку и удобный маршрут проезда.

— Интерьер отделений важен?

— Конечно, хотя это и не главное. Приятно ведь обслуживаться в красивом и со вкусом оформленном помещении. Я, например, сторонник консервативного стиля в интерьере. Но, как я уже говорил, мы стараемся свести к минимуму необходимость присутствия клиента в отделении.

— Вложения в развитие отделений оправданны?

— Да, причем мне кажется, что банков в классическом понимании через определенное время не останется. Банки будут предоставлять финансовый сервис, включающий множество различных услуг. Не будет и классических отделений: их заменят универсальные точки продаж продуктов: например, страховых полисов, сертификатов ИСИ, авиабилетов или туристических полисов. Мы уже сейчас предлагаем клиентам услуги наших партнеров: страхование, лизинг, консультации управленческих и аудиторских компаний. В результате клиент сможет решить целый комплекс задач, экономя свое время.

— Некоторые банки пытались внедрить этот подход, но ведь менеджер в банке — это в первую очередь банкир. Продавать другие продукты, пусть даже финансовые,— не совсем его профиль.

— Это не технологическая, а кадровая проблема. Сотрудников нужно развивать: хорошему сотруднику должно быть все равно, что продавать, так как его задача — продать. Просто люди не хотят этого делать. Возможно, недостаточно мотивации, нет понимания, как и зачем это делать. Мы готовы обучать персонал, проводить различные тренинги и семинары. И, как показывает практика, в выигрыше оказывается тот, кто внимательнее слушает и быстрее принимает решения.

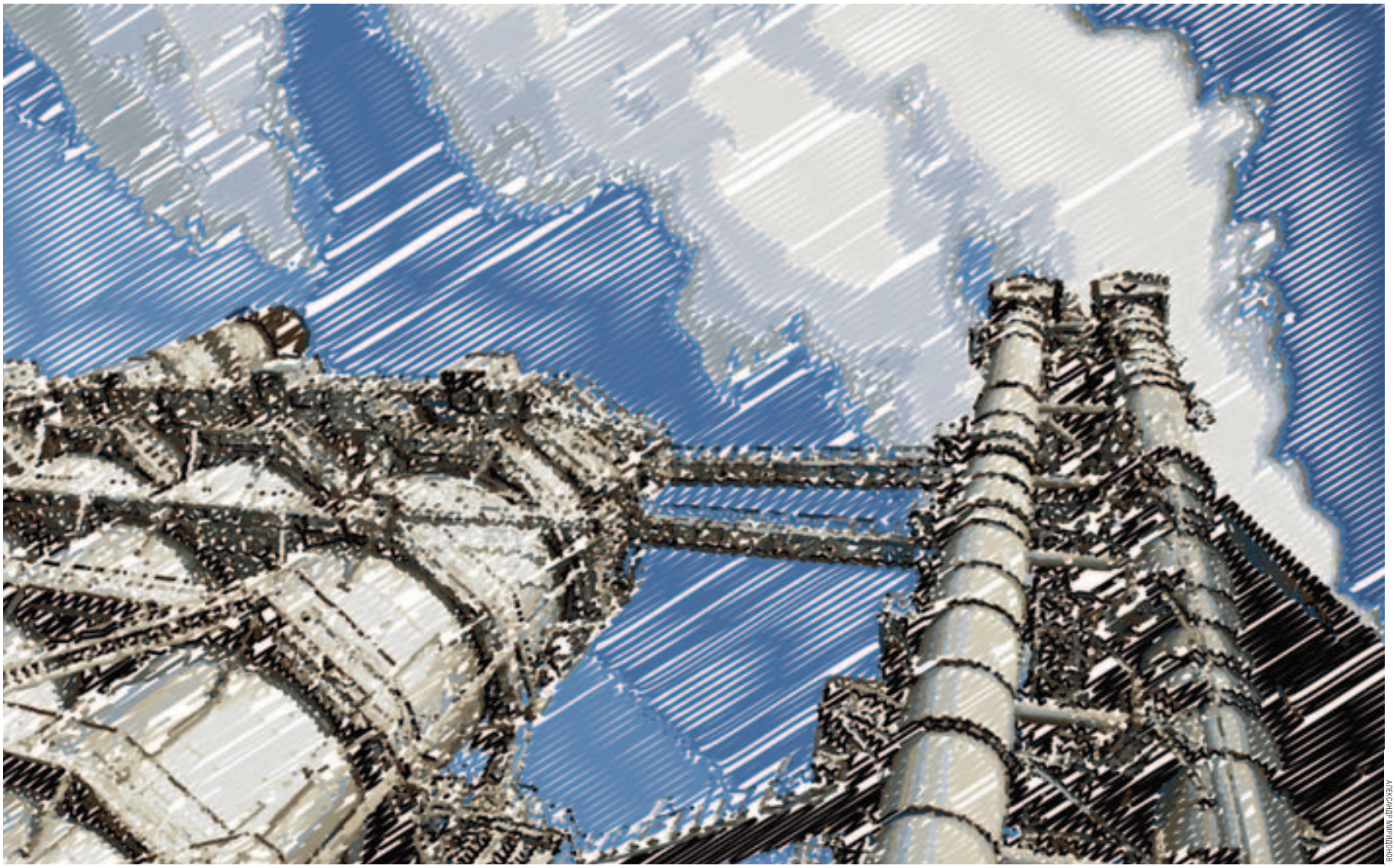
ЛІЦЕНЗІЯ НБУ № 233 ВІД 07.11.2011

УСЛУГИ ДЛЯ ЮРЛИЦ

БАНКИ-ЛИДЕРЫ В СЕГМЕНТЕ КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА с.51

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ОБСЛУЖИВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ» с.56

САМЫЕ УСПЕШНЫЕ БАНКИ В СФЕРЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ ВКЛАДОВ ЮРЛИЦ с.60



АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

Жизнь налаживается

Наблюдавшийся в последнем квартале прошлого года период заморозки кредитования корпоративного сектора закончился достаточно быстро, и предприятиям вновь стали доступны короткие кредиты. Однако банкиры по-прежнему во избежание повторения ошибок докризисного периода проявляют особую щепетильность в вопросах управления рисками. По этой причине заемщикам по-прежнему выдвигаются достаточно жесткие условия, причем особенно тщательную проверку проходят компании, относящиеся к категории малого и среднего бизнеса.

ЮРИЙ ПАНЧЕНКО

Для оценки показателей работы кредитных учреждений в разрезе кредитования юридических лиц в рамках рейтинга «50 ведущих банков Украины» были введены три номинации: «Кредитование крупного бизнеса», «Кредитование малого и среднего бизнеса и физлиц-предпринимателей» и «Овердрафты». Критерии оценивания банков, предоставляющих кредиты овердрафт, являлись универсальными как для крупного, так и для малого и среднего бизнеса (МСБ). Для получения первичных данных проводилось анкетирование банков, затем каждому из опросных критериев согласно существующей методике присваивался определенный вес, после чего выводилась итоговая сумма баллов. Помимо ставки и сроков выдачи кредитов, при определении банков-лидеров в расчет принимался целый ряд дополнительных показателей. В частности, при оценке кредитования крупного бизнеса такими показателями являлись максимально возможный объем кредита, коэффициент покрытия залогом и время, необходимое учреждению для принятия решения по выдаче займа. Для определения лидеров в кредитовании МСБ критериями оценки были, в частности, время и стоимость рассмотрения кредитной заявки, комиссия при выдаче, наличие бланковых кредитов. Для оценки условий по овердрафтам учитывались возможность автоматического увеличения кредитного лимита при увеличении оборотов по счету и отношение максимальной суммы кредита к среднемесячным оборотам клиента.

В номинации «Кредиты крупному бизнесу» первенствовал ВТБ Банк — на фоне невысокой ставки (17,3%) банк готов предоставить заем до 1,3 млрд грн сроком до 8 лет. На больший срок кредитования готовы лишь УкрСиббанк (11 лет) и Кредитпромбанк (10 лет), однако они выставляют невысокий лимит — 145 млн грн и 360 млн грн соответственно, что не позволило учреждениям занять ведущие позиции в рейтинге. При этом лишь пять банков способны, исходя из своего уставного капитала, выдать одному заемщику больше 1 млрд грн. Помимо ВТБ Банка, это Проминвестбанк (1,3 млрд грн, 9-е место), ПУМБ (1,2 млрд грн, 4-е место), Альфа-банк (1 млрд грн, 3-е место) и государственный Ощадбанк (3,6 млрд грн, 6-е место). Второе место в рейтинге занял ОТП Банк, представляющий одну из самых низких ставок на рынке (16,8%). Меньшие ставки предлагают лишь Эрсте Банк (16,5%) и банк УФС (15%), а абсолютным лидером оказался Идея Банк (13%), занявший 36-е место. При этом подавляющее большинство кредитных учреждений требуют коэффициент покрытия кредита залогом на уровне не менее 1. Исключением стали Альфа-банк и Банк Форум, установившие нулевой коэффициент, а также БМ Банк (0,2), «Киевская Русь» (0,3), Банк Кредит Днепр (0,6) и ОТП Банк (0,7). Примечательно, что в личных беседах банкиры называют одним из лидеров кредитования крупного бизнеса Райффайзен Банк Аваль и Укрэксимбанк, однако

>>

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «КРЕДИТОВАНИЕ КРУПНОГО БИЗНЕСА»

- ВТБ БАНК
- ОТП БАНК
- АЛЬФА-БАНК
- ПУМБ
- «ДОЧЕРНИЙ БАНК СБЕРБАНКА РОССИИ»
- ОЩАДБАНК
- КРЕДИТПРОМБАНК
- УКРГАЗБАНК
- ПРОМИНВЕСТБАНК
- БАНК ФОРУМ

ИСТОЧНИК: РЕЙТИНГ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ».

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «КРЕДИТОВАНИЕ МСБ И ФИЗЛИЦ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»

- РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ
- ОЩАДБАНК
- УКРГАЗБАНК
- ЭРСТЕ БАНК
- УКРСОЦБАНК
- ПРИВАТБАНК
- УКРПРОФБАНК
- ОТП БАНК
- ПРАВЭКС-БАНК
- КРЕДОБАНК

ИСТОЧНИК: РЕЙТИНГ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ».

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ОВЕРДРАФТЫ»

- УКРСИББАНК
- ПРИВАТБАНК
- ОТП БАНК
- БАНК ФОРУМ
- ВТБ БАНК
- ОЩАДБАНК
- ПУМБ
- ПРОМИНВЕСТБАНК
- ВИЭЙБИ БАНК
- «ДОЧЕРНИЙ БАНК СБЕРБАНКА РОССИИ»

ИСТОЧНИК: РЕЙТИНГ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ».

эти учреждения отказались заполнять анкеты в данной номинации.

В номинации «Кредиты малому и среднему бизнесу» в лидеры вышел Райффайзен Банк Аваль, предоставляющий займы под 18,4% сроком на 5 лет. Еще ниже — 18,2% — оказалась ставка Ощадбанка, который к тому же готов выдавать кредиты сроком до 7 лет. Однако занять первое место ему помешало отсутствие бланковых кредитов. Аналогичным образом отсутствие фактического кредитования аграрного сектора под залог помешало занять более престижное место Эрсте Банку, предоставляющему не только самые дешевые (18%), но и самые длинные кредиты (10 лет). Это учреждение заняло лишь четвертую позицию, пропустив вперед Укргазбанк (18,9% до 5 лет). Также на 10 лет готов кредитовать малый и средний бизнес Укрсоцбанк (5-е место), правда, по более высокой — 19,8% годовых — ставке. Из банков, входящих в топ-10, самой высокой оказалась ставка ПриватБанка (22,5%), занявшего в итоге 6-е место, а самой низкой — Кредобанка (18,1%, 10-е место). При этом у Кредобанка самая низкая (0,1%) комиссия за выдачу кредита, что компенсируется платой за рассмотрения заявок (10 тыс. грн) — другие банки этого не практикуют. Нулевая комиссия установлена лишь в Украинском Профессиональном Банке (7-е место), а также в банке «Союз», Брокбизнесбанке и банке «Надра», которые не вошли в топ-10. Исходя из заявленных данных, наиболее быстро решения о выдаче кредита принимаются в ПриватБанке (за один день) и Райффайзен Банке Аваль (два дня).

В номинации «Овердрафты» лидером оказался УкрСиббанк, предлагающий кредиты под 17%. В этом учреждении обслуживается 178 тыс. счетов предприятий. Больше клиентов только у ПриватБанка (433 тыс.), занявшего второе место. Несмотря на высокую ставку (20,5%), добиться максимального количества открытых овердрафтов банку помогли наименьший — всего три дня — срок их открытия, а также услуга автоматического увеличения лимитов (из топ-10 предоставляется лишь этим банком и Банком Форум). Третье место занял ОТП Банк — при низкой ставке (18%) количество открытых овердрафтов у него превысило 100 тыс. Значительным показателем открытых кредитных линий может похвастаться и Ощадбанк (170,8 тыс.), занявший 6-е место, а также Укрсоцбанк (170 тыс.), расположившийся на 22-й позиции. Примечательно, что лишь половина учреждений, входящих в топ-10, подтвердила выдачу валютных овердрафтов — помимо УкрСиббанка и ПриватБанка, это Проминвестбанк (8-е место), ВиЭйБи Банк (9-е место) и «Дочерний банк Сбербанка России» (10-е место). Во второй десятке банков такие кредиты выдают лишь Эрсте Банк и Хрещатик. Самые дешевые овердрафты — у Астра Банка (14%).

О недостаточном уровне кредитования бизнеса, результатом которого стали медленные темпы восстановления украинской экономики, за последний год говорилось так много, что добавить, по сути, и нечего. Однако на самом деле большую часть прошлого года ситуация для бизнеса была достаточно благоприятной — ухудшение произошло лишь в последнем квартале. «До того как Нацбанк стал удерживать курс гривны путем снижения ликвидности в финансовом секторе, проблем с кредитованием бизнеса не было. Однако даже в ноябре–декабре прошлого года отдельные банки были готовы выдавать кредиты. Проблема заключается в том, что бизнес не может развиваться при ставках, которые достигали 25% и даже выше, а также на краткосрочных — двух- и трехмесячных — ресурсах»,— отмечает директор главного управления корпоративного бизнеса Правэкс-банка Александр Алехин.

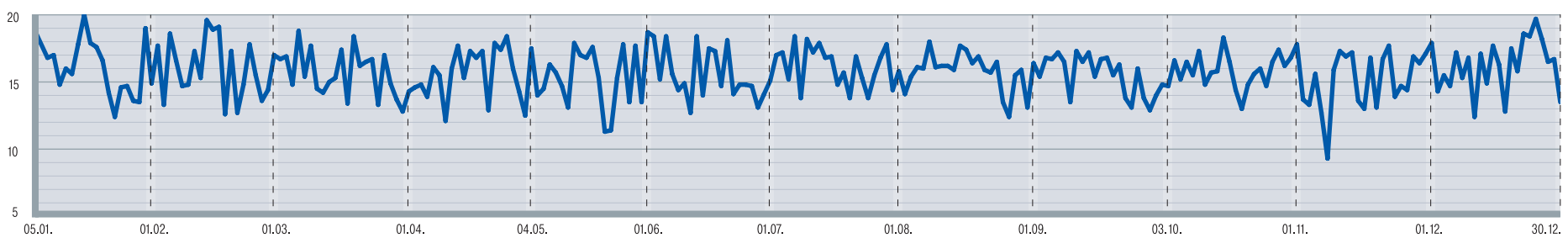
Сейчас банки предоставляют кредиты бизнесу в среднем под 20–22% годовых, в то время как отдельные банки уже готовы финансировать предприятия по ставке ниже 17%. Уменьшение доходности гривневых кредитов произошло на фоне сохранения ставок по кредитам в иностранной валюте. «На протяжении прошлого года существовала тенденция к удорожанию валютных кредитов, ставки в долларе достигли уровня 9–10% и как минимум до осени рассчитывать на снижение ставок оснований нет. Исключением стала лишь Западная Украина, где сложилась уникальная ситуация, поскольку некоторые банки, для которых это ключевой рынок, предлагали ставки на 1–2% ниже средней стоимости займов по всей Украине»,— говорит директор департамента корпоративного бизнеса Эрсте Банка Андрей Толочко. На фоне дешевеющих гривневых кредитов заемщики все чаще отказываются брать на себя валютные риски. Как результат, в среднем по рынку за 2011 год объем гривневых кредитов увеличился на 18%, а валютных — лишь на 8%.

При этом улучшение ситуации на финансовом рынке не привело к продлению сроков кредитования. В период нестабильности банки практически отказались не только от долгосрочных, но даже от среднесрочных кредитов, выдавая займы лишь на несколько месяцев. «Предпочтение отдается коротким кредитам, которые востребованы клиентами для пополнения оборотных средств и осуществления уставной хозяйственной деятельности»,— поясняет первый заместитель председателя правления банка «Хрещатик» Юлия Тур. «Сейчас наиболее востребованы кредиты, срок действия которых не превышает один год. Конечно, у банка есть возможность выдавать и более длительные кредиты, но тогда они берут на себя дополнительные риски ликвидности, что означает увеличение ставки. А платить по кредитам 23–24% предприятия сейчас не готовы, поэтому они не могут использовать среднесрочное финансирование инвестиционных проектов и фокусируются на коротких займах для финансирования оборотного капитала»,— уточняет господин Толочко. «У нас в портфеле есть как краткосрочные, так и долгосрочные кредиты, однако основную его часть составляют займы на пополнение оборотного капитала. Для таких кредитов достаточно лимитов сроком до года, в дальнейшем они возобновляются,— признает господин Алехин.— Ставки могут быть фиксированные, а могут и определяться рыночной конъюнктурой межбанковского рынка, что характерно для краткосрочных траншей сроком до трех месяцев».

В меньшей мере прошлогодний кризис ликвидности повлиял на кредиты овердрафт — ставка по ним сейчас составляет 20–22%, что в целом соответствует динамике кредитных ставок. «Как правило, банки, ранее установив овердрафты, сохраняют их для своих клиентов, лишь корректируя суммы, исходя из доходов клиента. Впрочем, они и сейчас готовы открывать овердрафты клиентам, имеющим достаточные поступления»,— рассказывает Александр Алехин.

Бизнес пока не испытал негативного влияния европейского долгового кризиса на работу финансового сектора в Украине. «Да, это влияние уже отразилось в уменьшении сроков выдачи кредитов и в росте ставок, но критических изменений мы пока не почувствовали,— заявляет президент УПЭК Анатолий Гиршфельд.— По крайней мере, клиенты премиум-класа, имеющие хорошую кредитную историю и нормальные бизнес-планы, не должны столкнуться с ухудшением доступа к кредитам. Другое дело — менее перспективные клиенты, а особенно — компании, значительная часть деятельности которых находится в тени. Для них получить кредиты стало гораздо сложнее, чем еще год назад». Впрочем, по словам совладельца компании Maratex Дмитрия Ермоленко, его компания, недавно открывая новую кредитную линию, не заметила ужесточения условий кредитования. «Безусловно, по сравнению с западными банками, которые готовы предоставлять беззалоговые кредиты, исходя лишь из оценок работы предприятия, ситуация в Украине оставляет желать лучшего, однако кредиты по-прежнему выдаются по относительно приемлемым ставкам»,— отмечает он.

Динамика ставок в 2011 году по долгосрочным кредитам юрлицам (без учета овердрафтов), % Источник: НБУ (на основании отчетности банков).



CRÉDIT AGRICOLE

Нишевые перспективы

«Мы не ставим вопрос залога во главу угла. Для нас куда важнее стратегия компании, качество менеджмента, ее опыт работы на рынке и отношения с партнерами»

ПОДЧЕРКИВАЕТ ЛАРИСА БОНДАРЕВА, ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ—ДИРЕКТОР ПО КОРПОРАТИВНОМУ БИЗНЕСУ И МСБ КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНКА

— Охарактеризуйте нынешнее состояние дел в сегменте кредитования крупного бизнеса?

— Вначале хотелось бы пояснить, какие компании в нашем понимании относятся к крупному бизнесу. Как правило, это предприятия с оборотом свыше 100 млн грн, часто структурированные холдинги, которые прозрачно и открыто ведут свою деятельность. Эти компании имеют сильную финансовую службу, их отчетность в основном ведется в соответствии с международными стандартами. Данный сегмент бизнеса или уже провел IPO (разместил еврободы), или планирует это сделать в кратко- или среднесрочной перспективе. Такие компании являются понятными для банков и всегда будут оставаться приоритетными для финансирования. Если говорить о текущих процессах, то приснопамятные осенние проблемы банковской системы с ликвидностью привели к частичной, а в отдельных случаях и к полной остановке финансирования. В такой ситуации украинский бизнес столкнулся с дефицитом кредитных ресурсов и был вынужден пересматривать свои планы на 2012 год. Сейчас ситуация несколько стабилизировалась — с начала года мы видим, что гривны на рынке стало больше, и, как следствие, кредиты теперь доступнее по цене.

Если же говорить о наших планах, то бюджет предусматривает рост, позволяющий удовлетворять спрос не только действующих заемщиков, но и новых клиентов. Особый акцент в корпоративном сегменте для нас — это рост валютного портфеля, поскольку сейчас ставка по кредитам в валюте вдвое ниже, чем в гривне, и компании-экспортеры заинтересованы именно в таких займах.

— Ожидаете ли вы роста доли в портфеле валютных кредитов? Каким, на ваш взгляд, будет соотношение валютных и гривневых кредитов к концу года?

— Соотношение кредитов в гривне и в валюте в портфеле банка — примерно 60 на 40, такая же ситуация наблюдается и по всей банковской системе. Особых изменений мы не ожидаем, поскольку развиваемся как универсальный банк в розничном сегменте, а также в сегменте МСБ и крупного корпоративного бизнеса. В корпоративном сегменте достаточно много экспортеров и востребовано финансирование в валюте, а МСБ и розничный бизнес являются основными потребителями гривневых кредитных ресурсов. Поэтому на конец года баланс примерно сохранится.

— Вы готовы предоставлять валютные займы не только экспортерам?

— Нет. Выдавая кредиты, мы по-прежнему будем принимать во внимание достаточный уровень валютной выручки заемщика.

— Повлияет ли продолжающийся кризис в еврозоне на стратегию европейских банков, имеющих дочерние структуры в Украине?

— Мы уже сейчас видим, что ряд банковских учреждений пересмотрел свою стратегию развития в Украине. Некоторые банки выходят из отдельных сегментов, некоторые планируют сокращение портфелей, в планах отдельных банков — уход с украинского рынка. И в то же время многие кредитные учреждения, в том числе и Креди Агриколь Банк, продолжают работать в стране. Украинский рынок по-прежнему интересен и имеет значительный потенциал, особенно в сегменте агробизнеса. Тем более для нас — банка, который, будучи универсальным финансовым учреждением, все же исторически ориентирован на кредитование именно сельского хозяйства и пищевой промышленности. И, естественно, мы заинтересованы в развитии потенциала Украины и его трансформации в материальную величину.

КОНСТАНТИН МЕЛЬНИЦКИЙ

ЛАРИСА БОНДАРЕВА

Родилась в городе Черкассы. В 1997 году окончила Национальный аэрокосмический университет им. Жуковского «Харьковский авиационный институт» по специальности «Экономика и управление в машиностроении». В 2002 году получила диплом Харьковского национального университета им. Каразина по специальности «Банковское дело». Общий стаж работы в банковской сфере составляет 15 лет. Занимала различные должности в ПриватБанке и Райффайзенбанке Украина. В 2007 году перешла в Креди Агриколь Банк и в 2010 году была назначена членом правления, директором по корпоративному бизнесу и МСБ.

— Из каких сегментов в Украине вы ушли и куда планируете вскоре вернуться?

— Несмотря на особый интерес банка к аграрному производству и переработке, наш портфель достаточно диверсифицирован. Традиционно мы не были активны в сегментах химической и угольной промышленности, металлургии, строительства. Поэтому нельзя сказать, что мы оттуда уходим — нас там практически и не было. Все остальные отрасли мы по-прежнему готовы поддерживать.

— После пикового роста ставки по кредитам уменьшились. Стоит ли ожидать дальнейшего снижения?

— Ставки по кредитам в гривне после пика, наблюдавшегося в октябре–декабре, сейчас стабилизируются. Естественно, и банки, и бизнес заинтересованы в снижении стоимости финансирования, но во многом это будет связано со стоимостью привлечения ресурсов от населения. Все понимают, что, привлекая депозиты под 18%, банки не могут кредитовать под 19%. Поэтому, если снизятся девальвационные ожидания и гражданами будут востребованы именно гривневые депозиты, можно надеяться, что ставка в гривне не только не будет расти, но, возможно, начнет постепенно снижаться.

— Возможно ли повышение ставок по валютным кредитам?

— Стоимость ресурса в валюте зависит от совокупности факторов. В любом случае международные банки, имеющие доступ к ресурсам материнских структур и внешним рынкам, могут предложить более дешевые кредиты в валюте.

— В прошлом году бизнес жаловался на консервативный подход банков при оценке залогового имущества…

— Многие банки применяют различные подходы к оценке залога. Мы никогда не ставили обеспечение во главу угла — для нас куда важнее оценка бизнеса компании, ее стратегия, качество менеджмента, а также опыт работы на рынке, отношения с партнерами, в том числе и с банками. Конечно, от залога мы никуда не уйдем, это и требование Нацбанка, и способ минимизации рисков. Однако главное, повторюсь,— не залог, а бизнес-модель. Работая с крупным бизнесом, нельзя использовать единый подход к структуре залога: это может быть и недвижимость, и оборудование, и товары, и прочие виды обеспечения. Для банка важно понимание, что данный залог ценен для заемщика. Если компания оформляет в качестве обеспечения свои основные мощности, это означает, что ее собственники и менеджмент уверены в правильности своей стратегии. Это немаловажный аргумент, необходимый для того, чтобы банк тоже был готов предоставить финансовое плечо такой компании.

— Каковы ваши требования к залогу? Во многих банках, например, отказываются брать в залог недвижимость.

— Если в залог предлагается недвижимость, где размещены основные мощности компании — то это подходящий залог. Другое дело, когда в качестве обеспечения предлагаются объекты, которые для компании являются нецелевыми и не участвуют в основном производственном цикле. В такой ситуации существует риск, что в случае появления проблем компания может легко забыть как о залоге, так и о кредите.

— Насколько важны уровень изношенности залогового актива, если это оборудование, а также его специфические характеристики?

— Это тоже принимается в расчет, но, говоря о специфичности оборудования, необходимо учитывать, что мы, как правило, работаем в тех отраслях, где представлены не один-два, а целый ряд крупных игроков и есть спрос на оборудование. В любом случае погашение кредита путем реализации залога рассматривается нами как исключительная мера. Поскольку в качестве обеспечения оформляются активы, которые имеют существенное значение для бизнеса компании, банк не заинтересован в том, чтобы лишить компанию возможности продолжать вести деятельность.

— Какие отрасли сейчас наиболее привлекательны для кредитования?

— Для нашего банка, повторюсь, это сельское хозяйство, переработка, производство продуктов питания, промышленность, машиностроение, полиграфия, фармацевтика и сегмент FMCG.

— Часто ли возникают вопросы относительно реструктуризации задолженности и каким образом они решаются?

— В целом наш кредитный портфель достаточно качественен. Проблемы в корпоративном бизнесе были единичными. Это, на мой взгляд, результат взвешенной риск-политики и четких принципов общей стратегии, предусматривающих рост только в избранных сегментах. Что же касается причин возникновения проблем с обслуживанием кредита, то они могут быть вызваны недостаточно глубокой степенью анализа финансового состояния заемщика, кардинальным изменением ситуации в экономике или в конкретной отрасли, а также банальным нежеланием собственников бизнеса погашать кредиты. По собственному опыту могу сказать, что главная проблема банков — это случаи, когда недобросовестные компании, используя кризисные процессы в экономике в качестве формальной причины, просто отказываются идти на конструктивный диалог. Но если в банке видят, что проблемы заемщика вызваны объективными причинами, то всегда готовы пойти на компромисс и найти способ реструктуризации долга, приемлемый для обеих сторон. Хотелось бы также отметить, что компании, с которыми банк прошел сложный период без потерь, в итоге становятся наиболее надежными партнерами.

ЛІЦЕНЗІЯ НБУ № 99 ВД 12.10.2011

ВТБ

Правильный денежный исток

«Главный показатель качественного заемщика — наличие положительного cash flow»

УТВЕРЖДАЕТ ВИТАЛИЙ ФИШЕР, ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ ВТБ БАНКА

И — Изменился ли в условиях кризиса подход к оценкам рисков крупного бизнеса?

— Подход к кредитному анализу не изменился. Как и раньше, при оценке потенциального заемщика мы выясняем, кому мы выдаем кредит, достаточно ли у клиента денежного потока, чтобы выполнить по нему все обязательства, на какие цели будут использованы средства, каким капиталом он рискует, какой залог предлагает в обеспечение кредита. В период с 2006 по II квартал 2008 года, когда рынки были перегреты, банки могли выдавать кредиты, ориентируясь не на текущий, а на прогнозный cash flow заемщика. Отчасти благодаря такому подходу в это время банковскому сектору ежегодно удавалось достигать практически 100-процентного роста кредитного портфеля. Конкуренция была такова, что если банк оказывался не готов к таким компромиссам и рискам, клиент получал кредит в другом учреждении, а банк терял долю рынка. Сегодня ситуация диаметрально противоположна. Более того, если в прошлом году предложение хоть в небольшом объеме, но было, то теперь оно практически отсутствует. Поэтому сейчас политика банков сместилась в сторону «классики» — уже никто не гонится за долей рынка, а при оценке рисков ориентируется не на прогнозное, а на текущее состояние заемщика. Однако принципы работы кредитных учреждений не изменились — просто исчезли компромиссы при оценке рисков. Помимо этого, появились секторы, в которые банки перестали активно вкладывать.

— Какие именно?

— Если говорить о нас, то мы практически не сотрудничали со строительной отраслью, даже когда другие в ней были очень активны. Очень осторожны мы были также с аграрным сектором и не работали по общепринятой схеме, основываясь на ожиданиях будущего урожая.

— Какие секторы сейчас закрыты для кредитования?

— Я считаю, что уместнее говорить не о закрытых секторах, а об отдельно взятых проектах, когда заемщик планирует осуществлять выплаты, исходя из ожидаемого роста рынка. Все очень просто — на обслуживание и погашение кредитов заемщик может тратить не более 70% своего итогового денежного потока, который остается после выполнения всех обязательств. Кроме того, мы должны видеть, что эти доходы существуют. Если же расчеты платежеспособности основываются на ожиданиях роста рынка, то это неприемлемо — рынок не растет. Этот принцип вовсе не нов, просто, повторюсь, исчезли компромиссы.

ВИТАЛИЙ ФИШЕР
Родился в 1972 году в Днепропетровске. В 1994 году окончил Санкт-Петербургский государственный горный институт им. Плеханова по специальности «инженер», в 1996 году — Санкт-Петербургский государственный университет по специальности «менеджер». С 1996 года работает в финансовой сфере. Занимал различные должности в банке «Петровский», в немецко-украинском фонде IPC, в ПроКредит Банке (Украина). С 2004 года работает в компаниях группы ВТБ. В 2005 году был вице-президентом, начальником управления кредитования бизнеса банка ВТБ 24 (Россия). С апреля 2006 года — первый заместитель председателя правления ВТБ Банка (Украина).

— Как вы подходите к стоимости активов, ведь она сильно подвержена колебаниям?

— Обычно мы используем ликвидационную стоимость, в которой рыночная цена залогового актива без НДС соотносится со сроком реализации данного имущества в случае дефолта. От этого зависит размер дисконта, который колеблется от 0 для депозитов до 0,8 для низколиквидного имущества. По крайней мере, дисконт на недвижимость в зависимости от ее местоположения всегда колебался от 0,1 до 0,6. Для объектов, на которые сохранился спрос на рынке — скажем, для однокомнатных квартир — и сейчас не существует проблем определить рыночную стоимость и вычислить дисконт. И обратный пример — земельные участки. Раньше рыночная стоимость сотки земли в Киево-Святошинском районе составляла, предположим, $9–10 тыс. Сейчас такой участок могут выставлять по цене $5–6 тыс., но продадут его в лучшем случае за $2,5–4 тыс. Нельзя привязать рыночную стоимость к отдельным сделкам. То же самое можно сказать и о коммерческой недвижимости. Например, логистический центр под Киевом, в который вложено $30 млн, сейчас можно продать не более чем за $15 млн. Что нам делать в такой ситуации? Оценивать его в $15 млн, да еще с 30-процентным дисконтом — это оскорбительно для клиента. Оценивать его в $30 млн — этого банк позволить себе не может. Поэтому сейчас мы используем так называемую справедливую цену — она учитывает как наш пессимизм, так и оптимизм клиента, отражая при этом стоимость, за которую, как мы уверены, он не готов расставаться со своим объектом.

— Следовательно, сейчас стоимость залоговых активов определяется в процессе переговоров банка и заемщика?

— Нет, мы, как и раньше, прибегаем к услугам оценщиков. Сегодня разница между доходным и аналоговым подходами сузилась, где-то между ними и можно определить стоимость залога.

— Вы не считаете, что столь осторожная политика приведет к сокращению доли на рынке?

— Мы не будем активно увеличивать кредитный портфель, поскольку свою долю резервов достаточно сформировали во время кризиса, и теперь наращивание доли рынка не является для нас стратегической задачей. Новая цель — достигнуть такого объема прибыли, которого ожидают от нас наши акционеры. Мы стремимся попасть в топ-5, но попадем туда благодаря сжатию самого рынка.

— Насколько часто сейчас приходится отказывать клиенту?

— Нечасто. Уменьшилось общее количество заявок — новые инвестиционные проекты клиенты откладывают до завершения выборов, а рефинансирование старых долгов с учетом текущей стоимости ресурсов — достаточно непростая задача. При этом на фоне сокращения общего количества заявок заметно повысился уровень их качества. Кризис многих отрезвил — сейчас за кредитами идут лишь заемщики, уверенные в своей платежеспособности.

— Каков сейчас средний срок кредитов в гривне и валюте?

— До года, точнее, 6–8 месяцев в гривне и около года — в валюте.

— Каким сейчас должен быть заемщик, чтобы за него был смысл бороться?

— Идеален тот клиент, который предоставляет банку возможность зарабатывать при минимальном риске и готов переходить на комплексное обслуживание. Учреждению неинтересно только финансировать клиента, нам важно сотрудничать с ним по максимальному количеству продуктов. Если говорить о качествах, которыми должен обладать заемщик, то главный показатель — наличие положительного cash flow. Не так давно банки выдавали много кредитов в секторе недвижимости, когда взносом клиента являлись лишь аренда земли и разрешение на строительство. Теперь эти объекты пустуют, доходов едва хватает на оплату коммунальных услуг, и многие заемщики прямо-таки мечтают отдать такой актив банку. Только кому он нужен, если продать его практически невозможно?

Еще один важный критерий — соотношение долга к EBITDA в зависимости от отрасли не должно превышать 3–4, причем это предельный показатель. Валюта выручки заемщика должна совпадать с валютой его заимствований, и если у клиента выручка в гривне, он может рассчитывать лишь на короткий ресурс. Кроме того, кредит должен направляться на развитие основного бизнеса компании. Бывали случаи, когда клиенты получали кредиты и вкладывали их не в развитие бизнеса, а в покупку земли, впоследствии с ними возникало много проблем. Хорошо также, если у заемщика имеется отчетность за продолжительный период (3–4 года), заверенная одной из аудиторских компаний, входящих в «большую четверку». Ее наличие позволяет предложить клиенту больше инструментов финансирования.

— Ранее наиболее надежными считались заемщики-экспортеры. Не изменилась ли эта ситуация сейчас, когда наблюдается нестабильность на мировых рынках?

— Ориентация компаний на экспорт и, соответственно, валютная выручка влияют лишь на способность привлекать кредиты в валюте. На внутреннем рынке есть отличные предприятия с хорошей его долей. Нам интересны все клиенты с положительным cash flow.

— Какие компании сейчас являются наиболее привлекательными заемщиками?

— В первую очередь это компании реального сектора экономики, особенно госпредприятия, которые демонстрируют достаточно высокую рентабельность, имеют диверсифицированные рынки сбыта и стабильный бизнес. При наличии качественного обеспечения такие компании могут и сейчас рассчитывать на привлечение финансирования.

ЛИЦЕНЗІЯ НБУ № 79 ВД 05.10.2011

БАНК ФОРУМ
Commerzbank Group

Сверхнормативные тарифы

«Если клиент хочет получить нестандартный овердрафт, всегда можно найти приемлемый вариант»

УВЕРЕН ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА ФОРУМ ВАДИМ БЕРЕЗОВИК

— Важное ли место занимают кредиты овердрафт в общем объеме портфелей украинских банков?

— Это зависит от конкретного банка, но наряду с линиями на пополнение оборотных средств, кредиты овердрафт остаются наиболее востребованными в сфере корпоративного бизнеса. И несмотря на то что объемы кредитов на инвестиционные цели и финансирование оборотного капитала у банков больше объемов овердрафтов, они занимают одно из ведущих мест.

— Изменилась ли политика предоставления овердрафтов в прошлом году?

— В первую очередь хотелось бы сказать, что кредиты овердрафт не только являются самым распространенным видом банковских услуг, но и часто становятся «входным билетом», по которому клиент и банк определяют, насколько комфортным будет сотрудничество и стоит ли его продолжать. Фактически овердрафт — это первое, с чего обычно начинается сотрудничество компании и банка, и он представляет собой первую ступень, позволяющую компании наработать историю взаимоотношений с банком, а тому в свою очередь — более детально узнать о компании, провести ее предварительную оценку.

Условия по овердрафтам весьма чувствительны к изменениям на рынке ликвидности, поэтому, как только наблюдается её дефицит, банки, как правило, ограничивают предоставление именно этого вида кредитов. Соответственно, как только банки начали возобновлять кредитование, овердрафты оказались первым видом услуг, вновь предложенным клиентам.

— То есть осенний кризис ликвидности отразился на динамике выдачи овердрафтов?

— Объем их выдачи существенно снизился, но сложно определить, до какого уровня, так как банки по-разному вели себя в этой ситуации. Некоторые финучреждения свернули все программы и возобновляют их лишь сейчас. Мы в свою очередь в это время имели хорошую «подушку» ликвидности и продолжали предлагать клиентам овердрафты.

— Зависит ли от специфики деятельности или масштабов бизнеса потребность компаний в кредитах овердрафт?

— Нет, зависимость от размера предприятия невелика. Даже крупная компания, занимающаяся инвестиционными проектами, может иметь незначительные разрывы ликвидности, которые целесообразно покрыть с помощью овердрафта. Это касается также малого и микробизнеса: если разрыв в финансировании незначителен и может быть покрыт в течение месяца, они могут воспользоваться этим видом кредитования. Важно, чтобы деньги клиента поступали на счет того банка, в котором был получен овердрафт,— это обязательное условие. Единственное, чего нельзя делать,— покрывать с помощью овердрафта капитальные расходы, ведь срок окупаемости в этом случае гораздо выше, и у заемщика может не оказаться средств для погашения кредита. Впрочем, следует отметить, что, исходя из отраслевого принципа, значительно большую потребность в овердрафтах испытывают предприятия, работающие в сферах оптовой либо розничной торговли. Это связано с потребностью довольно часто закупать товары или сырье, и не всегда в момент расчёта у компаний бывает достаточно средств. Но разрывы ликвидности обычно являются краткосрочными и быстро покрываются за счёт выручки.

ВАДИМ БЕРЕЗОВИК
Родился в 1972 году в Киеве. В 1993 году окончил Киевский государственный экономический университет по специальности «экономист», в 2004 году получил степень MBA в Международном институте менеджмента (Киев), а в 2006 году ему была присвоена ученая степень кандидата экономических наук. С 1993 года работал экономистом кредитного отдела в Укринбанке. С 1997 по 2000 год являлся начальником управления кредитования, затем —начальником управления проектного финансирования банка «Украина». В 2000–2004 годах работал начальником ряда управлений в банке «Аваль». С 2004 по 2009 год был заместителем председателя правления, директором по рискам Укрсоцбанка. С декабря 2009 года — член правления, с апреля 2011 года — председатель правления банка «Форум».

— Банки изначально выставляют клиентам лимит по овердрафтам?

— Это зависит от того, знаком ли банку данный клиент. Учитывая, что задолженность по овердрафту должна погашаться посредством автоматического поступления средств на счет клиента, овердрафт вряд ли может быть предоставлен новому предприятию.

— Какой должна быть финансовая история предприятия для получения короткого займа?

— Тут все зависит от кредитной политики конкретного банка. Но, как правило, предприятие должно иметь 3–6-месячную историю стабильных поступлений, чтобы, основываясь на ней, можно было установить лимиты на овердрафт.

— Часто ли клиенты хотят получить более значительный, чем обычно, овердрафт, например около 50% от входящих средств? И чем руководствуются в банке, принимая в таком случае положительное решение?

— Безусловно, если клиент хочет получить нестандартный овердрафт, всегда можно найти приемлемый вариант. Например, можно предложить не бланковый, а залоговый овердрафт, при котором во внимание принимаются не только поступления и их стабильность, но и дополнительные факторы обеспечения. Но это уже гибридный продукт, в то время как классический овердрафт рассчитывается на основании потоков средств, и они же являются залогом возврата.

— Вы готовы выдать валютный овердрафт клиенту, имеющему поступления в гривне?

— Как правило, овердрафты в валюте предоставляются клиентам, имеющим достаточные поступления именно в ней. Поэтому нет смысла привлекать валютный овердрафт даже на короткий срок, рассчитывая на более низкую процентную ставку. Вполне возможно, что именно в момент выплаты на рынке будет наблюдаться волатильность, и купить валюту по запланированному курсу будет затруднительно. Как показал опыт 2008 года, кредитовать лучше в той же валюте, в которой заемщику поступают средства.

— Как часто возникают проблемы с неплатежами по овердрафту в сравнении с обычными кредитами?

— Если цель и источники погашения кредита были определены правильно, то овердрафт является наиболее безопасным для банка, поскольку выплаты по нему рассчитываются исходя из ежедневных или еженедельных поступлений. Риски невозврата в инвестиционных проектах со многими неизвестными гораздо выше.

— Каков сейчас размер ставок по овердрафтам и как они, на ваш взгляд, будут изменяться в течение года?

— Есть основания говорить об изменении лимитов по овердрафтам. Вполне вероятно, что банки пойдут на увеличение лимита суммы, которая может быть выдана в виде таких кредитов. Если говорить о ставках, то, вероятно, они будут постепенно снижаться. Сейчас они уменьшились: в некоторых банках — до 35%, а кое-где — и до 25%, хотя скорее всего в I полугодии дальнейшего снижения ожидать не стоит. Позитивным событием является само по себе восстановление кредитования, тем более что без снижения ставки по привлеченным банками ресурсам говорить об удешевлении овердрафтов весьма сложно. Но к концу года мы ожидаем постепенного сокращения ставок по овердрафтам.

— До какого уровня?

— Пока это сложно прогнозировать, но есть предпосылки говорить о том, что ставки могут опуститься до уровня 20%. Кроме того, многие банки, в том числе и мы, привязывают стоимость овердрафтов к ставкам на межбанковском рынке.

— Изменились ли в последнее время объемы выдаваемых овердрафтов?

— В принципе, мы ожидаем роста, но не стоит забывать, что классический овердрафт предполагает лимит на сумму кредита в зависимости от оперативных средств. Сейчас он не превышает 30–35% от потоков, которые поступают в банк. Возможно, в будущем предел этого лимита будет постепенно повышаться.

— И до какого уровня?

— Полагаю, что показатель в 50% мы не преодолеем.

— Будут ли, на ваш взгляд, увеличиваться объемы овердрафтов и уровень конкуренции?

— Овердрафт является инструментом, с помощью которого банки стремятся не только удержать существующих клиентов, но и привлечь новых. Однако при переходе клиента из одного банка в другой ему могут предоставить овердрафт, как правило, только через 3–6 месяцев сотрудничества, когда банк убедится в наличии стабильных и регулярных поступлений. Поэтому говорить о наличии жесткой конкуренции не стоит, ведь финучреждения, как правило, предоставляют такие кредиты лишь проверенным клиентам. При этом в исключительных случаях овердрафт может быть открыт новому клиенту сразу, на основании анализа кредитной истории и оборотов в предыдущем банке.

— Какие еще изменения могут произойти на рынке краткосрочного кредитования?

— Можно ожидать расширения диапазона процентных ставок и их дифференциации в зависимости от сроков. К примеру, в нашем банке плата за использование средств по овердрафту существенно отличается в зависимости от срока их использования: если овердрафт погашается клиентом через несколько дней, то ставка за столь короткий период пользования средствами может быть в несколько раз ниже уровня, установленного по 30-дневному овердрафту. И хотя сейчас овердрафты предлагают все крупные банки, лишь менее половины из них дифференцируют ставки в зависимости от срока погашения.

ЛІЦЕНЗІЯ НБУ № 62 ВД 06.10.2011

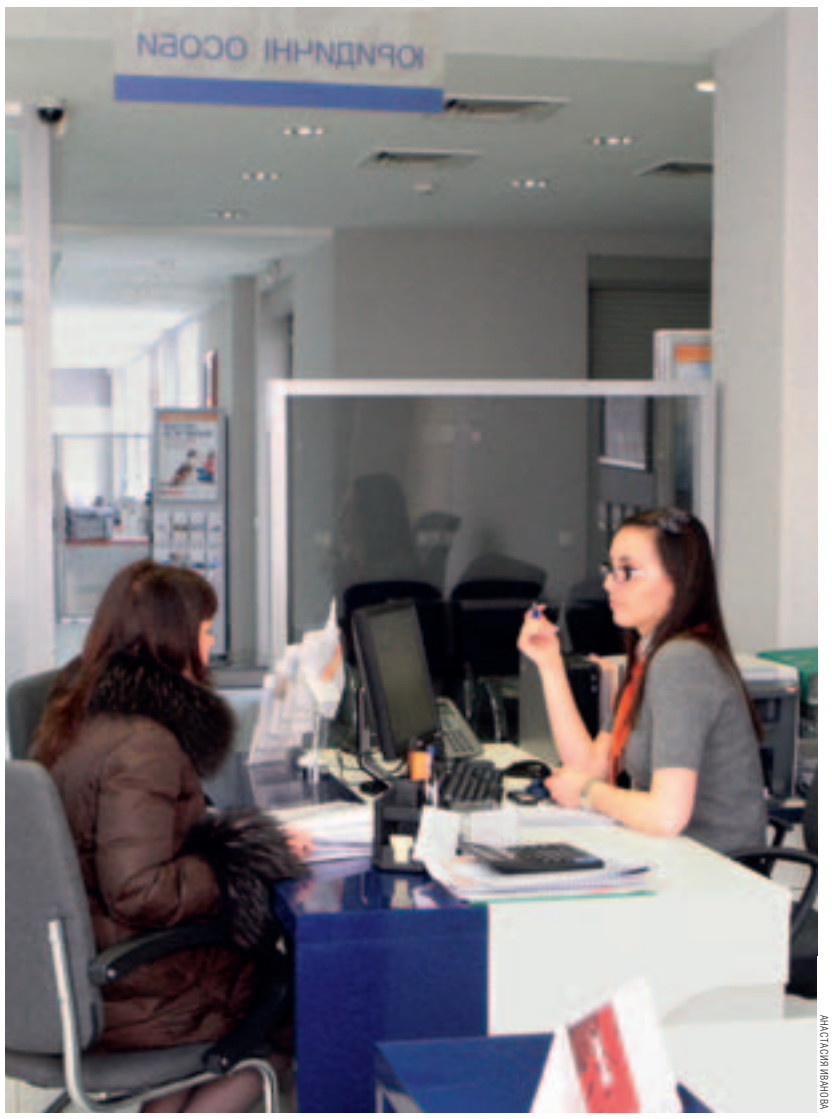
Полный комплект

С целью привлечения новых клиентов-юрлиц банки активно предлагают тарифные пакеты расчетно-кассового обслуживания (РКО), разработанные с учетом специфики бизнеса компаний. А основной тенденцией является рост популярности дистанционных каналов осуществления платежей. Причем это вызвано не только техническим прогрессом — банки стимулируют клиентов максимально использовать «удаленные методы», чтобы добиться снижения операционных издержек.

НАТАЛИЯ БОГУТА

Представители банковского сектора не скрывают, что наибольшую ценность для них представляют компании, годовой оборот по счетам которых превышает 200 млн грн. Именно за их счет банки получают львиную долю комиссионных и процентных доходов. Большинство таких предприятий обслуживаются в ведущих банках. Для оценки качества обслуживания юридических лиц в рейтинге «50 ведущих банков» был применен ряд количественных и качественных показателей. Среди них: стоимость открытия текущего счета и среднее время, которое уходит на эту операцию; размер ставки, начисляемой на остаток по счету клиента; стоимость обслуживания по системе «клиент-банк»; наличие собственной инкассации; наличие услуги по установке платежного терминала клиенту-торговцу; стоимость эквайринга; возможность предоставления клиенту интернет-эквайринга; количество открытых в банке счетов юрлиц и соотношение с ним численности операционно-кассовых сотрудников банка, работающих с юрлицами. Кроме того, был учтен объем портфеля выданных предприятиям кредитов.

После взвешивания всех этих параметров на первое место вышел ПУМБ с наибольшей в первой пятерке ставкой по остатку на корсчете (5%), хотя и высокой стоимостью за открытие (100 грн). Впрочем, самое дорогое открытие счета оказалось у КИБ Креди Агриколь (800 грн), опустившегося ниже десятки лидеров. В нее также вошли УкрСиббанк, ВТБ Банк, Банк Форум, Укргазбанк, Альфа-банк, Брокбизнесбанк, Проминвестбанк, Укрсоцбанк и ОТП Банк. Эксперты считают, что к лидерам рынка, помимо этих банков, относится Укрэксимбанк, но он отказался от участия в рейтинге, не раскрыв необходимую для исследования информацию. ПриватБанк, не вошедший в десятку из-за проседания по ряду параметров, сообщил о наличии наибольшего количества счетов предприятий — 433 тыс. Однако банкиры говорят, что большинство из них «висят» из-за дороговизны закрытия счетов. Этого не отрицают и в самом ПриватБанке, добавляя, что клиенту «с улицы» будет отказано в обслуживании. «Мы сами выбираем клиентов—юридических лиц и предлагаем им комплекс услуг»,— отметил один из менеджеров учреждения.



АНАСТАСИЯ ИВАНОВА

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ ВАЖНО ЗНАТЬ, ЧТО В БАНКЕ УСЛЫШАТ ВСЕ ЕГО ПОЖЕЛАНИЯ

Сейчас на счетах одиннадцати крупнейших учреждений находится порядка 113,2 млрд грн средств юрлиц, что составляет 52,8% от всех размещенных корпоративным сектором в банках сумм. Крупные предприятия неслучайно предпочитают банки первой группы. Помимо продвинутых технологических решений и разветвленной сети, такие структуры готовы кредитовать на значительные суммы. Как правило, большинство предприятий обслуживаются в 3–4 банках, но если компании необходима кредитная линия, то она обязана «завести» в банк определенную сумму, обычно соразмерную такой линии. По этой причине ведущие кредитные учреждения имеют весомое конкурентное преимущество в борьбе за клиентов в сфере РКО.

Запросы крупных компаний также не остаются без внимания — банки охотно предлагают таким клиентам индивидуальные продуктовые решения и условия. «Крупный корпоративный бизнес серьезно трансформируется. Ведь эти клиенты работают не только на локальных рынках, им доступны мировые рынки капитала — Варшава, Франкфурт, Лондон, Гонконг и другие. Соответственно, все больше банков используют в своей работе с крупными корпоративными клиентами так называемую сервисную модель. В каждом отдельном случае должны быть тонко настроены индивидуальные решения»,— отмечает начальник департамента корпоративного бизнеса «Дочернего банка Сбербанка России» Александр Лобанов. Наряду со стандартной линейкой предложений по РКО крупным корпоративным клиентам предлагается решение в виде корпоративных отделений, где за каждой компанией закреплен персональный менеджер. Наиболее востребован кэш-менеджмент — комплекс мер по эффективному управлению денежными средствами компании с целью ускорения их оборачиваемости, минимизации потребностей в оборотном капитале и сокращения операционных расходов. Обычно к услугам кэш-менеджмента относится корпоративный контроллинг, единый остаток по группе, просмотр остатков на всех текущих счетах группы компаний в одном окне системы «клиент-банк». Использование таких продуктов позволяет казначейству или бухгалтерии клиента контролировать финансовую позицию группы предприятий в режиме реального времени.

ПАКЕТНЫЙ БУМ

Если крупных клиентов банки привлекают индивидуальными условиями, в частности в вопросе кредитования, то представителям МСБ предлагаются универсальные тарифные пакеты, наполнение которых соответствует основным потребностям компаний: проведение платежей, внесение и снятие наличных, покупка и продажа валюты, инкассация, подключение и обслуживание в системе «клиент-банк». Причем для каждой клиентской группы предлагаются свои тарифные пакеты. Есть специальные предложения для частных предпринимателей, торговых предприятий, импортеров и экспортеров, малых и средних предприятий. Условия по одним и тем же операциям в различных пакетах отличаются. Например, в пакетах для торговых компаний комиссия за снятие наличных обычно ниже. Импортерам и экспортерам банки предлагают более привлекательные тарифы по валютным операциям, а предприятиям с большим объемом регулярных платежей — безлимитные тарифные пакеты: оплатив ежемесячную комиссию за ведение счета, клиент получает возможность бесплатного проведения неограниченного количества платежей.

Как утверждают участники рынка, в прошлом году тарифы РКО существенно не менялись. Но некоторые услуги все-таки подорожали. «Незначительное удорожание коснулось тарифов по платежам на бумажных носителях, а также по услуге приема наличных платежей от третьих лиц — перечисления в пользу юридического лица без открытия плательщиком текущего счета»,— отмечает начальник департамента розничных продаж УкрСиббанка Андрей Кашперук. Существеннее всего повысились тарифы на услуги проведения платежей в другие банки через кассу (на бумажном носителе) — иногда более чем на 100%. Если в

прошлом году стоимость одного платежа в среднем находилась в пределах 2–5 грн, то в 2012 году — уже 5–10 грн. Причем некоторые банки устанавливали тариф за один платеж в размере даже 50 грн. Отчасти удорожание таких услуг производится для отсечения клиентов с незначительными оборотами — вряд ли малые предприятия готовы отдавать за один платеж более 7 грн. С другой стороны, целью банков является оптимизация затрат, а дорогие тарифы на платежи через кассу заставляют компании активнее пользоваться системой «клиент-банк». «Для банков все актуальнее становится вопрос автоматизации бизнес-процессов. Поэтому они выстраивают свою тарифную политику таким образом, чтобы клиенты были заинтересованы проводить основные операции, пользуясь дистанционными каналами обслуживания»,— говорит начальник управления организации и сопровождения розничного бизнеса Укрэксимбанка Виктория Грецкая.

В то же время тарифы на открытие и ежемесячное обслуживание счетов существенно не изменилась — в среднем открыть счет можно за 100–200 грн, ежемесячное обслуживание доступно за 50–400 грн в месяц. Впрочем, это несущественные статьи расходов компаний в рамках РКО — основные затраты приходятся на проведение операций (платежи, снятие наличных, покупка валюты, инкассация). Комиссии при снятии наличных составляют в среднем 0,5–1% от суммы, что соизмеримо с прошлогодним уровнем. Почти не изменились и тарифы на операции с иностранной валютой: купить или продать ее можно за 0,2–0,6% от суммы. При этом чем больше объем операции, тем выгоднее тариф: так, при покупке $40 тыс. тариф в крупном банке составит 0,5%, а $250 тыс. — 0,25%.

Одной из услуг, подверженных колебаниям тарифов, является инкассация. «Незначительный рост тарифов по данному направлению существует, но это объясняется экономическими факторами, такими как инфляция, стоимость топлива. Тарифы на услуги инкассации будут постепенно расти»,— считает Александр Лобанов. Расходы бизнеса на инкассацию зависят от ряда факторов, среди которых регулярность получения услуги, количество обслуживаемых точек, наличие открытого счета в банке, который предоставляет услугу, а также объем сдаваемой инкассаторам выручки. Чем чаще клиент обращается за услугой и чем больше объем средств, тем меньший тариф устанавливает обслуживающий банк. Среднерыночный же тариф составляет 0,1–0,7% от выручки.

В этом году возможно некоторое повышение тарифов по основным услугам в рамках РКО (платежи, снятие наличных), что связано с сокращением объемов кредитования — финучреждения, не получая должный процентный доход, пытаются увеличить комиссионные поступления. «Снижение темпов кредитования в сегменте бизнес-клиентов подтолкнет банкиров к поиску альтернативных источников заработка, и наиболее привлекательным из них будет комиссионный доход от РКО. В связи с этим высока вероятность того, что тарифы будут увеличиваться»,— подтверждает начальник управления продаж малого и среднего бизнеса Платинум Банка Александр Попов.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ОБСЛУЖИВАНИЕ ЮРЛИЦ»

- ПУМБ
- УКРСИББАНК
- ВТБ БАНК
- БАНК ФОРУМ
- УКРГАЗБАНК
- АЛЬФА-БАНК
- БРОКБИЗНЕСБАНК
- ПРОМИНВЕСТБАНК
- УКРСОЦБАНК
- ОТП БАНК

ИСТОЧНИК: РЕЙТИНГ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ».

ИНТЕРНЕТ В ПОМОЩЬ

Практически все игроки рынка предлагают предприятиям пользоваться системами удаленного доступа, среди которых «клиент-банк» и интернет-банкинг. Некоторые кредитные учреждения взимают ежемесячную плату за обслуживание в рамках системы «клиент-банк», в размере 30–100 грн (самая дорогая плата в Ситибанке — 1 тыс. грн), но чаще стоимость услуги включена в общую ежемесячную цену тарифного пакета. Распространение дистанционных способов доступа весьма выгодно как банкам, которые таким образом минимизируют очереди в отделениях, так и клиентам, которые тратят значительно меньше времени и средств на посещение отделений. «Тарифы на входящие и исходящие платежи значительно ниже, если они проводятся посредством электронных каналов связи („клиент-банк“, интернет-банкинг)»,— отмечает директор департамента розничного бизнеса Эрсте Банка Татьяна Надточий. Сейчас в среднем по рынку интернет-платежи стоят 1–2 грн, а в рамках безлимитных пакетов они бесплатны. «Если трудозатраты на обработку гривневых электронных платежей у банка незначительны, то и клиент за них должен платить минимальные суммы, либо услуга вообще должна предоставляться бесплатно»,— считает Александр Попов.

По мнению участников рынка, в нынешнем году тарифы на услуги в рамках дистанционного обслуживания если и будут меняться, то в сторону снижения на 5–15%. «Изменения в тарифах будут несущественны — банки сосредоточат большее внимание на вопросах качества обслуживания, скорости и безопасности платежей. Хотя не исключен демпинг со стороны некоторых банков, которые будут стараться заполучить клиента любой ценой»,— полагает Александр Лобанов.

Ваше програмне забезпечення «початкового рівня»?

Microsoft Office 2010

Скористайтесь нагодою придбати «доросле» зі знижкою до -25%.

Пропозиція для малого та середнього бізнесу на корпоративні ліцензії.
Отримання консультацій та деталі акції на сайті www.office25.com.ua
та за телефоном у робочі дні з 9.00 до 18.00
0-800-301200
(Дзвінки зі стаціонарних телефонів в межах України безкоштовні, з мобільних телефонів платні згідно тарифів вашого оператора)

Акція діє на території України з 1.02.2012 до 30.04.2012

укргазбанк

Курс на сближение

«Решающими сегодня являются ценовые параметры, но хорошего клиента можно также заинтересовать комплексным обслуживанием»

УТВЕРЖДАЕТ СТАНИСЛАВ ШЛАПАК, ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ УКРГАЗБАНКА

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 университете Лафборо (Англия). В 2002–2005 годах работал банковским аналитиком во Всемирном банке, с 2005 по 2007 год — банковский специалист в Европейском банке реконструкции и развития. В 2007 году занимал должность начальника управления стратегического развития ОАО «Ощадбанк». С 2007 по май 2008 года трудился в инвестиционной компании «Тройка Диалог Украина», после чего перешел в ИК «Феникс-Капитал». С сентября 2009 года — заместитель председателя правления АБ «Укргазбанк».

— В чем главное отличие минувшего года от 2010-го в политике банков по обслуживанию бизнеса?

— Банки строят свои отношения с клиентами в зависимости от того, как складывается общая ситуация в экономике. В 2010-м еще продолжался период восстановления после кризиса, и только в прошлом году начала наблюдаться положительная динамика — стали увеличиваться остатки на текущих счетах, расти депозитные портфели и постепенно наращиваться объемы кредитования. В 2010 году банки в основном стремились сохранить существующую базу клиентов, а в 2011-м — усилили работу по привлечению новых. В прошлом году также активизировалась деятельность предприятий, что способствовало увеличению спроса на кредитные продукты. Однако мы даже в период дефицита средств на рынке кредитование не приостанавливали и ставки существенно не повышали. Кроме того, в прошлом году мы активно предлагали овердрафты и специальные тарифы на рассчетно-кассовое обслуживание.

— Есть ли изменения в потребностях крупных корпоративных клиентов?

— Решающими сегодня являются ценовые параметры, но хорошего клиента можно также заинтересовать комплексным обслуживанием. Крупный системный клиент стремится получить полный комплекс: начиная с рассчетно-кассового обслуживания и заканчивая аккредитивами и гарантиями. Если обслуживание в банке окажется плохим, он будет готов платить дороже и перейдет в другое учреждение. Таким образом, для клиента важно, чтобы линейка продуктов была широкой, качественной и предоставлялась по оптимальной цене.

— В чем разница в подходах к обслуживанию крупного клиента и клиента малого и среднего бизнеса (МСБ)?

— Для крупного клиента, помимо стоимости услуг, как я уже говорил, существенную роль играет наличие широкой продуктовой линейки. Например, одного крупного сетевого клиента интересует инкассация. Если банк не предоставляет такую услугу, он будет обслуживаться там, где ее предлагают. Или предприятие заинтересовано в проведении операций на ресурсном и валютном рынках. Его руководство будет искать банк с квалифицированным казначейством, способным качественно обеспечить работу такого клиента. То есть для системного клиента важна экономика масштабов. Пусть где-то цена чуть выше рыночной, где-то — чуть ниже, у него все сбалансировано по тарифам. Для МСБ же важна цена каждой услуги — набор операций у таких клиентов ограничен, и стоимость каждой услуги имеет значение. Поэтому банки стремятся разрабатывать для них специальные тарифы.

— Важно ли для банка, чтобы счета клиента обслуживал именно он?

— Кредиты для бизнеса сейчас выдает ограниченное количество банков, поэтому они диктуют условия, в том числе и по переводу счетов. Это в 2007 году каждого клиента заманивали по пять учреждений, буквально умоляя обслуживаться у них. Сегодня немногие из них готовы кредитовать. Если кредитное качество потенциального заемщика устраивает банк, то да, он просит клиента перевести свои счета с оборотом пропорционально выданному кредиту. Это стандартная практика.

— Обязательно ли сегодня посещение банка или корпоративный клиент может ограничиться дистанционным обслуживанием?

— От посещения отделений, увы, отказаться нельзя. Даже сейчас, в эпоху развития интернет-банкинга, юридическое лицо должно обслуживаться в банке, так как речь идет в основном о безналичном расчете. Однако удобство обслуживания для клиента находится не на последнем месте. Поэтому услуги системы «клиент—интернет-банк» сегодня очень популярны — они позволяют удаленно работать там, где есть доступ к интернету. Кроме того, сейчас широко практикуется открытие специальных отделений для корпоративных клиентов, и наш банк — не исключение. Мы это делаем в основном под зарплатные проекты для крупных предприятий, исходя из соображений экономической целесообразности.

— Конкуренция в сфере зарплатных проектов на рынке высока?

— Борьба идет серьезная. Казалось бы, обычный продукт, но через зарплатный проект осуществляются значительные кросс-продажи различных продуктов. То есть в одной услуге представлено несколько комиссионных, кредитных или депозитных продуктов. Выигрывают те банки, которые могут обеспечить качественный набор продуктов и услуг и располагают удобной для клиента сетью отделений. В Украине не так много кредитных учреждений — примерно около десятка, способных качественно обслуживать работающее в нескольких областях предприятие с персоналом численностью, скажем, в 5 тыс. человек. Крупные банки конкурируют в сфере обслуживания больших системных клиентов. В некоторых случаях одного клиента по зарплатному проекту обслуживают несколько банков.

— Какие клиенты для банков приоритетны — крупный бизнес или МСБ?

— В каждом банке существует своя градация для МСБ: для некоторых это частный предприниматель, а для кого-то — компании с годовыми оборотами до $50 млн. Многие учреждения после кризиса возобновили активность лишь в прошлом году. Банки перестали ориентироваться только на долю рынка и придерживаются политики избирательного подхода. Да, большие системные клиенты в приоритете, но для нас, например, также важны клиенты, которые могут без проблем обслуживать кредиты от 30 до 50 млн грн.

— Какова динамика показателей вашего банка в разрезе основных данных?

— Для нас минувший год был, можно сказать, периодом прорыва. Мы добились появления позитивной динамики практически по всем показателям: как количественным, так и качественным. Во-первых, банк был докапитализирован на 4,3 млрд грн, во-вторых, были сформированы резервы согласно требованиям НБУ и международного финансового аудита, в-третьих, мы вышли на запланированную прибыль до момента формирования резервов. Активы за год выросли на 31%, объем кредитного портфеля — на 63%, а положительный прирост по средствам юрлиц составил чуть более 46%. Сейчас мы сотрудничаем более чем с 30 тыс. юридических лиц. Впрочем, банк не гонится за количеством, нам важно, чтобы клиентская база была платежеспособной, диверсифицированной и лояльной к учреждению.

— Что происходит на ресурсном рынке? Наблюдается ли приток депозитов юрлиц?

— В 2010 году банковская система испытывала избыток ликвидности, поскольку из-за высоких рисков многие учреждения тогда не готовы были кредитовать и активно покупали ОВГЗ. Банки оптимизировали расходы, перестраивали модели бизнеса, переписывали стратегии, наблюдали за клиентами и поведением конкурентов. В прошлом году доверие со стороны населения и бизнеса стало постепенно расти, что выразилось в увеличении денежных потоков клиентов. Это способствовало активизации кредитования весной, правда, уже осенью некоторые учреждения его приостановили. Средства клиентов являются важным источником ресурсной базы, и поскольку компании размещают вклады в основном на два-три месяца, банки предлагают дифференцированные краткосрочные депозитные программы. Таким образом, банковская система закончила год с позитивной динамикой портфеля юридических лиц.

— Какой, на ваш взгляд, в этом году будет динамика ставок и тарифов?

— Не думаю, что тарифная политика существенно изменится в части комиссий, а вот процентные ставки по кредитам могут немного снизиться. Конечно, подешевеют и депозиты. Насколько? Это зависит от макроэкономической ситуации. Я полагаю, что при росте экономики, контролированном уровне инфляции и отсутствии громких дефолтов на внешних рынках ставки снизятся минимум на 1–2 процентных пункта.

ЛИЦЕНЗІЯ НБУ № 123 ВД 06.10.2011

Альфа·Банк
БАНК НОВИХ МОЖЛИВОСТЕЙ

Услышать каждого

«Кризис показал, что клиентов, готовых прийти в банк и честно рассказать о своих проблемах, мало. Именно с ними банки и хотят работать сегодня»

ОТМЕЧАЕТ ВИТАЛИЙ ЛИСОВЕНКО, ДИРЕКТОР КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА АЛЬФА-БАНКА (УКРАИНА)

— Как за последнее время изменился подход юридических лиц к банковскому обслуживанию?

— Несколько кризисных лет научили всех более тщательно считать деньги. Очевидна трансформация банковской системы, перенастройка отношений. Тот, кто не готов принять вызов,— уходит с рынка. Безусловно, клиенты стали более требовательными к качеству обслуживания, продуктовому ряду, скорости проведения операций и их стоимости. Сейчас уже и клиент, и банк обращают внимание на вторую, даже третью цифры после запятой в комиссиях и ставках. В свою очередь и банки, ощутившие в сентябре–октябре прошлого года недостаток ликвидности, которую можно направить на кредитование, переориентируются на получение дохода от других операций.

Не все сейчас готовы эффективно работать на таком высококонкурентном рынке. Можно наблюдать, как некоторые банки, отказавшись от менее доходных сегментов, стараются закрепиться только в сегменте крупного корпоратива. Мы приняли противоположное решение — создали в рамках корпоративного блока разделение на крупный и средний корпоратив для того, чтобы максимально приблизить продукты и менеджеров к бизнесу клиентов. У нас нет необходимости демпинговать по стоимости услуг, существуют другие формы удержания клиентов.

— Изменились ли тарифы на банковское обслуживание в прошлом году?

— На рынке можно наблюдать как снижение тарифов — для удержания клиентов, так и их повышение — для сохранения доходности бизнеса в период приостановки кредитования. Мы оставили их прежними. В основном повышение тарифов на расчетно-кассовое обслуживание происходило в тех банках, которые, как я уже упомянул, не готовы работать в секторе малого корпоративного бизнеса. Таким образом, они отсеивали клиентскую группу, не являющуюся для них приоритетной.

Крупные компании стали более требовательными, особенно в части форексных операций — им нужны форексные продукты, причем с минимальной комиссией. В связи с этим на рынке усилилась конкурентная борьба за клиентов и наметилась тенденция к снижению комиссионных доходов. Если 2010 год был посткризисным, что выразилось в уменьшении количества экспортно-импортных сделок, то в прошлом году произошло серьезное развитие по основным каналам экспорта, даже в машиностроении. Насколько стремительным будет развитие бизнеса в этом году, сказать сложно. Рынок сильно подвержен волатильности, а у бизнеса есть страхи и неопределенность из-за ожиданий девальвации.

— Растет ли популярность расчетов через интернет?

— Все больше клиентов предпочитают использовать систему дистанционного обслуживания «клиент-банк» при проведении расчетных операций и операций по покупке/продаже валют. Более 95% клиентов всего корпоративного сегмента используют систему «клиент-банк» для расчетов в национальной и иностранной валюте. За этим будущее, и другого выхода нет. Клиенты уже созрели, чтобы пользоваться онлайн-инструментами, ведь интернет-банкинг проще и дешевле.

ВИТАЛИЙ ЛИСОВЕНКО
Родился в 1972 году в Киевской области. В 1994 году окончил Киевский государственный экономический университет по специальности «экономист». В 2001 году получил степень MBA в Университете Кеннеди-Вестерн (США). С 1994 года занимал разные должности в Министерстве финансов Украины, где курировал вопросы управления государственным долгом и сотрудничества правительства с международными финансовыми организациями. В 2002–2004 годах был вице-президентом Черноморского банка торговли и развития, с 2005 по 2006 год — заместитель министра финансов. Входил в состав правления АО «Укрэксимбанк». В декабре 2010 года назначен директором корпоративного бизнеса Альфа-Банка (Украина).

— Предлагаете ли вы клиентам-юрлицам эксклюзивные продукты?

— В нашем банке внедрена система «единого окна»: за каждым предприятием закреплен клиент-менеджер, который оперативно реагирует на все его запросы и решает поставленные задачи, самостоятельно подключая все необходимые службы банка. Таким образом, клиент избавлен от множества лишних коммуникаций, во многом усложняющих производственный процесс. Также у нас развивается кэш-менеджмент — комплекс мер по эффективному управлению денежными средствами компании с целью ускорения их оборачиваемости, минимизации потребностей бизнеса в оборотном капитале и сокращения операционных расходов. К продуктам кэш-менеджмента относится корпоративный контроллинг: единый остаток по группе, просмотр остатков на всех текущих счетах группы компаний в одном «окне» системы «клиент-банк». Использование таких продуктов позволяет казначейству или бухгалтерии клиента контролировать финансовую позицию группы предприятий в режиме реального времени. Есть возможность интеграции финансовых систем клиентов (1С, «Парус», iFin, SAP) с системой «клиент-банк», что позволяет минимизировать время на формирование платежных поручений уполномоченными сотрудниками клиентов.

— Как банк подходит к обслуживанию юрлиц — есть ли у вас специальные отделения для них?

— Да, для обслуживания корпоративных клиентов были открыты специальные корпоративные центры и отделения банка. Они позволяют нам быть ближе к клиенту и оперативно реагировать на его запросы в регионах. Как я уже говорил ранее, каждому корпоративному клиенту предоставляется персональный менеджер, ориентирующийся во всех продуктах банка, который уполномочен оперативно решать все вопросы как на региональном уровне, так и в головном офисе.

— Многие клиенты до кризиса сталкивались с проблемой медленного рассмотрения кредитных заявок, длительным процессом согласования внутри банка. Как кредитные учреждения реагируют на потребности клиента сейчас?

— Существуют различные системы оценки платежеспособности компании. Для небольших клиентов используется скоринг, когда по формальным признакам банк определяет лимиты для конкретного юрлица. Как правило, это небольшие суммы. Если говорить о системе более высокого уровня, то банк проводит всесторонний анализ деятельности предприятия, а для этого необходимо время. Основная проблема — высокие риски. К сожалению, многие кредитные учреждения уже столкнулись с ситуацией, когда даже наличие залога не гарантирует того, что банк сможет его получить в случае непогашения кредита. Были случаи, когда судебные процессы длились несколько лет, причем заемщики оспаривали даже свою подпись под кредитным договором, и суд принимал решение в их пользу. Поэтому иногда клиенты вынуждены неделю ждать принятия решения и получения средств. Время необходимо для оценки всех рисков. И чем больше период ожидания, тем более приемлемую для клиента процентную ставку мы сможем предложить.

— Изменилась ли система оценки заемщиков?

— Если сравнивать с 2010–2011 годами — да. Сейчас все анализируют историю клиента: в первую очередь — то, как он вел себя с кредиторами и контрагентами в кризисное время. Именно кризис показал, что клиентов, готовых прийти в банк и честно рассказать о своих проблемах, очень мало. Многие предпочли просто игнорировать наличие кредита, некоторые шли в суды, чтобы оспорить полученный заем. Но были и те, кто вместе с банком разрабатывал программу реструктуризации, готов был решать проблемы сообща. Такие клиенты доказали, что они надежны. И именно с ними банки хотят работать сегодня.

— Каковы сейчас условия по депозитам для юрлиц? Насколько востребованы ими депозитные счета?

— Наиболее популярны депозиты на два–три месяца. Есть и более короткие сроки размещения. В основном востребованы депозиты в гривне, ведь ставки по ним выше. Люди ожидают девальвацию, но готовы рисковать, размещая средства на короткие сроки. Например, популярны депозитные линии на срок от двух дней до недели. Это интересно, поскольку позволяет минимизировать риски клиента. До августа 2011 года ставки снижались на фоне достаточной ликвидности. А с сентября большинство банков приостановили кредитование и сконцентрировались на привлечениях, что повлекло рост ставок по депозитам. Сейчас мы ожидаем уменьшение стоимости пассивов — это позволит нормально кредитовать экономику.

— Какие продукты для предприятий, по вашему мнению, банки будут развивать в нынешнем году?

— В качестве примера могу привести торговое финансирование и факторинг. Только в нашем банке объем взятого на факторинг портфеля за IV квартал прошлого года в сравнении с его началом увеличился в 10 раз. Продукт востребован, ведь не всегда участники сделок могут привлечь «живое» финансирование под эти сделки. Поставщики в свою очередь готовы предоставлять скидки, если покупатель расплатится без отсрочки платежа. Факторинг — это отражение ситуации в экономике: если все торгуют, то всегда есть разрыв в сроках оплаты и поставок, и вопрос в том, кто готов взять на себя риск. Торговое финансирование связано с лимитами иностранных банков для украинских кредитных учреждений, и, учитывая долговой кризис в Европе, некоторые банки могут закрывать эти лимиты, увеличивать стоимость ресурсов, что влияет на цену продукта в сторону повышения. В то же время благодаря банковской группе Альфа-Банк, работающей на различных рынках, нашим клиентам доступны достаточно широкие возможности привлечения внешних ресурсов по приемлемым ценам.

ЛІЦЕНЗІЯ НБУ № 61 ВД 05.10.2011

Размещение с удобствами

В минувшем году банки проводили агрессивную политику привлечения депозитов юрлиц, и в результате большинству учреждений удалось добиться неплохого прироста пассивов. Но если в I полугодии наблюдалось увеличение объемов депозитов, то с августа тенденция поменялась, и поэтому отдельные игроки предлагали до 30% годовых по вкладам в гривне. Впрочем, цена депозитов постепенно снижается, отмечают банкиры, и такая ситуация будет наблюдаться в течение всего нынешнего года.

НАТАЛИЯ БОГУТА

Дефицит ресурсов, о котором заявляли многие банкиры в конце 2011 года, не подтверждается статистическими данными НБУ в части объемов привлеченных средств юрлиц. Если на начало 2011 года предприятиями было размещено на счетах 164,4 млрд грн, то в начале нынешнего года общая по системе сумма средств юрлиц составляла 214,4 млрд грн. За истекший год увеличилась не только сумма средств на счетах, но и объем депозитов — 68,5 млрд и 95,8 млрд грн соответственно.

Банки активно стремятся нарастить депозитные портфели юридических лиц, ведь даже краткосрочные ресурсы могут быть направлены на кредитование. У наиболее активных игроков объем портфеля превышает 2,5 млрд грн. Среди лидеров — Ощадбанк, Укрэксимбанк, ПриватБанк, Райффайзен Банк Аваль, ВТБ Банк, Брокбизнесбанк, Укрсоцбанк, УкрСиббанк, Альфа-банк. По сравнению с началом прошлого года почти у всех ведущих игроков зафиксирован заметный рост объема депозитов юрлиц. Из 30 банков-лидеров только у шести произошло снижение объема пассивов.

Наибольшего прироста депозитной базы юрлиц по итогам прошлого года добился Ощадбанк, в котором на начало января прошлого года было размещено 1,07 млрд грн, а на начало нынешнего года — 9,07 млрд грн. Причина столь впечатляющей динамики лежит на поверхности: в условиях сокращения объемов банковского кредитования из-за кризиса ликвидности во второй половине 2011 года Ощадбанк был одним из немногих учреждений, где компании могли получить финансирование. Одним из условий получения кредита являлось размещение предприятием средств на текущих и депозитных счетах в банке. Кроме того, учреждение обслуживает крупнейшие государственные компании, размещающие также временно свободные средства на срочных вкладах. Среди «отличников» в сфере прироста депозитов юрлиц оказались также Укрэксимбанк (+3,5 млрд грн), ВТБ Банк (+1,9 млрд), Укрсоцбанк (+1,4 млрд), УкрСиббанк (+1,2 млрд.). В основном кредитным учреждениям удалось нарастить депозитную базу за счет привлечения клиентов, осуществляющих деятельность в наиболее динамичных отраслях экономики. «Наибольшую активность по вкладам показали компании, работающие в сфере оптовой и розничной торговли, предоставляющие финансовые услуги, а также крупные промышленные предприятия»,— говорит старший вице-президент департамента корпоративного бизнеса ВТБ Банка Виталий Завгородний.

АНАСТАСИЯ ИВАНОВА

В ПЕРИОД НЕХВАТКИ СВОБОДНЫХ СРЕДСТВ КРЕДИТНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ СТРЕМИЛИСЬ ПРИВЛЕЧЬ НОВЫЕ РЕСУРСЫ ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ НЕОБХОДИМОГО УРОВНЯ ЛИКВИДНОСТИ

Банкиры отмечает, что увеличить объем привлеченных вкладов юрлиц весьма сложно, поскольку перманентное ожидание девальвации и удорожание кредитов заставляет компании активнее использовать собственные средства. «Эта ситуация связана с замедлением темпов кредитования, заставившего компании использовать накопленные ресурсы на развитие бизнеса»,— говорит заместитель председателя правления по корпоративному бизнесу ПУМБ Алексей Волчков. И если в I полугодии наблюдался положительный прирост объемов депозитов, то начиная с августа компании начали забирать вклады. Согласно отчетности, с июля по октябрь ощутимо сократились портфели пассивов у банков-лидеров — Укрэксимбанка, ПриватБанка, УкрСиббанка, Альфа-банка. «Положительная динамика наблюдалась у нас до сентября 2011 года, когда прирост пассивов по сравнению с началом года составил 20%. Последовавший затем кризис ликвидности и негативный внешний фон вследствие обострения долговых проблем США и стран Европы привели к изменению поведенческой модели вкладчиков, в результате чего последовал отток средств»,— отмечает заместитель председателя правления—директор по корпоративному бизнесу ВиЭйБи Банка Алексей Саливон.

РАЗНОНАПРАВЛЕННЫЕ ТРЕНДЫ

Во второй половине прошлого года происходило снижение ликвидности банковской системы. Это привело к обострению конкуренции между банками на рынке депозитов и повышению процентных ставок по депозитным и кредитным операциям, считает руководитель корпоративного кредитования и трансакционного бизнеса Альфа-банка Александр Лапко. По его словам, с осени практически все банки Украины, ощущая недостаток гривневой ликвидности, старались привлечь новых клиентов, повышая процентные ставки по депозитам, вводя акционные программы, расширяя продуктовый ряд. Некоторые учреждения предлагали размещение под 25–30% годовых в гривне, но в среднем по системе цена пассивов находилась в пределах 18–22% годовых. К концу января нынешнего года многие банки снизили ставки до 15–17% годовых по вкладам на один-три месяца. А вот ставки в иностранной валюте особых изменений не претерпели — в течение года они колебались преимущественно в пределах 2–6% годовых.

Одной из посткризисных тенденций стало снижение стоимости долгосрочных депозитов. «Из-за борьбы банковских учреждений за пассивы юрлиц произошло нарушение логичной стоимости ресурсов, и депозиты на короткие сроки начали предлагаться дороже, чем на длинные сроки. Порой банки предлагали по депозитам на один месяц процентную ставку в два раза выше, чем по 12-месячным вкладам»,— отмечает начальник управления развития малого и среднего бизнеса Банка Кипра Юрий Задрановский. Впрочем, сейчас ситуация стабилизировалась — постепенно цена коротких денег снижается, а длинных — растет. В феврале крупные банки предлагали размещение на один месяц по ставке 8–14% годовых в гривне, 2–5% в долларах США и 1–4% годовых в евро. Компании могут разместить свободные средства на полгода под 9–16% годовых в гривне, 3–8% годовых в долларах США и 2–7% годовых в евро. Самая активная борьба ведется за краткосрочные пассивы, ведь большинство предприятий традиционно не готовы размещать средства на срок более трех месяцев. Поэтому самые привлекательные ставки предлагаются по вкладам на один и три месяца. «Средний срок размещения вкладов юридическими лицами, кроме строительных компаний,— два-три месяца. Исключением являются также депозитные продукты, выступающие в качестве обеспечения под кредитные и документарные операции. Средний срок таких вкладов составляет 6–12 месяцев»,— говорит Александр Лапко. Что касается валюты размещения, то, как и прежде, более 60% всех вкладов юрлиц — гривневые, поскольку расчеты предприятий производятся в национальной валюте. Кроме того, традиционно ставки по вкладам в гривне выше, чем для валютных депозитов. Бизнес также заинтересован в возможности снять средства при возникновении такой необходимости, поэтому юрлица предпочитают депозитные линии и вклады до востребования. «Наиболее интересным для компаний является вклад до востребования.

>>

ICTV
В об'єктиві – життя!
08:45
12:45
18:45
22:45
Інна Шевченко
Петро Дем'янчук
Андрій Ковальський
Спорт
Здоров'я
Зірки
Авто і техніка
ФАКТИ
ICTV.UA
Політика
Економіка
Культура
Олена Фроляк
Віталій Ковач
Лук'ян Сельський
Вячеслав Цимбалюк
УСІ НОВИНИ НА ОДНІЙ СТОРІНЦІ
ЩЕ БІЛЬШЕ ФАКТІВ
FAKTY.ICTV.UA

Это связанно с тем, что клиент имеет доступ к своим средствам и может пользоваться ими без ограничений»,— подтверждает начальник департамента розничных продаж УкрСиббанка Андрей Кашперук.

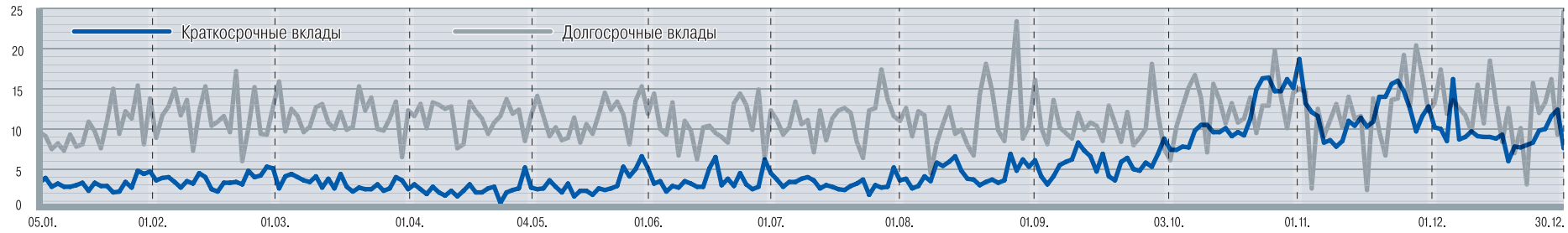
Естественно, наибольший объем депозитов размещают крупные торговые компании и промышленные холдинги, объем годовых продаж которых превышает 500 млн грн. В число особенно ценных для банков клиентов также входят страховщики и компании по управлению активами. Именно за них ведется основная борьба.

ЧТО БУДЕТ

Практически все опрошенные банкиры считают, что в течение нынешнего года ставки по вкладам юрлиц будут снижаться. «Уже наметилась тенденция к уменьшению процентных ставок по депозитам в национальной валюте. Ставки по вкладам в долларах США и евро в силу ревальвационных ожиданий и ограничения валютного кредитования скорее всего тоже будут снижаться, тогда как ставки в российский рублях ввиду роста спроса на эту валюту могут вырасти в среднем на 0,5–1 п. п.»,— считает Виталий Завгородний. «В период нехватки свободных средств банки стремились привлечь новые ресурсы для поддержания необходимого уровня ликвидности и продолжения кредитования. В долгосрочной перспективе процентные ставки по депозитам после их резкого роста в конце прошлого года будут постепенно снижаться, поскольку регулятор смягчил политику: сейчас банки должны держать на отдельном счете в НБУ не 100% своих обязательных резервов, а только 70%»,— говорит Ольга Полонская, начальник управления клиентов микро- и малого бизнеса Укрсоцбанка.

Представители банковского сектора предполагают, что ставки по депозитам на один и три месяца в течение года снизятся на 1–2 п. п., до 6–12% годовых в гривне. «Если политическая ситуация будет стабильной, то скорее всего максимально доходным предложением по вкладам юрлиц будет депозит по ставке около 15% годовых»,— считает Юрий Задрановский. Но, очевидно, банки, которые будут проводить агрессивную политику по увеличению доли рынка, вряд ли будут спешить снижать цену пассивов. К тому же, отмечает Алексей Саливон, происходит сокращение фондирования «дочек» со стороны банков с иностранным капиталом, а рынок внешних заимствований пока закрыт для украинских банков. Следовательно, внутренний рынок будет одним из главных источников пассивов для банков, работающих в Украине, независимо от страны-происхождения капитала. По этой причине банки будут готовы добавлять премию в виде повышенной депозитной ставки или индивидуальных условий по другим продуктам. Сейчас индивидуальная ставка «под клиента» в комплекте с привлекательными условиями по кредитованию и расчетно-кассовому обслуживанию является хорошей возможностью даже для не слишком крупного игрока привлечь значительный для него объем ресурсов или удержать важного клиента. «Индивидуальная ставка может быть предложена в случае размещения значительной суммы вклада или в рамках программы лояльности к стратегически важному клиенту»,— резюмирует начальник управления организации продаж Пивденкомбанка Ирина Понырко.

Динамика ставок в 2011 году по срочным депозитам юрлиц, % Источник: НБУ (на основании отчетности банков).



ДИНАМИКА ПОРТФЕЛЕЙ ДЕПОЗИТОВ ЮРЛИЦ В БАНКАХ–ЛИДЕРАХ ПО ОБЪЕМУ ПРИВЛЕЧЕННЫХ ВКЛАДОВ, МЛРД ГРН

№	БАНК	ПОРТФЕЛЬ ДЕПОЗИТОВ ЮРЛИЦ НА 1 ЯНВАРЯ 2011 ГОДА	ПОРТФЕЛЬ ДЕПОЗИТОВ ЮРЛИЦ НА 1 АПРЕЛЯ 2011 ГОДА	ПОРТФЕЛЬ ДЕПОЗИТОВ ЮРЛИЦ НА 1 ИЮЛЯ 2011 ГОДА	ПОРТФЕЛЬ ДЕПОЗИТОВ ЮРЛИЦ НА 1 ОКТЯБРЯ 2011 ГОДА	ПОРТФЕЛЬ ДЕПОЗИТОВ ЮРЛИЦ НА 1 ЯНВАРЯ 2012 ГОДА
1	ОЩАДБАНК	1,07	5,15	7,92	9,79	9,07
2	УКРЭКСИМБАНК	5,37	8,10	11,05	9,91	8,93
3	ПРИВАТБАНК	10,08	8,04	9,23	8,82	7,12
4	«РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ»	3,2	2,32	1,89	1,93	4,19
5	ВТБ БАНК	1,5	2,09	2,51	2,97	3,48
6	УКРСОЦБАНК	1,8	1,71	1,78	2,07	3,20
7	БРОКБИЗНЕСБАНК	2,12	2,40	2,81	2,83	3,10
8	УКРСИББАНК	1,8	2,30	2,22	1,32	3,02
9	АЛЬФА-БАНК	2,7	3,03	3,52	3,06	2,58
10	БАНК КРЕДИТ ДНЕПР	1,31	1,18	1,21	1,32	2,28
11	ПУМБ	1,2	1,22	1,32	2,25	2,28
12	«НАДРА»	0,97	0,79	0,74	2,44	2,26
13	ПРОМИНВЕСТБАНК	2,9	1,74	1,69	1,94	2,25
14	«ФИНАНСОВАЯ ИНИЦИАТИВА»	0,71	0,08	1,04	1,06	1,93
15	«ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»	3	2,14	3,74	1,44	1,93
16	«ПИВДЕННЫЙ»	1,65	1,27	1,36	1,61	1,64
17	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	1,5	1,31	1,09	1,56	1,57
18	ОТП БАНК	0,35	0,45	0,63	0,95	1,21
19	КРЕДИТПРОМБАНК	1,2	1,26	1,58	1,59	1,20
20	«ХРЕЩАТИК»	1,06	1,13	1,25	1,13	1,15
21	БАНК ФОРУМ	1,05	1,24	1,25	1,52	1,15
22	УКРАИНСКИЙ БИЗНЕС БАНК	0,89	0,83	0,73	0,98	1,13
23	«ДОЧЕРНИЙ БАНК СБЕРБАНКА РОССИИ»	0,81	1,47	1,66	1,45	1,12
24	«КЛИРИНГОВЫЙ ДОМ»	1,03	1,04	1,04	1,00	1,06
25	АКТИВ-БАНК	0,45	0,34	0,86	0,94	1,02
26	БМ БАНК	0,38	0,42	0,43	1,06	0,98
27	ДЕЛЬТА БАНК	0,38	0,49	0,60	0,59	0,97
28	АКТАБАНК	0,26	0,23	0,34	0,59	0,96
29	ПИВДЕНКОМБАНК	0,24	0,24	0,39	0,38	0,88
30	ВИЭЙБИ БАНК	0,87	0,84	0,84	0,78	0,72

ИСТОЧНИК: ПО ДАННЫМ НБУ.

организатор

Издательский дом
Коммерсантъ-Украина

26.05.2012

III Международный турнир по гольфу

Weekend 2012
Коммерсантъ INTERNATIONAL GOLF CUP

www.kommersant.ua/golf

ПРИГЛАШАЕМ
К СОТРУДНИЧЕСТВУ

по вопросам
сотрудничества:
044 496 3607

по вопросам
участия:
044 496 3728

ПРАВОВОЙ РЕЖИМ

КАК КРЕДИТНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВУЮТ ПРЕДНАМЕРЕННЫМ БАНКРОТСТВАМ СВОИХ ДОЛЖНИКОВ с.65

АСПЕКТЫ СУДЕБНЫХ СПОРОВ БАНКОВ И НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ЗАЕМЩИКОВ с.72

СОПРОВОЖДЕНИЕ СДЕЛОК M&A В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ с.76

СПОРНЫЕ МОМЕНТЫ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА с.80

Очищающие обстоятельства

Отечественные банки по-прежнему пытаются справиться с последствиями рискованной кредитной политики докризисного периода. Эффективное избавление от накопившихся проблемных долгов позволит банковской системе улучшить финансовый результат и вернуться к прибыльной деятельности уже в этом году.

МАРИЯ БАБЕНКО

С

Согласно официальным данным НБУ, объем просроченной задолженности на 1 января 2012 года составлял 79,292 млрд грн, или 9,61% общего объема кредитного портфеля всех отечественных банков. На возмещение возможных потерь по кредитным операциям финансовые структуры зарезервировали 118,941 млрд грн. В течение прошлого года объем проблемных активов сократился на 6,55%. Причину едва наметившейся положительной динамики эксперты связывают не столько с оздоровлением экономического климата в стране, сколько с усилиями самих банков. Для очищения портфелей в ход идут любые способы мирного урегулирования споров с заемщиками — судебные разбирательства, продажа или списание наименее перспективных просроченных кредитов. После эйфории кредитного бума отношения между банками и заемщиками нередко переходят в стадию откровенного противостояния, в то время как куда более выгодно придерживаться тактики досудебного урегулирования споров. «В течение длительного судебного процесса увеличивается проблемная задолженность, под которую формируется резерв,— отмечает партнер, руководитель судебного департамента адвокатского объединения (АО) «Актио» Ольга Просянюк.— Затем, в случае получения решения в пользу банка, исполнительная служба забирает 10% от назначенной судом суммы задолженности, еще до 15% от нее получает организация, реализующая объекты залога. При этом имущество должника обычно продается на вторых или третьих торгах, теряя 30–50% стоимости». Да и первоначальная цена продажи докризисных залогов теперь довольно часто не обеспечивает полного погашения суммы долга. Учитывая то, что процедура принудительного взыскания нежелательна ни для банка, ни для заемщика из-за значительных затрат времени и средств, стороны вынуждены искать компромисс. В качестве наиболее значимых примеров внесудебного урегулирования споров с должниками партнер международной юридической фирмы (ЮФ) Baker & McKenzie Игорь Олехов приводит прецеденты реструктуризации международных долгов, которые велись и продолжают проходить у многих финансово-промышленных групп и некоторых украинских банков. По мнению господина Олехова, такой способ урегулирования споров позволяет сохранить конфиденциальность взаимоотношений должников и кредиторов. В свою очередь партнер ЮФ «Василь Кисиль и Партнеры» Ярослав Теклюк среди наиболее распространенных способов внесудебного урегулирования споров называет реструктуризацию задолженности, обращение взыскания на залог во внесудебном порядке. «Я бы разделил все механизмы внесудебного урегулирования споров, связанных с

>>

возвратом задолженности, на мирные переговоры, в ходе которых банки и заемщики вырабатывают взаимовыгодные схемы погашения кредита, и внесудебные процедуры, такие как обращение взыскания на предмет ипотеки на основании договора,— рассуждает глава судебной практики адвокатской фирмы (АФ) ENGARDE Иван Мищенко.— В последнее время банки все активнее используют второй способ, дающий возможность одним махом получить право собственности на предмет ипотеки, однако в этом случае препятствием для кредитных учреждений становятся БТИ, осторожно относящиеся к подобному способу обращения взыскания на недвижимость». К вышеназванным способам внесудебного урегулирования Ольга Просянюк добавляет рефинансирование или пролонгацию кредита, а также добровольную реализацию залогового имущества. «Наш приоритет — возврат заемщика к нормальному обслуживанию долга, в том числе с помощью реструктуризации,— отмечает директор департамента правовой защиты Эрсте Банка Александр Ярецкий.— Банк предлагает добровольную реализацию обеспечения лишь в том случае, когда заемщик не в состоянии обслуживать долг. Поэтому в прошлом году в нашем банке только в 41% случаев проблемные кредиты были погашены за счет продажи залогов, а соотношение добровольной реализации к принудительной составило 69% к 31%». В свою очередь Игорь Олехов упоминает о более сложных схемах реструктуризации, при которых заемщики передают банку заложенное имущество в собственность с правом его использования и дальнейшего выкупа путем погашения своих долговых обязательств.

Стороны конфликта могут вернуться к поискам взаимовыгодного компромисса как в течение судебного спора о принудительном взыскании долга, так и на стадии исполнительного производства. По словам директора департамента по работе с проблемными активами юридических лиц ВиЭйБи Банка Сергея Ревко, на этих этапах можно договориться о «рассрочке» исполнения судебного решения, в том числе о заключении мирового соглашения, в рамках которого должник и кредитор договариваются о порядке и способе возврата существующей задолженности.

Следует отметить, что фундамент многих проблем, с которыми сегодня сталкивается банковская система, был заложен задолго до кризиса. «Банковский менеджмент иногда по причине непрофессионализма, а зачастую и сознательно шел на завышение стоимости залогов,— считает Виталий Тытыч, управляющий партнер АО „Виталий Тытыч и Партнеры“.— В результате образовалась значительная разница между суммой кредита с процентами и реальной стоимостью имущества заемщика. С другой стороны, проблемы банков связаны с отсутствием правильного сопровождения кредитов. Ведь при помощи постоянного мониторинга финансового состояния заемщиков кредитные учреждения бы могли своевременно реагировать на появление первых симптомов возможных проблем. К тому же при возникновении сложностей банки неохотно рассматривают возможность приостановления начисления процентов или реструктуризации кредита. В силу вышеперечисленных причин внесудебное урегулирование проблемных кредитных отношений становится крайне затрудненным».

УПРАЖНЕНИЯ «ФИЗИКОВ»

Далеко не все проблемные должники-физлица готовы идти на мирное урегулирование конфликтов с банком-кредитором. «Заемщики прячут или продают залоговый автомобиль по доверенности с правом реализации. Случается также, что должники прописывают несовершеннолетних в залоговой квартире или делают ее перепланировку, из-за чего затрудняется продажа объекта и затягивается время. Заемщики переоформляют другую недвижимость на родственников, что делает невозможным наложение ареста и продажу имущества в рамках исполнительного производства»,— отмечает Ольга Просянюк. В случае «пропажи» кредитного автомобиля, работники банка устанавливают его местонахождение, а государственный исполнитель проводит опись и арест, чтобы затем продать авто через торги. Куда сложнее обстоят дела с конфискованной землей, которая сейчас практически не пользуется спросом. По информации госпожи Просянюк, после проведения третьих торгов банкам приходится принимать земельные участки на баланс или продавать их по цене в два раза меньшей, чем сумма задолженности по кредиту.

Схема ухода от выплаты задолженности за счет фиктивного банкротства среди заемщиков-физлиц теперь куда менее популярна. Ведь после внесения в прошлом году изменений в закон «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом» (далее — закон № 2343-XII) физические лица уже не могут быть субъектами банкротства по обязательствам, которые не связаны с предпринимательской деятельностью. «Суды уже определили, что потребительские кредиты не могут быть погашены в рамках банкротства должника как субъекта предпринимательской деятельности,— поясняет Александр Ярецкий.— К тому же сейчас нередки прецеденты привлечения к уголовной ответственности за использование подобных схем».

ПРОДЕЛКИ «ЮРИКОВ»

Наиболее распространенной схемой уклонения от обязательств перед банками среди должников-юрлиц является фиктивное банкротство. В случае четкого планирования подобных действий кредитору бывает крайне сложно что-либо им противопоставить. «Закон № 2343-XII содержит спектр юридических инструментов, облегчающих положение должников и позволяющих им влиять на кредиторов в процессе банкротства,— сетует Виталий Тытыч.— То есть существуют вполне законные способы отсрочить, рассрочить, а то и полностью списать задолженность, не говоря уже о введении моратория на удовлетворение требований кредиторов и прекращение начисления штрафных санкций за неисполнение обязательств. И хотя перечисленные меры являются вполне легальными, процедуры запуска этих процессов зачастую сопряжены с нарушениями закона. А реализация схем вывода активов становится возможной исключительно благодаря попустительству судебной системы».

Ключевым звеном отработанной технологии ухода от исполнения обязательств является «свой» фиктивный кредитор, который в сговоре с заемщиком инициирует процедуру банкротства. «К должнику могут быть предъявлены фиктивные претензии,— описывает механизм действий Игорь Олехов.— Нередко недобросовестным заемщикам удается эффективно противостоять банкам и осуществить передачу активов подставным кредиторам». По его словам, должники при этом используют судебные решения, противоречащие даже здравому смыслу, не говоря уже об их законности. И хотя долю таких сомнительных процессов в общей массе прецедентов банкротства идентифицировать непросто, эксперты приводят довольно внушительные цифры. «На мой взгляд, это порядка 50% случаев,— считает Сергей Ревко.— Причем если посмотреть на суммы задолженностей, фигурирующие в таких процессах, понятно недовольство банкиров несовершенством законодательства о банкротстве, в особенности — распространением моратория на залоговое имущество».

РАЗЛИЧИЯ ПО СТАДИЯМ

В любом случае фиктивное банкротство является уголовнонаказуемым деянием. Поэтому финансовые структуры при малейшем подозрении на вывод активов своих должников стараются перевести дело из гражданско-правовой в уголовную плоскость. Так, в Эрсте Банке, по информации Александра Ярецкого, пытаются оспорить законность инициирования самой процедуры банкротства, а также направляют соответствующие заявления в правоохранительные органы. «Банки инициируют возбуждение уголовных дел в отношении должностных лиц недобросовестных заемщиков,— говорит Иван Мищенко.— Результаты работы правоохранительных органов оставляют желать лучшего, поэтому нередко финансовые структуры вынуждены нанимать внешних консультантов».

Банки стараются занимать активную позицию на любой стадии процесса банкротства. По словам Сергея Ревко, если процедура инициирована без нарушений действующего законодательства, банку приходится участвовать в процессе в качестве конкурсного или текущего кредитора, действуя в рамках процедуры, установленной законом № 2343-XII. «Шансы на получение возмещения в процедуре банкротства увеличиваются, если банк обладает большинством голосов в комитете кредиторов, является залогодержателем и добивается назначения независимого арбитражного управляющего,— говорит Ярослав Теклюк.— Перед судом, рассматривающим дело о банкротстве, банк может ходатайствовать об аресте активов должника. Такая мера является допустимой, однако применяется достаточно редко. Кроме того, на стадии санации или ликвидации управляющий санацией или ликвидатор имеет право оспаривать сделки, заключенные должником».

УПРЕЖДАЮЩИЕ МАНЕВРЫ

Впрочем, случается, что заемщик выводит все активы и залоговое имущество задолго до объявления банкротства, и к началу этой процедуры компания существует только на бумаге. Для того чтобы не допускать этого, банкам следует вести мониторинг состояния неблагополучных корпоративных заемщиков и при необходимости самим инициировать процесс банкротства. Формальным поводом для начала процедуры являются подтвержденные требования в размере, превышающем сумму в 300 минимальных зарплат (до 31.03.2012 — 321,9 тыс. грн, с 1.04.2012 — 328,2 тыс. грн.). Нанося такой упреждающий удар, банк получает максимальный контроль над работой ликвидационной комиссии. «В случае признания заемщика банкротом полнота возврата задолженности зависит от прозрачности процедуры реализации активов,— продолжает Виталий Тытыч.— Банкам, которые обычно являются кредиторами первой очереди, необходимо контролировать процедуру оценки и реализации активов, в особенности своего залогового имущества. А если активы были выведены из ликвидационной массы — инициировать возбуждение уголовного дела в отношении должностных лиц заемщика и подавать гражданский иск в рамках уголовного дела». Результаты во многом зависят от настойчивости и профессионализма банковских подразделений по взысканию долгов и привлечения опытных внешних консультантов, специализирующихся в данной сфере. Стоит отметить, что независимо от исхода дела банкротство должников имеет целый ряд отрицательных последствий для банка: кредитный портфель учреждения ухудшается, а формирование резервов под проблемные активы, равно как и оперативная работа по взысканию задолженности, требует дополнительных затрат.

ПОПОЛНЕНИЕ КОЛЛЕКЦИИ

В случаях умышленного затягивания процедуры банкротства юристы рекомендуют кредиторам продавать свои требования

ДИНАМИКА ОБЪЕМОВ ПРОСРОЧЕННОЙ КРЕДИТНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

ПОКАЗАТЕЛЬ	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012
КРЕДИТЫ, МЛРД ГРН	269,294	485,368	792,244	747,348	755,03	825,32
ПРОСРОЧЕННАЯ КРЕДИТНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, МЛРД ГРН	4,456	6,357	18,015	69,935	84,851	79,292
ПРОСРОЧЕННАЯ КРЕДИТНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, В % ОТ ОБЩЕЙ СУММЫ КРЕДИТОВ	1,65	1,31	2,27	9,36	11,24	9,61
РЕЗЕРВЫ НА ВОЗМЕЩЕНИЕ ВОЗМОЖНЫХ ПОТЕРЬ ПО КРЕДИТНЫМ ОПЕРАЦИЯМ, МЛРД ГРН	12,246	18,477	44,502	99,238	112,965	118,941

ИСТОЧНИК: ПО ДАННЫМ НБУ.

коллекторским компаниям. «Банк может рассмотреть возможность вывода портфеля проблемной задолженности из активов путем продажи специализированным покупателям, которые проводят дальнейшую работу по взысканию задолженности,— говорит Игорь Олехов.— Но наш опыт ведения таких проектов свидетельствует о несовершенстве законодательного регулирования подобных сделок. Поэтому мы рекомендуем банкам привлекать квалифицированных юристов для тщательного регуляторного и налогового планирования операции». Действительно, кредитные учреждения стали чаще склоняться к решению об уступке своих «токсичных» портфелей коллекторам. По информации директора коллекторской компании «Вердикт» Александра Кабака, к концу 2011 года в сравнении с аналогичным периодом 2010 года объем предложенной к продаже проблемной задолженности возрос в два-три раза, а в структуре предложения увеличилась доля обеспеченных займов. Активные покупатели долгов — несколько крупнейших коллекторских компаний, а самой значимой сделкой 2011 года стала продажа УкрСиббанком портфеля залоговых кредитов на общую сумму около $1 млрд. «По нашим оценкам, объем проблемных долгов составляет порядка 90–95 млрд грн,— обобщает Александр Кабак.— В работе у коллекторских компаний находится около 20 млрд грн, что не превышает 21% всей просроченной задолженности. В перспективе партнерство коллекторов с банками будет активно развиваться. Среди форматов такого сотрудничества можно назвать комиссионную отработку портфеля, предоставление юридических услуг по подаче и сопровождению исков в судах, а также факторинг».

Сегодня далеко не все кредитные учреждения готовы сотрудничать с коллекторами в той или иной форме. Некоторые из них предпочитают «накачивать мускулы» собственных подразделений по работе с «проблемкой». «Для банка, имеющего налаженную структуру софт- и хард-коллекшена и хороший штат квалифицированных юристов, передача активов коллекторам менее выгодна,— считает директор департамента по работе с проблемными активами физических лиц ВиЭйБи Банка Дмитрий Жаданов.— Ведь в этом случае нарушается целостность и последовательность взыскания, да и обратно активы нередко возвращаются в запущенном состоянии. Банку было бы интереснее продать ряд „малых“ активов, затраты на взыскание которых неадекватны возможным суммам возврата, но пока что коллекторы предлагают за такой портфель заниженные суммы».

ДАЛИ СПИСАТЬ

В ноябре 2010 года после вступления в силу постановления НБУ №424 банки получили право списывать безнадежные кредиты со своего баланса. Однако процесс избавления от токсичных активов подобным способом не сразу приобрел массовый характер. Виной тому — особенности налогообложения операции. «Списание банком задолженности трактуется как доход и облагается налогом на прибыль в 21% за счет резервов банка,— говорит Игорь Олехов.— Кроме того, в случае списания задолженности заемщик фактически получает прибыль, и банк, действуя как налоговый агент, обязан удержать в пользу бюджета налог на прибыль контрагента в размере от 15% до 17% для физических лиц». Поэтому кредитные учреждения списывают только абсолютно бесперспективные займы — когда ни принудительное взыскание, ни переговорный процесс, ни уголовное преследование уже не могут вернуть денежные средства. С 1 апреля 2011 года сложностей добавило вступление в силу в полном объеме нового Налогового кодекса. В одном из пунктов этого документа перечислены признаки безнадежной задолженности, которым должны соответствовать подлежащие списанию кредиты. Неопределенность в вопросе сохранялась вплоть до ноября 2011 года, пока налоговики и НБУ не заявили о решении проблемы. В частности, фискалы разрешили банкам списывать за счет резервов задолженность, не соответствующую признакам безнадежности согласно кодексу, в порядке, который определяет постановление НБУ №172 от 1 июня 2011 года, причем без отнесения этого страхового резерва к доходам налогоплательщика. В случае погашения ранее списанной задолженности за счет заемщика или отчуждения залога банки должны увеличить свои доходы на сумму компенсации и заплатить налог на прибыль. Подобный порядок разъясняет письмо ГНСУ от 2 ноября 2011 года № 5010/7/15–1417. «Благодаря упрощению процедуры в соответствии с нормами Налогового кодекса и согласованию позиций ГНСУ и НБУ ситуация со списанием проблемных активов на внебалансовые счета действительно улучшилась,— комментирует Александр Ярецкий.— Для списания достаточно классификации кредита как безнадежного по методике НБУ и наличия просрочки свыше 180 дней. Такие кредиты необязательно должны быть абсолютно бесперспективными для взыскания. Иногда связанные с ними дела находятся в судах, присутствует обеспечение и т. д. Поэтому после списания задолженности банк продолжает работу, направленную на ее возврат, в том числе за счет залогов». В ноябре 2011 года НБУ проинформировал рынок о списании 21 млрд грн безнадежной задолженности.

Банкоразводные процессы

«При правильной постановке вопроса даже самое сложное банкротство можно развернуть в сторону кредитора»

УТВЕРЖДАЕТ СЕРГЕЙ АЛЕКСЕЕВ, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ «АЛЕКСЕЕВ, БОЯРЧУКОВ И ПАРТНЕРЫ»

СЕРГЕЙ АЛЕКСЕЕВ
Родился в 1977 году в Киеве. Окончил юридический факультет Киевского национального университета им. Шевченко. Юридическую практику начал в 1998 году, работая в АК «Киевэнерго», где прошел путь от юрисконсульта до директора юридического департамента. В последующем возглавлял юридическое управление Энергобанка. В 2003 году вместе с Сергеем Боярчуковым создал адвокатское объединение «XXI век», которое позже трансформировалось в юридическую компанию «Алексеев, Боярчуков и партнеры». Основные специализации: банкротство предприятий и физлиц, представительство в судах, банковские проблемы, невозврат кредитов, финансовые злоупотребления.

— Фиктивное банкротство является сейчас одним из наиболее популярных инструментов среди недобросовестных должников. Какие существуют превентивные методы борьбы с этим явлением?

— На самом деле законодательство о банкротстве неплохо сбалансировано. Учтены интересы должников и кредиторов. Но дело в том, что последние зачастую неэффективно пользуются имеющимися юридическими инструментами. И, как правило, сильно опасаются даже намека на банкротство со стороны крупных должников. Однако при правильной постановке вопроса даже самое сложное банкротство можно развернуть в сторону кредитора. Ведь это только на первый взгляд заемщики настолько ретивые, что при первом удобном случае готовы объявить себя банкротами. На самом же деле большинство из них и не представляют, что через банкротство они могут «заплыть» в очень крепкие сети кредитора, если, конечно, тот знает, как правильно их расставить. Из практики скажу — как только мы беремся за любое подобное дело, то готовим план мероприятий для клиента. И вначале оставляем небольшое примечание: «если нам повезет, и должник сам объявит себя банкротом, этот сценарий отменяется. Все будет совсем по-другому и значительно лучше».

Процедура банкротства может усилить позиции кредитора и улучшить условия займа — приблизить дату его погашения, расширить залоговую базу и т. п. Если говорить о превентивных методах, то крайне важно, чтобы кредитор, в частности банк, постоянно отслеживал информацию о своем должнике. Поскольку даже будучи крупным кредитором, можно упустить инициативу: вовремя не заявить свои требования, не попасть в комитет кредиторов и т. д. После того как кредитор включен в реестр кредиторских требований, у него есть все шансы оспорить сомнительные требования других кредиторов.

— Почему кредиторы, в частности банки, не очень активно пользуются этими преимуществами?

— У банкиров другой менталитет. Они не игроки на юридической арене. Банки — это структуры, которые зарабатывают деньги для себя и экономики — платят проценты вкладчикам, дают взаймы бизнесу. Юридическая возня для банка на втором плане, чем успешно пользуются должники. В практике нашей компании был один сахарный завод, который восемь раз подряд объявлял себя банкротом, продавал имущество сам себе, списывал долги и вновь брал кредит. Собственник предприятия даже не менял название юрлица. При этом очередной банк, получив заявку на кредит от этого завода, проверял его по накатанной схеме: предприятие работает, заказы есть, урожай есть, залог предоставляет. С точки зрения финансиста —идеальный клиент. Мы взялись за это дело и обязали заемщика вернуть кредитору долг. Такие случаи говорят о том, что банки не очень концентрируются на юридических аспектах в работе с заемщиками.

— Какой процент составляют именно фиктивные банкротства?

— Сегодня фиктивные процедуры составляют 95% всех банкротств в нашей стране. Самый распространенный способ — оформить для своего предприятия задолженность с помощью дружественного кредитора. Чаще всего такая подконтрольная компания создается незадолго до банкротства, и сумма задолженности предприятия этой компании обычно значительно выше, чем объем долга самому крупному кредитору. Это позволяет подконтрольной компании получить в итоге большинство в комитете кредиторов и управлять процедурой банкротства. То есть основной признак искусственной задолженности — это ее размер и возникновение в короткий промежуток времени.

— Может ли кредитор влиять на процедуру банкротства и не допустить мошеннических действий со стороны должника?

— Кредитор, имеющий наибольшую сумму требований, вполне может контролировать процедуру банкротства, взяв инициативу в свои руки. От того, кто получит большинство в комитете кредиторов, в конечном итоге зависит судьба предприятия и его имущества. Именно комитет кредиторов решает, проводить ли процедуру санации или ликвидации, поменять ли арбитражного управляющего или управляющего санацией.

Распознать искусственно созданную задолженность всегда можно по вторичным признакам — отражена ли операция, в результате которой возникла задолженность, в балансе предприятия, проходил ли по этой операции расчет в режиме онлайн. Расчеты между юридическими лицами проходят в безналичной форме, и невозможно оформить расчет задним числом. В случае выявления сомнительных долгов суд, рассматривая жалобу кредитора, заподозрившего мошенничество, дает разрешение на проведение экспертизы. Если по ее результатам задолженность признана фиктивной, кредитор требует исключить ее из реестра и ставит вопрос о замене арбитражного управляющего.

Основное правило для банка в данном случае — быстро реагировать и иметь профессиональную юридическую службу, поскольку должник ведет «подрывную деятельность» в течение нескольких месяцев. Отследить банкротство должника можно и по множеству баз — открыт судебный реестр, на данный момент Высший хозяйственный суд создает базу по всем процедурам банкротства. Но, как правило, юристы банка наблюдают только за залогом, а не за действиями должника. Кроме того, для юротдела банка быстрое принятие решений является проблематичным по ряду причин, следовательно, упускается время для перехвата инициативы. Так, в одном из дел о взыскании задолженности, которое вела наша компания, ответственное лицо банка взяло таймаут в две недели для того, чтобы оценить ситуацию, пересчитать показатели. В итоге пауза «обнулила» кредит на $33 млн.

Одной из распространенных ошибок, допускаемой банками, является то, что в случае возбуждения фиктивной процедуры банкротства банк не «играет» в эту игру, а сосредотачивается на сборе доказательств ее фиктивности. И если по каким-то причинам доказать фиктивность банкротства не удается, принимать участие в процедуре становится сложно, поскольку упущено время и инициатива. Мы рекомендуем даже в случае очевидной фиктивности банкротства принимать участие во всех этапах процесса, параллельно доказывая его незаконность.

— Какие случаи из практики вашей компании, связанные с оспариванием фиктивной задолженности, можно назвать наиболее громкими?

— В прошлом году собственник компании «Интермаркет», владеющей сетью супермаркетов и задолжавшей 400 млн грн одному из украинских банков, организовал искусственную процедуру банкротства, ввел своего арбитражного управляющего и продал супермаркеты, находящиеся в залоге у банка, по низкой цене нерезиденту. Но допустил ошибку, поскольку имущество находилось в залоге, внеочередным правом на получение выручки от продажи залога обладал залогодержатель, следовательно, вырученные средства нужно было сразу же перечислить банку. Тогда кредитору было бы сложно доказать, что его права были нарушены. На первый взгляд, дело проигрышное. Но нам все же удалось заявить все требования банка и добиться возбуждения уголовного дела в отношении арбитражного управляющего. В итоге кредитору вернули залоговое имущество уже в собственность, а заемщик арендовал сеть магазинов и сегодня погашает свой долг.

В качестве резюме хотелось бы еще раз обратить внимание кредиторов на то, что фиктивное банкротство только звучит страшно. В действительности же все намного прозаичнее. Важно досконально изучить все нюансы этого процесса, и тогда даже самое запутанное дело можно разрешить в считаные дни.

Направления производственной практики

«По моему опыту, в 40% случаев должник так торопится укрыться от возврата долгов процедурой банкротства, что не обращает внимания на важные детали»

ОТМЕЧАЕТ ПАРТНЕР ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ ILF АЛЕКСЕЙ ХАРИТОНОВ

— Какие шаги по усовершенствованию процедуры банкротства предпринимает законодатель?

— Некоторые положительные изменения уже внесены. Так, информация о банкротстве в течение двух дней с момента открытия дела должна размещаться судом на официальном сайте судебной власти Украины. Эти изменения позволяют банкам отслеживать и своевременно получать информацию об открытии дел о банкротстве в отношении их должников. Ведь если должник действительно неплатежеспособен, то главной задачей банка в таком случае будет своевременное обращение с заявлением о признании его кредиторских требований. Теперь банки могут не дожидаться публикации объявления об открытии дела о банкротстве в официальном печатном издании, а имеют право сразу же после размещения информации на официальном сайте обратиться с заявлением о признании кредиторских требований. Данное изменение создает дополнительные гарантии для банков и позволяет не пропустить 30-дневный срок с момента публикации объявления о банкротстве в официальном печатном издании, который отводится на обращение в суд с заявлением о признании кредиторских требований. Ведь этот срок является предельным и не подлежит продлению, а в случае его пропуска требования банка считаются погашенными.

Кроме того, в прошлом году на рассмотрение Верховной рады поступило несколько законопроектов о внесении изменений в закон «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом», призванных уменьшить количество злоупотреблений со стороны должников. В частности, предлагается вводить мораторий на удовлетворение требований кредиторов не с момента открытия дела о банкротстве, а после проведения предварительного заседания по делу, а также отменить мораторий на принудительную продажу имущества государственных предприятий и предприятий топливно-энергетического комплекса.

АЛЕКСЕЙ ХАРИТОНОВ

Родился в 1977 году в Бахчисарае. В 2000 году окончил юридический факультет Таврического национального университета им. Вернадского. С 2004 года возглавляет судебную практику юридической фирмы ILF. В 2004 году получил степень кандидата юридических наук. Является доцентом кафедры правового обеспечения хозяйственной деятельности Харьковской национальной академии городского хозяйства. Член Союза юристов Украины и Ассоциации юристов Украины. Основные специализации: хозяйственный и гражданский процесс, медиация.

— А какие нововведения уже показали свою эффективность?

— В марте 2011 года вступили в силу изменения в закон «Об исполнительном производстве», направленные на устранение одного из наиболее популярных механизмов блокирования взыскания кредитной задолженности — установление моратория на удовлетворение требований кредиторов при процедуре банкротства. Законодатель предусмотрел, что такой мораторий не приостанавливает исполнение решений суда об обращении взыскания на ипотечное и залоговое имущество. И это логично, ведь даже в случае признания должника банкротом долг перед банком, обеспеченный залогом или ипотекой, включается в первую очередь, и на его погашение направляются средства, полученные именно от продажи ипотечного или залогового имущества. Следовательно, иные кредиторы не могут претендовать на эти деньги. Поэтому обращение взыскания на ипотечное или залоговое имущество никоим образом не может повлиять на ликвидационную массу должника.

Эти изменения значительно облегчили жизнь банкам. Теперь, имея решение суда об обращении взыскания на ипотечное или залоговое имущество, банки не беспокоятся, что должник войдет в процедуру банкротства, а могут уверенно идти в исполнительную службу и обращать взыскание на ипотеку или залог даже при наличии возбужденных дел о банкротстве.

— Однако есть случаи, когда обязательства должников перед банком не обеспечены залогом или ипотекой. При этом действие моратория сохраняется, и у банка нет возможности добиться исполнения решения суда о взыскании задолженности по кредиту.

— Такая ситуация может возникнуть, когда поручителем по обязательствам должника выступало третье лицо. Чтобы не остаться у разбитого корыта, банкам следует с особым вниманием подходить к основаниям для открытия дела о банкротстве в отношении должника. Необходимо тщательно проверить соблюдение должником или дружественным ему кредитором всех сроков, установленных законодателем. По моему опыту, в 40% случаев должник так торопится укрыться от возврата долгов процедурой банкротства, что не обращает внимания на важные детали. Такими упущениями должника или дружественного ему кредитора можно воспользоваться и прекратить производство по делу о банкротстве, убрав тем самым преграду для исполнения решения суда о взыскании задолженности.

Например, сложившаяся судебная практика однозначно свидетельствует о том, что основанием для открытия дела о банкротстве должен быть только исполнительный документ, который был предъявлен в исполнительную службу и не был исполнен должником в течение трех месяцев. Соблюдение этого срока является обязательным. И суды должны строго за этим следить. Однако, спеша открыть дело о банкротстве, должник часто не выдерживает этот трехмесячный срок, а суд, не досмотрев или закрыв на это глаза, все-таки возбуждает производство по делу о банкротстве. Такое нарушение является основанием для закрытия производства по делу о банкротстве и отмены постановления о признании должника банкротом. Если же суд еще не принимал такое постановление, то можно обжаловать определение суда, принятое по результатам предварительного или подготовительного заседания, определение суда о начале процедуры санации и т. п.

— А можно ли обжаловать судебное определение об открытии производства по делу о банкротстве?

— В Едином реестре судебных решений можно найти впечатляющее количество постановлений Высшего хозяйственного суда Украины (ВХСУ), которые свидетельствуют о том, что ВХСУ принимает к рассмотрению жалобы на определения суда об открытии производства по делу о банкротстве. Более того, ВХСУ даже удовлетворяет эти жалобы, отменяя соответствующие определения судов. То есть если своевременно и грамотно подойти к возникшей проблеме банкротства должника, то ее можно не только решить, но и устранить на определенный период, в течение которого банк сможет исполнить решение суда о взыскании задолженности.

— Какие еще сложности возникают с исполнением судебных решений в делах о банкротстве?

— Хуже всего обстоит ситуация с исполнением решений судов о взыскании долга с государственных либо таких предприятий, доля государства в уставном фонде которых превышает 25%. Более 10 лет действует мораторий на принудительную продажу их имущества, а также имущества предприятий топливно-энергетического комплекса. Этот же мораторий распространяется на продажу имущества указанных предприятий в рамках дел о банкротстве. Вот и получается, что долги этих предприятий не вернуть ни в порядке принудительного исполнения решений, ни в рамках процедуры банкротства. Таким образом, национальная правовая система может оказаться неэффективной, и в этих случаях можно воспользоваться международными механизмами правовой защиты, обратившись, например, в Европейский суд по правам человека.

— И какова практика этого суда?

— Европейский суд оценивает закон о моратории как неоправданное вмешательство, препятствующее выполнению судебных решений. Это в свою очередь является нарушением справедливости судебного разбирательства и ст. 6 §1 Конвенции о защите прав человека и основополагающих свобод. Вердикт Европейского суда в таких делах однозначен: ответственность за нарушение положений конвенции должно нести государство Украина. Как результат, Европейский суд удовлетворяет требования кредиторов о взыскании с государства материального и морального вреда, причиненного невозможностью исполнить решение суда о взыскании долга с госпредприятия. Такие дела рассматриваются по упрощенной процедуре. И при правильном использовании такой способ защиты в делах о возврате долга, как обращение в Европейский суд по правам человека, является достаточно эффективным.

Время воздать должное

«Наличие положительного для кредитора решения суда не всегда гарантирует возврат денежных средств»

ПРЕДОСТЕРЕГАЕТ СЕРГЕЙ ПОГРЕБНОЙ, ПАРТНЕР ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ SAYENKO KHARENKO

— О невозвратах кредитов говорят повсеместно. Каковы реальные масштабы проблемы?

— Проблема невозврата займов в Украине приобрела действительно массовый характер. За последние несколько лет многие проблемные долги успели перейти в разряд безнадежных, и банки их попросту списывают. В 2011 году таким образом было списано 54 млрд грн, что составляет более 15% от общего кредитного портфеля украинских банков.

Крайне опрометчиво и недальновидно считать, что проблема невозврата долгов локальна и касается только банкиров. Большинство кризисов банковских систем — например, азиатских стран в 1997 году — перерастало в общенациональные, когда часть проблемных кредитов банков превышала 25%. Украина не так уж далека от рубежа, после которого задолженность перед банками станет критичной для экономики.

— В чем первопричина сложившейся ситуации?

— Прежде всего в низкой правовой культуре, серьезных пробелах в законодательстве и ограниченности внутреннего ресурса банков для эффективной борьбы с должниками. Иллюстрировать тезис о низкой правовой культуре просто и грустно одновременно. Делаем запрос в поисковой системе и видим несколько страниц прямой или завуалированной рекламы «консалтинговых фирм», «адвокатов и юристов», которая призывает: «мы поможем вам не вернуть кредит!», «коллекторы: быстро и эффективно» или «антиколлекторы — как законно не платить по кредиту». Но как могут предоставляться и рекламироваться услуги, направленные на нарушение законодательства и разработку мошеннических схем?

Пробелы в законодательстве и правоприменительной практике создали предпосылки для процветания целого вида бизнеса, направленного на невозврат кредитов. Невозвращение крупных займов дает возможность незаконно, но быстро обогащаться целому ряду заинтересованных лиц, в том числе сотрудникам банков, организационная структура которых построена на конфликте интересов. Например, клиент-менеджер, который получает бонусы в виде процента от размера проданного кредитного портфеля, имеет мотивацию разделить свой успех с коллегой из кредитного отдела, который будет не слишком кропотливо проверять потенциального заемщика и поможет клиенту-менеджеру выдать кредит. Это и отдельно взятые фирмы, разрабатывающие мошеннические схемы (выведение ипотеки из залога, использование одного и того же залога для обеспечения ряда кредитов, выпуск облигаций, которые эмитент заведомо не сможет погасить, выведение средств и активов за рубеж). Это и сами должники, которые зачастую не платят не потому, что не могут, а потому, что платить невыгодно. Ведь за сравнительно небольшой процент от суммы кредита можно организовать ряд мероприятий, позволяющих его не погашать.

СЕРГЕЙ ПОГРЕБНОЙ

Родился в 1966 году в Приморском крае (Россия). Окончил Национальную юридическую академию Украины им. Я. Мудрого. Возглавляет судебную практику Sayenko Kharenko с февраля 2011 года. Входит в топ-10 юристов в сфере банкротства, реструктуризации задолженности и санации («Выбор клиента 2011», «Юридическая газета»). В 2011 году практика разрешения споров Sayenko Kharenko стала №1 по количеству сопровождаемых проектов («50 крупнейших судебных и арбитражных дел 2011», «Юридическая практика»).

— Хотя схемы ухода от выполнения кредитных обязательств хорошо известны, противодействовать им стандартными методами достаточно сложно. Какие элементы можно выделить в рамках комплексной защиты интересов банков?

— Основные проблемы, с которыми приходится иметь дело,— это действия должников, направленные на создание максимального количества правовых препятствий, связанных с процессом взыскания задолженности. И результативность работы над такими проектами зависит от комплексной стратегии, одновременного воздействия на должника всеми предусмотренными законодательством инструментами. Работая с одним из крупнейших в Украине портфелей корпоративной задолженности перед банками, мы регулярно сталкиваемся с необходимостью разрабатывать инновационные подходы и самые нестандартные стратегии, наполнение которых зависит от особенностей проекта. Случаи из нашей практики включали необходимость привлечения групп юристов разной специализации; параллельного сопровождения судебных и/или арбитражных процессов в нескольких юрисдикциях; координации переговоров с кредиторами и инвесторами; инициирования уголовных процессов в отношении должностных лиц, задействованных в реализации мошеннических схем; взаимодействия со СМИ, работы с дипломатическими структурами, зарубежными правоохранительными органами.

Отдельно стоит отметить важность мероприятий по обеспечению сохранности предмета залога. Одним из действенных механизмов, который разработала и применяет наша фирма, является поиск и арест зарубежных активов заемщика (поручителя), а в случае наличия достаточных оснований — активов бенефициаров компании-заемщика.

Следует также учитывать, что наличие положительного для кредитора решения суда или арбитража не всегда гарантирует возврат денежных средств: решение суда может быть отменено, действия исполнительной службы обжалованы, а реализация имущества приостановлена. Поэтому важно осуществлять комплексное сопровождение проекта как на стадии судебного разбирательства, так и на стадии исполнительного производства.

— С чем связана тенденция к передаче сопровождения проектов по взысканию проблемной задолженности внешним юристам?

— С высокой приоритетностью этого направления для банков. Речь идет о сотнях миллионов замороженных долларов, то есть о снижении ликвидности и о замедлении развития бизнеса. Поэтому в случае крупных долгов, осложненных мошеннической деятельностью должников, параллельными судебными разбирательствами в нескольких юрисдикциях, проигрышем предыдущих судебных процессов, отсутствием у банка-кредитора достаточного ресурса для эффективной работы по взысканию задолженности или же и вовсе всеми этими обстоятельствами одновременно, банки начинают понимать, что привлечение внешних юристов дает им значительные дополнительные возможности для взыскания долга. Кроме того, сотрудничество с внешними юристами предоставляет ряд других преимуществ в ходе сопровождения проектов.

Во-первых, внешний юридический консультант имеет возможность осуществлять независимое управление проектом клиента в случае одновременных судебных разбирательств в нескольких юрисдикциях или в нескольких регионах Украины. Во-вторых, известную на рынке юридическую фирму невозможно подкупить, а отдельных сотрудников кредитора — вполне, чем часто пользуются должники. В-третьих, в случае крупных корпоративных задолженностей заемщик часто имеет финансовые обязательства не перед одним кредитором, а перед группой банков. В нашей практике возникали ситуации, когда целесообразной была координация усилий группы кредиторов в целях повышения финансовой эффективности работы юристов.

— Как, на ваш взгляд, можно кардинально изменить ситуацию с массовыми невозвратами кредитов?

— Проблемы банковской отрасли достигли национального, а не локального масштаба. Это должно заставить юридическое сообщество, банковский сектор и особенно регулятора пересмотреть свои роли в решении данной проблемы. Сейчас на государственном уровне реально предпринять ряд мероприятий, необходимых для изменения ситуации к лучшему: от простейших — например, запрета рекламы деятельности, направленной на нарушение законодательства, до комплексных — разработки сбалансированных механизмов защиты банков от мошенничества, заполнения пробелов в законодательстве, создания единого реестра недобросовестных заемщиков и т. д. А банкам стоит обратить внимание на повышение эффективности внутренних служб и подразделений, а также консолидированно и систематически взаимодействовать с государственными органами, чтобы увеличить свое влияние на законодательные и регуляторные процессы в отрасли. Наши юристы в свою очередь сегодня активно применяют свои знания и опыт для разработки эффективных методов противостояния недобросовестным заемщикам, не только представляя интересы отдельно взятых клиентов-кредиторов, но и принимая участие в разработке изменений законодательства.

РЕСТОРАНЪ
Липскій Особнякъ

Історія. Культура. Традиції.

Це твій ресторан.

Ресторан "Липській Особнякъ"
Україна, м. Київ, вул. Липська, 15
Тел.: (044) 254 00 90, www.lipsky.com.ua

Проблемные места

Массовые невозвраты кредитов активизировали судебную практику. Проверку судом прошли, пожалуй, все положения кредитных и других связанных договоров, признание которых недействительными позволило бы не выполнять обязательства. Но на сегодня судебная практика в этом сегменте приведена к единому знаменателю, а ее изучение позволит минимизировать риски неуплаты в будущем.

ИРИНА ГОНЧАР

Положения кредитных договоров традиционно входят в число наиболее часто обжалуемых, и эти споры, как правило, решаются в судебном порядке. Ситуация особенно обострилась после кризиса 2008 года, когда число споров возросло в разы, и в каждом случае искались все новые способы, с одной стороны, не платить по займам или вывести их из-под обеспечения, а с другой — взыскать проблемную задолженность.

Один из приемов, который пытались использовать заемщики,— несоответствие валюты кредитования (если это не была гривна) гражданскому законодательству как основание для недействительности и кредитного договора, и договоров, направленных на обеспечение его исполнения. Главный аргумент сводился к тому, что валютные кредиты можно было предоставлять исключительно при наличии генеральной или индивидуальной лицензии на осуществление валютных операций у обеих сторон сделки.

Сейчас, как известно, банкам запрещено выдавать потребительские кредиты в иностранной валюте (физическим лицам). Соответствующие изменения были внесены в закон «О защите прав потребителей» законом «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно регулирования отношений между кредиторами и потребителями финансовых услуг» от 22 сентября 2011 года (вступил в силу 16 октября прошлого года). Но его действие распространяется исключительно на правоотношения, возникшие после вступления в силу изменений, поскольку, как неоднократно отмечали суды, акт гражданского законодательства не имеет обратного действия, кроме случаев, когда он смягчает или отменяет гражданскую ответственность лица.

Требования к условиям договора в части валюты сделки не являются нормами, которые устанавливают или отменяют гражданскую ответственность. Однако для ранее выданных кредитов вопрос сохраняет актуальность. Предпринимались попытки доказать неправоту банка как в хозяйственных, так и в общих судах. Например, решением Хозяйственного суда Донецкой области от 8 сентября 2009 года по делу №1/207, которое устояло в апелляционной инстанции, с ООО «Кристалл» в пользу Райффайзен Банка Аваль была взыскана задолженность по кредитному договору, цена которого определялась в долларах США. Однако Высший хозяйственный суд Украины (ВХСУ) 2 марта 2010 года отменил эти решения, поскольку счел, что суды недостаточно всесторонне рассмотрели дело именно в части валютного регулирования. Так, не была дана оценка доводам ответчика, что в 2007 году лицензией Райффайзен Банка Аваль не могло быть предусмотрено права на использование иностранной валюты как средства платежа, в том числе под видом «других операций с валютными ценностями на валютном рынке Украины», а также отсутствию индивидуальной лицензии на использование иностранной валюты у заемщика.

СЕРГЕЙ КУЗНЕЦОВ

ПРОТЕСТНЫЕ АКЦИИ ЯВЛЯЮТСЯ КРАЙНЕЙ ФОРМОЙ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ БАНКОВ И КЛИЕНТОВ

Спор не разрешен до сих пор: ВХСУ направил дело на новое рассмотрение в суд первой инстанции, который приостановил производство по нему, поскольку в местном районном суде слушается дело о признании недействительным договора, на основании которого банк требует взыскания задолженности.

Впрочем, сегодня судебная практика в части валюты кредитов сформировалась таким образом, что суды признают недействительными договоры в случае отсутствия генеральной лицензии на осуществление операций с валютными ценностями и у заемщика, и у банка. При наличии лицензии хотя бы у одной из сторон сделка признавалась действительной.

Немалую роль в формировании такой правовой позиции сыграло гражданское дело при участии ОТП Банка. Высший специализированный суд по рассмотрению гражданских и уголовных дел (ВССГУД) определением от 17 декабря 2010 года оставил в силе решение Печерского районного суда Киева по иску физического лица—поручителя к ОТП Банку и заемщику о признании недействительными договоров кредита и ипотеки (имущественного поручительства).

ВССГУД согласился с позицией Печерского суда, признав: законодательством Украины не предусмотрено, что банковская лицензия, разрешение и приложение к разрешению НБУ дают гражданам Украины право осуществлять операции в иностранной валюте (платить в иностранной валюте по кредитным обязательствам). Это нарушает императивные положения о валюте обязательств, содержащиеся в Гражданском кодексе (ГК) и декрете Кабинета министров «О системе валютного регулирования и валютного контроля». То есть кредитный договор является недействительным, а в силу предписаний ч. 2 ст. 548 ГК недействительное обязательство не подлежит обеспечению, и недействительность кредитного договора влечет недействительность ипотечного.

Это решение вызвало новую волну исков, но заемщики радовались недолго. Правовую позицию ВССГУД подкорректировал Верховный суд Украины (ВСУ). Ссылаясь на ст. 5 вышеуказанного декрета как основного законодательного акта, регулирующего валютные правоотношения, суд постановил: наличие письменного разрешения (генеральной лицензии) банка является достаточным правовым основанием для выдачи валютного кредита. Банкиры вздохнули с облегчением, но защитники прав заемщиков стали заявлять о фактическом давлении на суды банковского сектора, представители которого подняли панику, предвидя крах финансового сектора в случае, если бы решение Печерского райсуда осталось в силе.

ИПОТЕЧНЫЕ СТРАСТИ

Упомянутое выше постановление ВХСУ по делу ООО «Кристалл» можно назвать хрестоматийным в контексте действительности смешанных кредитных договоров. Суд обратил внимание на необходимость соблюдения требований законодательства, выдвигаемых к каждому из соглашений, включенных в комплексный договор, а также на

то, что нужно устанавливать действительность договора, если речь идет об исполнении обязательств по нему.

Поскольку это прежде всего кредитный договор, то к нему применяются положения ГК о займе, если иное не следует из сути кредитного договора. Одним из таких исключений является момент вступления в силу кредитного договора. В отличие от договора займа, который считается заключенным с момента предоставления средств, кредитный является консенсуальным и считается заключенным с момента достижения согласия по всем существенным условиям. То есть он вступает в силу до фактической передачи денежных средств.

При этом согласно правовой природе кредитного договора обязанности заемщика возникают только после исполнения обязательства кредитодателя. Это значит, что судам стоит проверять факт предоставления кредита. В данном случае имел место комбинированный договор, который также содержал нормы ипотечного. Во-первых, это означает, что договор мог заключать исключительно собственник недвижимого имущества, а во-вторых, поскольку ипотечные договоры подлежат обязательному нотариальному удостоверению, то такое обеспечение кредитного обязательства является действительным только при условии наличия нотариального удостоверения, с момента которого договор вступает в силу. Более того, любые изменения ипотечного договора должны быть удостоверены нотариально.

СТАВКА НА ПОВЫШЕНИЕ

Однако даже нотариально удостоверенный ипотечный договор не гарантирует обеспечения исполнения обязательства. Его юридическая сила напрямую зависит от юридической силы основного, кредитного, договора, а также его соблюдения.

Так, многие банки остались без обеспечения обязательств должников именно потому, что не уделили должного внимания поручителям, в том числе имущественным — для действительности договоров поручительства необходимо согласовывать повышение процента за пользование кредитом с поручителем.

Одним из первых судебных решений по этому вопросу стало постановление ВХСУ от 30 марта 2011 года, оставившее в силе решения по иску ЧП «Химагроцентр» к Акционерному промышленно-инвестиционному банку о прекращении хозяйственных отношений между сторонами по ипотечному договору в связи с изменением условий кредитного договора.

Правовая позиция судов основана на предписаниях ч. 1 ст. 559 ГК («поручительство прекращается в случае изменения обязательства без согласия поручителя, если такое изменение привело к увеличению объема его ответственности»), подкрепленных предписаниями ч. 2 ст. 19 закона «Об ипотеке», согласно которой любое увеличение основного обязательства или процентов по основному обязательству, кроме случаев, когда такое увеличение прямо предусмотрено ипотечным договором, может быть осуществлено после государственной регистрации соответствующих сведений об изменении условий обременения недвижимого имущества ипотекой. В данном случае имело место неоднократное повышение процентной ставки за пользование кредитом без уведомления об этом истца-ипотекодателя, при этом, как нетрудно догадаться, ни первое, ни второе предписание закона не было соблюдено.

Одновременно с этим суд закрепил позицию, согласно которой к отношениям, возникшим из договора ипотеки, в полной мере применимы предписания ст. 559 ГК, регламентирующей основания прекращения поручительства.

Правильность такой позиции подтвердил и Верховный суд постановлением от 21 ноября 2011 года, согласившись, что требования банка к поручителю необоснованны, поскольку, вопреки условиям договора поручительства, банк без согласия поручителя изменил условия кредитного договора, дважды повысив процентную ставку.

Суд отметил, что в результате такого увеличения объем ответственности поручителя увеличился, и на основании ч. 1 ст. 559 ГК поручительство было прекращено в момент первого повышения процентной ставки.

МУКИ ПОРУКИ

В то же время суды встали на сторону банков в вопросах, связанных с правом предъявления требований, обусловленных неисполнением кредитных обязательств заемщиком. Например, банки свободны в выборе ответчика и могут предъявлять иски отдельно к заемщику, поручителю (одному из поручителей), к заемщику и поручителю (всем заемщикам и всем поручителям) на свое усмотрение.

Точку в этой дискуссии в середине декабря 2011 года поставил ВСУ, подтвердив, что по договору поручительства, согласно ч. 1 ст. 553 ГК, поручитель поручается перед кредитором должника за исполнение обязательства последним и отвечает перед кредитором за его нарушение, а согласно ст. 554 ГК, в случае нарушения должником обязательства, обеспеченного поручительством, должник и поручитель несут солидарную ответственность, если иное (субсидиарная ответственность поручителя) не предусмотрено договором. Эти нормы, по мнению ВСУ, устанавливают не порядок распределения ответственности, а гарантию, что поручитель в случае чего будет нести ответственность в не меньшем объеме, чем должник, включая уплату основного долга, процентов, неустойки, возмещение убытков, если иное не установлено договором поручительства.

То есть в случае нарушения обязательства и должник, и его поручители становятся солидарными должниками кредитора. Следовательно, по предписаниям ст. 543 ГК, в случае солидарного обязательства должников (солидарных должников) кредитор имеет право требовать исполнения обязательства частично или в полном объеме как от всех должников вместе, так и от любого из них в отдельности. Ведь закон не устанавливает обязательного процессуального соучастия, а, напротив, позволяет истцу обратиться в суд к каждому из должников отдельно.

ДОЛГ ПРОЦЕНТАМИ КРАСЕН

Как известно, по общему правилу проценты на проценты не начисляются. То есть ответственность за просрочку основного обязательства в виде пени, инфляционных начислений (если обязательство выражено в национальной валюте) может наступить, а вот за неуплату процентов — нет. Однако это не касается сумм, присужденных по решению суда, в случае неисполнения решений судов.

Так, в ноябре–декабре 2011 года Верховным судом был принят ряд постановлений, в которых дано определение денежным обязательствам и предусмотрена ответственность за их нарушение.

В частности, под денежным обязательством следует понимать любое обязательство, суть которого состоит в необходимости уплатить деньги, будь то возврат кредита или плата за услугу. И такое денежное обязательство, как и любое другое, в силу ч. 2 ст. 625 ГК может возникать на основании договора, причинения вреда или судебного решения.

Следовательно, в случае неисполнения решения суда, которым постановлено взыскать определенную сумму за все время неисполнения решения, взыскатель может требовать выплаты инфляционных начислений и трех процентов годовых на всю невыплаченную сумму по судебному решению. И такое право не зависит от того, открыто исполнительное производство или нет.

Вместе с тем, работая с клиентами, банкам стоит принимать во внимание решения Конституционного суда №15-рп/2011 от 10 ноября 2011 года, согласно которым заемщики являются потребителями, и на них в полной мере распространяется действие п. 22, 23 ст. 1, 11 закона «О защите прав потребителей» — как на правоотношения, возникшие на стадии заключения договора потребительского кредита, так и при его исполнении. В частности, банки обязаны давать полную информацию о потребляемой услуге непосредственно клиенту, без ссылок на документы, которые не предоставляются непосредственно, чтобы не сформировать ложного понимания сути правоотношения.

В целом можно констатировать, что за три года активных тяжб сформировалась судебная практика по ключевым спорным вопросам кредитных правоотношений. Используя ее при заключении и исполнении договоров, можно избежать ряда ошибок, которые впоследствии приведут в суд. Однако право, равно как и способы его нарушения, не стоит на месте, а следовательно, будет развиваться и судебная практика.

ПРАВОВЫЕ ПОЗИЦИИ ВЕРХОВНОГО СУДА УКРАИНЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ИСКОВ, ОДНОЙ ИЗ СТОРОН КОТОРЫХ ЯВЛЯЮТСЯ КРЕДИТНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ

НОМЕР ДЕЛА, ДАТА ПОСТАНОВЛЕНИЯ	ПРАВОВАЯ ПОЗИЦИЯ
№ 6-7Ц11, 21 МАРТА 2011 ГОДА	В связи с отсутствием нормативных условий для применения режима индивидуального лицензирования валютных операций достаточным основанием для осуществления банками кредитования в иностранной валюте, согласно требованиям ст. 5 декрета Кабинета министров «О валютном контроле», является наличие у банка генеральной лицензии на осуществление валютных операций, полученной в установленном порядке (наличие разрешения НБУ на операции, связанные с иностранной валютой)
№ 6-40ЦС11, 14 НОЯБРЯ 2011 ГОДА	Под денежным обязательством следует понимать любое обязательство, суть которого состоит в необходимости уплатить деньги, будь то возврат кредита или плата за услугу
№ 6-49ЦС11, 21 НОЯБРЯ 2011 ГОДА	Изменение условий обеспеченного поручительством кредитного договора без согласия поручителя является основанием для прекращения поручительства, но только в том случае, если такое изменение повлекло увеличение объема ответственности поручителя по основному обязательству
№ 3-125ГС11, 5 ДЕКАБРЯ 2011 ГОДА	В случае неисполнения решения суда, которым постановлено взыскать определенную сумму, взыскатель может требовать выплаты компенсации инфляционных потерь за все время неисполнения решения и трех процентов годовых, начисляемых на такую сумму

ОТДЕЛЬНЫЕ СТАВКИ СУДЕБНОГО СБОРА ЗА ОБРАЩЕНИЕ В ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ И ОБЩИЕ СУДЫ

ДОКУМЕНТ (ДЕЙСТВИЕ), ЗА ПОДАЧУ (ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ) КОТОРОГО ВЗИМАЕТСЯ СУДЕБНЫЙ СБОР	СТАВКА СБОРА	РАЗМЕР В 2012 ГОДУ *
Подача в общий суд искового заявления имущественного характера **	1% от суммы иска, но не менее 0,2 МЗП и не более 3 МЗП	от 214,6 до 5329 грн
Подача в общий суд искового заявления неимущественного характера (в том числе о признании договора недействительным)	0,1 МЗП	107,3 грн
Подача в хозяйственный суд искового заявления имущественного характера	2% от цены иска, но не менее 1,5 МЗП и не более 60 МЗП	от 1609,5 до 64 380 грн
Подача в хозяйственный суд искового заявления неимущественного характера	1 МЗП	1073 грн
Заявление о возбуждении дела о банкротстве	5 МЗП	5365 грн

* — ДЛЯ РАСЧЕТА СУММЫ СУДЕБНОГО СБОРА НА КАЖДЫЙ ГОД БЕРЕТСЯ ЗА ОСНОВУ МИНИМАЛЬНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА (МЗП), УСТАНОВЛЕННАЯ НА 1 ЯНВАРЯ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ГОДА, И В ТЕЧЕНИЕ ГОДА НЕ ПЕРЕСЧИТЫВАЕТСЯ.

** — В СЛУЧАЕ ПОДАЧИ ИСКА, В КОТОРОМ СОДЕРЖАТСЯ ТРЕБОВАНИЯ КАК ИМУЩЕСТВЕННОГО, ТАК И НЕИМУЩЕСТВЕННОГО ХАРАКТЕРА, УПЛАЧИВАЕТСЯ СУДЕБНЫЙ ВЗНОС ЗА КАЖДОЕ ТРЕБОВАНИЕ ОТДЕЛЬНО.

Ссудная грамота

«Оптимальный момент для привлечения банком внешних юридических советников — признание задолженности проблемной»

СЧИТАЕТ АЛЕКСАНДРА ПАВЛЕНКО, ПАРТНЕР ПРАВОВОЙ ГРУППЫ «ПАВЛЕНКО И ПОБЕРЕЖНЮК»

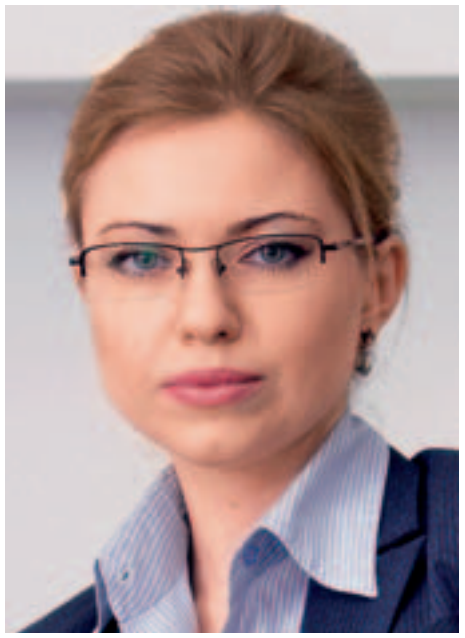
— Высокий процент невозвратов по кредитам является проблемой, присущей украинской банковской системе, или международные кредитные учреждения также сталкиваются с подобными трудностями?

— Не возвращать деньги — «интернациональный спорт», это не связано ни с территорией конкретного государства, ни с ментальностью его жителей. Волна невозвратов по кредитам наблюдается с начала кризиса, но проблема наших банков, видимо, усугубляется еще и тем, что в Украине кризисные явления приобретали более сложные формы. Люди стараются вернуть долги друг другу, но не банкам, так как в этом случае нет ощущения, что ты должен кому-то конкретно. Кредитное учреждение, по мнению многих, эфемерная структура — ты ведь не должен председателю его правления. Здесь, по-моему, и проявляется ментальность. То есть сработал кризис и отношение к банкам в целом.

— Имеет ли значение в кредитных спорах резидентность клиента?

— С юридической точки зрения никакой разницы нет. Однако банкам, безусловно, следует учитывать резидентность при определении модели взаимоотношений с клиентами — как правило, иностранный резидент имеет находящуюся за пределами Украины материнскую компанию, которая де-факто принимает решения и диктует условия, не вполне разбираясь в местных реалиях. В работе с западными компаниями следует учитывать политику «комплаенс», корпоративную политику и иерархию, а также отношение к финансовым вопросам. Иностранный бизнес менее поворотлив, он намного неохотнее идет на какие-то изменения в отношениях с банками.

Причем так происходит не только с клиентами, «которые должны», но и с иностранными банками, представительства которых работают в Украине в рамках глобальной стратегии, определенной их руководством. Она не распространяется на какую-либо отдельную территорию, а охватывает все юрисдикции присутствия банка. При этом не принимаются во внимание ситуация в конкретной стране, конъюнктура финансового рынка, посткризисные явления. Просто «спускается» инструкция, как себя вести в том или ином типичном случае, что иногда ограничивает возможности решить проблему наиболее выгодным способом.



АЛЕКСАНДРА ПАВЛЕНКО
Родилась в Киеве. Окончила юридический факультет Киевского национального университета им. Шевченко и Украинский институт развития фондового рынка. Адвокат, магистр права и магистр финансов. Основала собственный бизнес — правовую группу «Павленко и Побережнюк». Аккредитованный арбитр МКАС при Европейской арбитражной палате, третейский судья Всеукраинского третейского суда. Специалист в области судебной защиты в сфере корпоративных конфликтов и споров в банковском секторе и на фондовом рынке, в том числе с участием государственных органов. Является советником по правовым вопросам вице-премьер-министра Украины Сергея Тигипко и главы НКЦБФР Дмитрия Тевелева.

— На какой стадии спора банку следует обращаться к внешним юристам-судебникам: готовя иск или же при рассмотрении дела в судах высших инстанций?

— Будучи внешними юристами, мы хотим, чтобы к нам обращались как можно раньше, когда проблема только начинает назревать. Я бы предложила два варианта. Если банк достаточно крупный и пытается решать свои проблемы на корню, оптимальный момент для привлечения внешних юридических советников — признание задолженности проблемной. На этой стадии следует как минимум проконсультироваться относительно возможных путей развития ситуации — какая сложилась судебная практика, что, собственно говоря, происходит на юридическом рынке. Иногда банк ведет себя абсолютно правильно с точки зрения моральности, а в юридической плоскости не учитывает факторы и модели, апробированные рынком.

Если говорить о более мелких банках, которые вынуждены экономить и реже прибегают к помощи внешних юристов, то для них предельным моментом следует считать прекращение конструктивного диалога с заемщиком — когда «дело пахнет судом», надо незамедлительно привлекать компетентных юрсоветников. Пока идет переговорный процесс, банк, в принципе, может действовать самостоятельно, но когда стороны закрываются и прекращают диалог, тогда нужно прибегать к помощи извне.

— Чем чревато промедление в привлечении юристов?

— В нашей практике были разные ситуации, мы вступали в дело на разных стадиях судебного разбирательства, вплоть до кассационных жалоб. Как правило, в таких случаях в работе юристов возникает множество осложнений, которых можно было бы избежать на более ранних стадиях. В высших судебных инстанциях возможности юристов ограничены процессуально: например, нельзя подавать новые доказательства или истребовать документы. Корпоративные юристы банка, не всегда осведомленные о нюансах судебной практики, порою не могут быстро сориентироваться, какие действия следует предпринимать обязательно и незамедлительно.

Если ошибки были допущены на начальных стадиях процесса, приходится бороться с позицией, зафиксированной в судебном решении, либо добиваться пересмотра дела. Например, когда мы были привлечены к делам ВТБ Банка, то по некоторым судебным процессам нам пришлось констатировать, что придется просить суд отправить дела на новое рассмотрение. Для банка, с учетом затрат времени, это тоже далеко не лучший выход.

Когда клиент не видит всей этой судебной кухни, он не всегда может понять мотивы вынесения того или иного негативного для него решения, что часто влечет за собой заявления о том, что суды ангажированы и их действия неправомерны. Наша команда, проводя post-research, всегда показывает клиенту всю подоплеку — поскольку суды ограничены материалами дела и не всегда корректными формулировками исковых требований, порой судьи, даже разделяя позицию банка, не могут вынести иных решений.

— Какие положения кредитных договоров обжалуются чаще других?

— Как правило, договоры обжалуются в целом. В моей практике не было случаев, когда какое-либо положение обжаловалось бы отдельно от договора, ведь это ни к чему не приведет — если должник обратился в суд, он просит признать недействительным весь договор.

Если говорить об основаниях признания кредитных договоров недействительными, то Гражданский кодекс содержит исчерпывающий перечень таких причин. Как правило, должники апеллируют к тому, что документ был подписан ненадлежащим представителем, доказывают, что кредит был взят чуть ли не физическим лицом, подписавшим договор. Другой вариант, применяемый для ухода от возврата крупных кредитов,— несогласование кредитного договора общим собранием акционеров или превышение своих полномочий лицом, подписавшим документ. Недействительность отдельного положения (например, несоответствие стоимости ипотечного имущества сумме кредита) как основание для признания договора неправомерным встречается значительно реже.

Интересные возможности обжалования кредитных договоров открываются в свете недавнего обобщения Верховным судом практики по отдельным категориям споров. Один из его пунктов касается обжалования договоров, содержащих явно дискриминационные положения, противоречащие законодательству о защите прав потребителей. Раньше мы считали подобные дела бесперспективными, теперь же будем предлагать клиентам еще и такую услугу.

— Работают ли механизмы третейского рассмотрения кредитных споров?

— В Европе третейские суды доказали свою эффективность. У нас, к сожалению, ситуация иная, и третейское рассмотрение зачастую используется в различных мошеннических схемах. Нужно исходить из того, какой конкретно третейский суд рассматривает дело. Если дело попадает в третейский суд, например, при какой-либо уважаемой ассоциации, можно ожидать, что оно будет рассмотрено более или менее законно и объективно. К малоизвестным третейским судам я отношусь скептически.

— В наших реалиях лучше заключить мировое соглашение с должником или идти до конца без каких-либо гарантий исполнения решения?

— Как юрист, который в первую очередь любит не процесс, а результат, я позитивно отношусь к мировым переговорам и медиации. Считаю, что предпринимать попытку договориться нужно всегда. Мы, как юридические советники, не устаем предлагать клиентам урегулировать спор мирным путем. Опыта разрешения банковских споров именно в официальной процедуре медиации у нас пока нет, но переговорный процесс мы инициировали во многих конфликтах. Иногда мы видим решения, которые тяжело даются нашим клиентам самостоятельно. В таких случаях важно не настаивать, а показывать их выгодность и перспективность, ведь в 90% конфликтов присутствует моральный фактор, мешающий сторонам найти область потенциальных решений.

Принуждение к миру

«Если недобросовестный должник видит, что его схема „ломается“ квалифицированными юристами, то, как правило, прекращает сопротивление и садится за стол переговоров»

УТВЕРЖДАЕТ АНДРЕЙ КУЗНЕЦОВ, ПАРТНЕР ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ «АНТИКА»

АНДРЕЙ КУЗНЕЦОВ
Родился в 1972 году в Киеве. В 1994 году окончил юридический факультет Киевского национального университета им. Т. Шевченко. С 1994 года работал в юридической фирме «Салком», где в 2007 году стал партнером и возглавил судебную практику. С ноября 2010 года — партнер юридической фирмы «Антика». Адвокат, член International Bar Association и Ассоциации юристов Украины. Основная специализация — судебная практика, банкротство, корпоративное и налоговое право, защита права собственности.

К — Какие виды обеспечения являются наиболее надежными при заключении кредитных договоров?

— Нельзя сказать, что есть абсолютные способы обеспечения, гарантирующие исполнение должником своих обязательств. Это связано с постоянно существующей возможностью оспорить по формальным основаниям сделку, положенную в основу обеспечения. Даже если такое оспаривание в итоге не достигнет цели и договор залога будет признан законным, банк потеряет время.

Самым надежным видом обеспечения, безусловно, следует признать залог недвижимости (ипотеку). Это наиболее действенный способ, гарантирующий выполнение должником своих обязательств, поскольку недвижимость всегда ликвидна, ее не спрячешь, а по закону должник не имеет права совершать с ней какие-либо действия по отчуждению без согласия ипотекодержателя. По закону такие сделки являются ничтожными, то есть нет даже необходимости признавать их недействительными в судебном порядке.

Однако не всегда должник обладает недвижимостью, которую можно передать в ипотеку. В таком случае банки соглашаются на обеспечение кредитных обязательств залогом движимого имущества. Надежность такого простого залога всецело зависит от факта его регистрации в реестре обременений. Если по какой-то причине банк не внес обременение в реестр, то в случае отчуждения должником предмета залога в пользу третьего лица обратить взыскание на заложенное имущество крайне сложно, поскольку по закону добросовестные приобретатели не отягощаются обязательствами, которые имел первичный должник. Более того, практика высших судебных инстанций показывает, что залогодержатель актива, проданного без его согласия третьему лицу, даже при условии регистрации залога не может требовать признания сделки недействительной, поскольку положения закона Украины «Об обеспечении требований кредиторов и регистрации обременений» в таких случаях устанавливают иной способ защиты — возмещение убытков.

— Какие способы мошенничества с залоговым имуществом сегодня наиболее распространены?

— Я бы все-таки не называл попытки должников вывести свои активы из залога мошенничеством. Ведь в подавляющем большинстве случаев при получении кредита должник не имеет умысла его не возвращать. Чаще всего разнообразные схемы возникают, когда должник понимает, что в силу разных обстоятельств он не сможет выполнить свои обязательства, и начинает искать способы сохранить имущество. Кроме того, задачу по уходу от обязательств должникам часто упрощают сотрудники банка, не очень внимательно изучающие предмет залога, титулы, документы, семейное положение потенциального должника или, как я уже говорил, забывающие внести обременение в реестр.

Хотя каждый случай недобросовестного поведения должников индивидуален, существует несколько наиболее распространенных схем. Первая — это попытка оспорить кредитный или ипотечный договор по причине отсутствия компетенции лиц, заключавших его со стороны должника. К примеру, когда договор залога был подписан директором предприятия, а собрание акционеров, к чьей компетенции отнесен этот вопрос по уставу должника, якобы не давало на это своего согласия.

Вторая схема — отчуждение собственности в пользу третьего лица через суд. Обычно разыгрывается искусственный спор, и суд признает право собственности на предмет ипотеки за третьим лицом, которое проводит дальнейшее отчуждение уже добросовестному приобретателю.

Третья схема — так называемое дробление имущества, в результате чего возникает несколько новых объектов, которые уже не обременены. Новые собственники регистрируют свое имущество в БТИ и беспрепятственно проводят его отчуждение третьим лицам.

И четвертая, наверное, наиболее распространенная схема — это уход в контролируемое банкротство: судом вводится мораторий, запрещающий отчуждать имущество должника, начислять проценты и прочее. Процедура взыскания растягивается на годы.

— Насколько реально привлечь к уголовной ответственности заемщика в случаях откровенного мошенничества с его стороны?

— Для квалификации действий должника по ст. 190 Уголовного кодекса («мошенничество») обязательно должен быть доказан факт наличия у заемщика умысла невозврата кредита еще в момент его получения, что не так легко. Задача упрощается, если наряду с мошенническими действиями должник совершает ряд других уголовно наказуемых деяний (например, подделывает или использует заведомо поддельные документы), которые могут свидетельствовать о наличии умысла совершить преступление.

Следует также сказать, что шанс добиться привлечения должника-мошенника к уголовной ответственности напрямую зависит от желания и профессионализма органов дознания и досудебного следствия. Учитывая сложность доказывания и трудоемкость этой категории дел, представители правоохранительных органов неохотно принимают их к производству, предпочитая формально отказать заявителю в возбуждении уголовного дела по причине наличия между кредитором и должником гражданско-правовых отношений.

С принятием в сентябре прошлого года изменений в законодательство, регулирующих отношения между кредиторами и потребителями финансовых услуг, была введена уголовная ответственность за незаконные действия с залоговым имуществом (ч. 1 ст. 388 УК), а именно — растрату, отчуждение, укрывательство, подмену, повреждение, уничтожение и прочее. Субъектный состав преступления также расширен, что предусмотрено ст. 222 УК («мошенничество с финансовыми ресурсами»). Теперь любые лица, предоставившие заведомо неправдивую информацию банкам или другим кредиторам с целью получения кредитов, будут нести ответственность за это. Надо полагать, эти нововведения повысят эффективность уголовного преследования недобросовестных заемщиков и станут серьезным сдерживающим фактором.

— Какие нестандартные способы уклонения должников от выполнения своих обязательств встречались в вашей практике?

— Был очень интересный пример выведения актива, когда для обеспечения кредита было предоставлено здание, находящееся на арендованном земельном участке. Когда дело дошло до обращения взыскания на это здание, в помещении произошел пожар, после чего было получено заключение экспертизы о том, что здание находится в аварийном состоянии и подлежит сносу. Собственник выполнил требование о сносе оперативно — за одну ночь. Было установлено, что пожар произошел в результате поджога, однако виновных так и не нашли, хотя по «счастливой случайности» за несколько дней до пожара из здания вывезли всех сотрудников и имущество. Поскольку предмет ипотеки перестал существовать, договор залога на основании судебного решения был прекращен, а должник сохранил за собой право на земельный участок. Как потом выяснилось, у заемщика с самого начала были планы по сносу этого здания — на его месте планировали построить бизнес-центр. И хотя недобросовестные действия должника очевидны, доказать это было крайне трудно.

Также был случай, когда заемщик, несмотря на наличие зарегистрированного обременения (в залоге были корпоративные права), попытался переоформить компанию на третьих лиц. Но когда нам удалось отменить всю цепочку сделок, должник понял, что контроль над залогом будет возвращен банку, сел за стол переговоров и продал компанию вместе с активами, удовлетворив требования кредитора.

Вообще, согласно моему опыту, если недобросовестный должник видит, что его схема «ломается» квалифицированными юристами, то, как правило, прекращает сопротивление и садится за стол переговоров, поскольку упорствовать в такой ситуации — бессмысленная трата и времени, и денег.

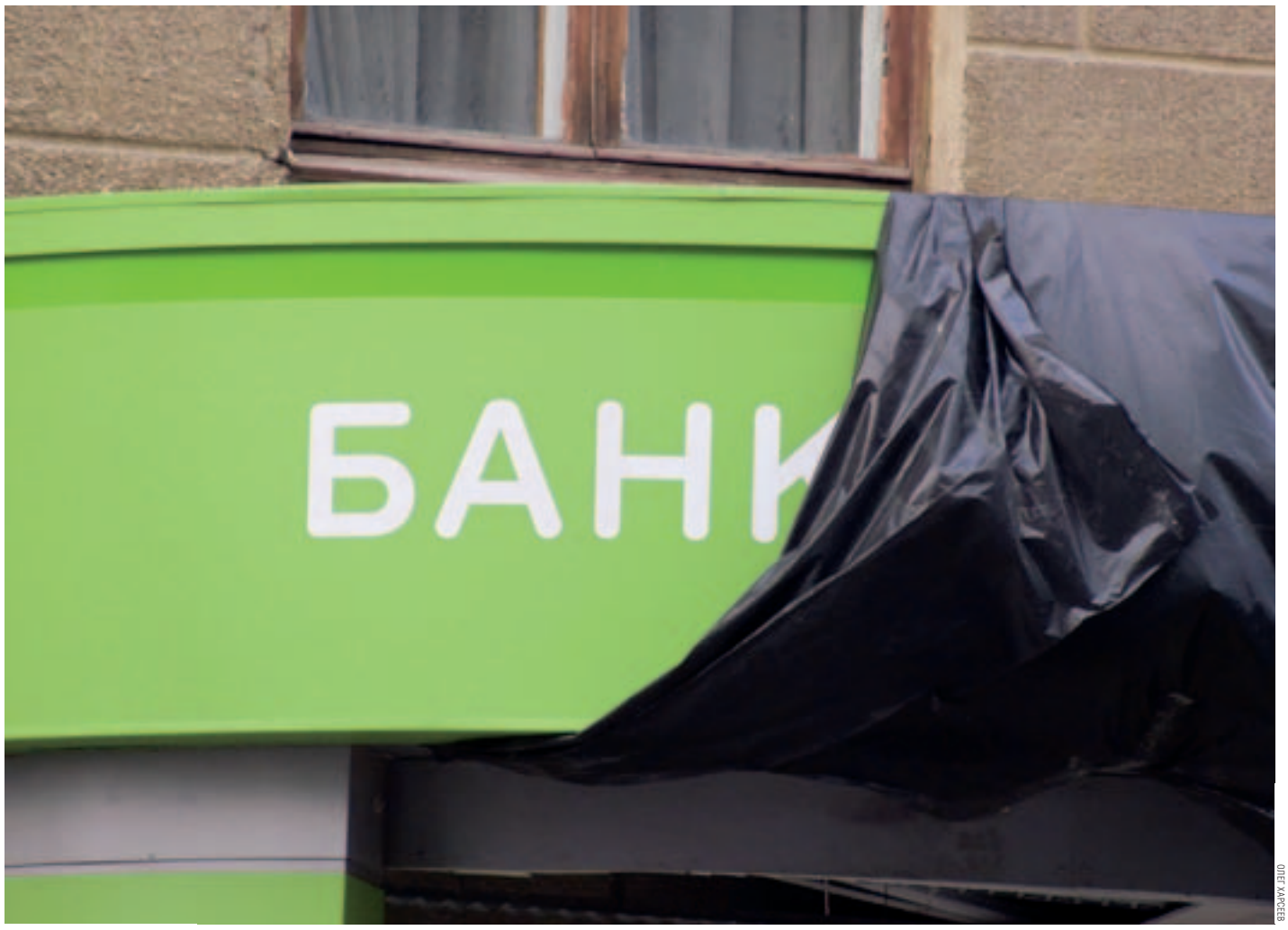
Выходное пособие

Активность процессов M&A в украинском банковском секторе в настоящее время остается довольно низкой. Эксперты не ожидают заметного увеличения количества сделок слияний и поглощений, но отмечают, что в ближайшее время доля украинского капитала в банковском секторе должна вырасти, так как многие иностранные банковские группы ведут политику минимизации присутствия на украинском финансовом рынке.

МАРИЯ БАБЕНКО

В

Вопреки ожиданиям многих экспертов, волна слияний и поглощений так и не захлестнула украинский финансовый рынок. Казавшегося неизбежным уменьшения количества банков пока так и не последовало. Их число в течение года не изменилось и по-прежнему составляет 176. «Финансовые структуры смогли пережить кризис, списывая убытки по кредитным операциям не за один период, а постепенно на протяжении нескольких лет,— отмечает начальник отдела анализа финансовых рынков ИНГ Банка Украина Александр Печерицын.— С другой стороны, во время кризиса у большинства отечественных банков не было возможности поглощать какие-либо другие учреждения, а желающих из-за рубежа, за исключением россиян, пока так и не появилось». Несмотря на вялотекущее состояние процессов M&A, в течение 2011 года все же было заключено несколько сделок. По словам директора инвестиционно-банковского управления ИК «Тройка Диалог Украина» Алексея Ращупкина, большинство операций было связано с консолидацией собственности, привлечением капитала и партнеров или с выходом инвесторов из бизнеса. По оценкам инвесткомпании Concorde Capital, общая сумма M&A в отечественном банковском секторе в прошлом году превысила $700 млн. В 2012 году эксперты не ожидают особого оживления и предполагают, что объем сделок составит немногим более $500 млн.



ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

ПОДАВЛЯЮЩЕЕ БОЛЬШИНСТВО ЭКСПЕРТОВ ПРОГНОЗИРУЮТ СОКРАЩЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА УКРАИНСКИХ БАНКОВ И КОНСОЛИДАЦИЮ РЫНКА

НАПРАВЛЕНИЕ ДВИЖЕНИЯ

Усилить позиции на финансовом рынке в прошлом году сумели преимущественно украинские бизнес-группы. Было завершено объединение ПУМБ и Донгорбанка. В результате этой операции ПУМБ вошел в топ-10 рейтинга НБУ и в течение года увеличил объем активов на 93%. Помимо слияния двух вышеназванных банков, подконтрольная Ринату Ахметову группа СКМ в марте 2011 года приобрела 100% акций АО «Банк Ренессанс Капитал» (бренд «Ренессанс Кредит»), который относится к четвертой группе в рейтинге НБУ. Финансовым советником сделки выступил ПУМБ, а председатель его правления Константин Вайсман был назначен главой наблюдательного совета «Банк Ренессанс Капитал». В рамках СКМ это учреждение продолжает развивать направление потребительского кредитования пока под старым брендом. Выгодные позиции на финансовом рынке заняла финансово-промышленная группа украинского бизнесмена Дмитрия Фирташа. Подконтрольная ему компания Centragas Holding GmbH завершила покупку проблемного банка «Надра», из которого в августе 2011 года наконец-то была выведена временная администрация.

В минувшем году покупкой банков в основном интересовались украинские инвесторы. Ряд иностранных игроков, напротив, активно искал пути выхода из игры. Кому-то из них уже удалось избавиться от украинского бизнеса, кому-то пришлось сократить присутствие на рынке. Нидерландско-израильская инвестиционная группа Kardan продала свою долю в ВиЭйБи Банке. Ее конечным покупателем выступил глава агрохолдинга «Авангард» Олег Бахматюк. До этого под контролем бизнесмена уже находился банк «Финансовая инициатива», который, как и ВиЭйБи Банк, относится к группе крупных по классификации НБУ. Однако слияния двух финансовых учреждений так и не последовало. Еще одним «иностранцем», поспешившим покинуть Украину, стал чешский фонд PPF. Покупателем подконтрольного этой структуре Home Credit Банка стал Платинум Банк. Это учреждение благодаря проведенной сделке уверенно обосновалось на 47-й позиции в третьей группе рейтинга НБУ. В 2011 году покинул украинский рынок и грузинский Bank of Georgia. Его дочернее подразделение БГ Банк было продано группе частных инвесторов и теперь продолжает работать под вывеской «Банк Первый».

Другие финансовые структуры с иностранным капиталом предпочли минимизировать свое присутствие на рынке. В 2011 году примеру ING Bank, который еще весной 2009 года закрыл розничный бизнес в Украине, последовали обе работающие в стране шведские «дочки» — Сведбанк и СЕБ Банк. Группа Swedbank приняла решение сфокусироваться на универсальных банковских услугах исключительно на внутренних рынках Швеции и стран Балтии. В России и Украине группа продолжит развитие только в менее рисковом корпоративном сегменте. Активную работу с розницей

Сведбанк прекратил 20 сентября 2011 года, а к сентябрю 2012 года финансовая структура собирается закрыть более 70 отделений, сократив их количество до 10. СЕБ Банк предпочел пойти по пути продажи своего розничного портфеля. В ноябре 2011 года о покупке банковского бизнеса группы SEB в Украине объявил Евробанк, который занимает в рейтинге НБУ 102-е место. При этом международные корпоративные клиенты группы SEB по-прежнему будут обслуживаться в украинском подразделении СЕБ Банка. Завершение этой сделки ожидается в середине 2012 года. Стоит отметить, что наиболее выраженную динамику сокращения активов в 2011 году также показали банки с иностранным капиталом, в частности УкрСиббанк (-29%), Банк Форум (-25%) и Универсалбанк (-25%).

НЕХОДОВОЙ ТОВАР

Объем всех вышеперечисленных сделок не выдерживает сравнения с пиковыми показателями периода 2006-го—начала 2008 года. «Иностранным инвесторам, купившим до кризиса банковские активы по высоким мультипликаторам на уровне трех-четырех капиталов, пришлось продавать свои активы по стоимости ниже одного собственного капитала,— говорит управляющий директор, глава департамента инвестиционно-банковских услуг Concorde Capital Виталий Струков.— Поэтому практически все состоявшиеся сделки можно классифицировать как вынужденные продажи». Если в 2007 году Bank of Georgia приобрел 98,77% акций УБРП за $81,7 млн, то в феврале 2011-го стоимость сделки по продаже 80% акций этого учреждения не превысила и $9,6 млн. При этом банк был оценен на уровне 0,8 капитала. В то же время Swedbank, заплативший за ТАС-Коммерцбанк и ТАС-Инвестбанк $735 млн (более четырех капиталов), и вовсе пошел по пути сворачивания розничного бизнеса.

По мнению директора инвестиционно-банковского департамента Dragon Capital Виктора Марченко, наиболее масштабной операцией прошлого года является вышеупомянутая сделка с ВиЭйБи Банком, которая оценивается в 550 млн грн (около $68,75 млн). При этом стоимость остальных приобретений выглядит куда скромнее. «В 2010-м—I полугодии 2011 года мультипликаторы банков от кризисных значений 0,3–0,5 капитала выросли до 1,1–1,8 с учетом премии за контроль,— комментирует развитие ситуации господин Марченко.— Однако начиная с сентября прошлого года оценки вновь упали ниже номинального уровня. Исключением являются только банки с хорошо отработанной бизнес-моделью, адекватной капитализацией, высокой доходностью на капитал и значительной долей рынка».

ПРОЦЕДУРНЫЕ ВОПРОСЫ

Процесс слияния банков в Украине достаточно сложен и продолжителен. Формально он делится на несколько этапов — от получения согласия на слияние со стороны акционеров, кредиторов, держателей облигаций банка, а также регулятора до собственно самой процедуры, в рамках которой решаются кадровые, юридические, технические и другие вопросы. Слияние ПУМБ и Донгорбанка было проведено в рекордно короткий срок — девять месяцев. Объединение Платинум Банка с бывшим Home Credit Банк (Украина) заняло десять месяцев. «Длительность процедуры зависит от юридической структуры объединения,— уточняет генеральный директор Платинум Банка Грег Краснов.— Мы проводили интеграцию без слияния юридических лиц, так как этот процесс проходит проще и быстрее». По информации председателя правления ПУМБ Константина Вайсмана, процессом слияния ПУМБ и Донгорбанка руководили наблюдательные советы банков и управляющий комитет, состоявший из членов правления обоих учреждений. Важную роль сыграл так называемый проектный офис, который составлял план работ по объединению, осуществлял координацию и контролировал результаты. В его состав вошли специалисты компании Ernst & Young, независимый консультант и ключевые сотрудники банка.

В ходе слияния могут возникать сугубо технические сложности. «Некоторым банкам приходится работать на нескольких IT-системах, которые отражают историю слияний и поглощений,— говорит господин Вайсман.— Чтобы избежать связанных с этим сложностей, мы решили перейти на IT-систему ПУМБ. Миграция данных из одной IT-системы в другую происходила в несколько этапов, включая тестовые. В итоге мы провели пять миграций данных, которые сотрудники осуществляли в выходные дни».

Не менее важно для объединяющихся банков провести объективную оценку персонала и сохранить ключевых сотрудников. В процессе объединения ПУМБ и Донгорбанка эта функция была доверена неза- >>

НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ M&A-СДЕЛКИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

УЧАСТНИКИ	СОДЕРЖАНИЕ СДЕЛКИ	СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ
ПУМБ И ДОНГОРБАНК	Слияние двух банков одного собственника. Объединенное учреждение работает под брендом ПУМБ	Завершена в июле 2011 г.
«БАНК РЕНЕССАНС КАПИТАЛ» (БРЕНД «РЕНЕССАНС КРЕДИТ») И ГРУППА СКМ	Приобретение СКМ 100% акций «Банк Ренессанс Капитал»	Завершена в марте 2011 г.
БАНК «НАДРА» И CENTRAGAS HOLDING AG	Приобретение банка «Надра»	Завершена в июле 2011 г.
ХОУМ КРЕДИТ БАНК И ПЛАТИНУМ БАНК	Хоум Кредит Банк приобретен и поглощен Платинум Банком	Завершена в феврале 2011 г.
СЕБ БАНК И ЕВРОБАНК	Покупка Евробанком розничного бизнеса СЕБ Банка	Завершение сделки ожидается в середине 2012 г.

висимой компании-консультанту. «Мы разработали систему мотивации для сотрудников, участвующих в объединении,— рассказывает Константин Вайсман.— Для информирования персонала о процессе слияния был создан интранет-портал, на котором публиковались новости и статус прохождения этапов объединения, вакансии в структуре объединенного банка и т. п. Это способствовало снижению напряжения в коллективе».

REUTERS

ИНОСТРАННЫМ ИНВЕСТОРАМ, КУПИВШИМ ДО КРИЗИСА УКРАИНСКИЕ АКТИВЫ ПО ВЫСОКИМ МУЛЬТИПЛИКАТОРАМ — НА УРОВНЕ ТРЕХ-ЧЕТЫРЕХ КАПИТАЛОВ, ПРИШЛОСЬ ПРОДАВАТЬ БАНКИ ПО ЦЕНЕ НИЖЕ ОДНОГО СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Дополнительные сложности в процессы слияния и поглощения в украинском финансовом секторе вносят юридические нюансы. «Процесс объединения сопровождает сложная процедура due diligence,— уточняет партнер юридической компании AstapovLawyers Олег Мальский.— Необходимо тщательно проверить основных кредиторов и дебиторов, ведь за годы кризиса в Украине появилась история расторжения кредитных договоров по нелепым причинам». Поэтому качество кредитного портфеля становится довольно распространенным спорным моментом в M&A-трансакциях. По словам управляющего партнера ЮФ Авеллум Партнерс Николая Стеценко, конфликтные ситуации разрешаются путем последующей корректировки цены приобретения или удержания определенной ее части, которая идет на покрытие рисков ухудшения кредитного портфеля. «На сегодняшний день мы вовлечены как минимум в три конфликта, связанных с M&A в банковской сфере,— рассказывает Олег Мальский.— Спорные ситуации касаются вопросов собственности, доли каждого из акционеров, а также фактической стоимости активов, в случае если после приобретения всплывают влияющие на цену упущенные обстоятельства. Так как сделки часто оформляются по английскому праву с выбором арбитража как способа разрешения споров, конфликты нередко разрешаются в международном коммерческом арбитраже».

По мнению юристов, после вступления в силу в июне 2011 года изменений в закон «О банках и банковской деятельности» процессы M&A в банковском секторе несколько усложнились. «В частности, были ужесточены требования относительно получения согласия НБУ на приобретение или увеличение существенного участия в украинских банках — 10% и более от уставного капитала,— анализирует нововведение Николай Стеценко.— Кроме того, значительно расширился объем информации, которую должен раскрыть покупатель. Ему теперь нужно предоставлять данные о структуре собственности до уровня конечных собственников — физических лиц. Срок получения согласования может составлять до трех месяцев, что может существенно замедлить процесс покупки банка». С особыми сложностями теперь могут столкнуться зарубежные инвесторы. Ведь в случае приобретения иностранными лицами существенного участия в украинском банке требуется наличие соглашения между НБУ и центральным банком страны регистрации нерезидента. По данным ЮФ Авеллум Партнерс, такие соглашения пока были заключены с органами банковского надзора 13 государств — Кипра, Латвии, Киргизии, Армении, Литвы, Китая, Польши, Белоруссии, России, Люксембурга, Венгрии, Турции и Швеции. «Покупатель из другой страны, с которой не было заключено такое соглашение, не сможет получить согласование НБУ на приобретение существенной доли в украинском банке,— предупреждает господин Стеценко.— Это следует учитывать при структурировании сделок M&A в банковском секторе».

ТУМАННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

В сложившейся ситуации покупать банки по цене ниже одного капитала сегодня готовы, пожалуй, только украинские или российские инвесторы. Особенно те из них, кто еще не имеет своих финансовых структур в Украине или нацелен на усиление позиций уже существующих подконтрольных банков. Других сторон, заинтересованных в приобретении такого товара, увы, немного. Покупатели из стран Западной Европы, которые подогревали рынок до кризиса 2008 года, давно пересмотрели стратегии развития и сосредоточились на более емких рынках. «Фонды и инвесторы, работающие с плохими активами, не смогли договориться о структуре сделок по покупке банков как бизнесов и пошли по пути приобретения отдельных активов,— говорит Виктор Марченко.— Текущий год будет похож на прошлый минимизацией присутствия на украинском рынке некоторых западных банков и активностью местных инвесторов, способных приобретать уже выстроенные бизнесы. Не исключено также усиление позиций каких-либо институтов в отдельных направлениях банковского бизнеса, таких как потребительское кредитование и т. п.». Учитывая наметившиеся тенденции, перераспределение рынка между украинскими и зарубежными игроками выглядит однозначным трендом. Грег Краснов прогнозирует увеличение удельного веса локального капитала в банковском секторе. Подобной позиции придерживается и Николай Стеценко: «Мы не исключаем, что в этом году ряд иностранных банковских групп, попавших под пресс финансового кризиса в Европе, будет вынужден продавать свои активы в Украине. Вероятнее всего, покупателями при этом станут украинские бизнесмены».

По мнению экспертов, распространение могут получить не столько классические поглощения, сколько операции покупки-продажи активов. Возможно, некоторые крупные игроки попытаются избавиться от структур, поглощение которых не является стратегически важным. «В 2012 году будет продан ряд банков, собственники которых уже имеют в Украине другие, более крупные финучреждения,— считает Виталий Струков.— Так, абсолютно логичным для ВТБ Банка является продажа украинской „дочки“ Банка Москвы — БМ Банка. Ведь ВТБ Банку, занимающему сильные позиции в Украине, вряд ли следует тратить ресурсы на присоединение еще одного учреждения с проблемным кредитным портфелем. При этом, продав БМ Банк даже по цене ниже одного капитала, ВТБ может рассчитывать на прибыль. Так же и Сбербанк России, который завершает сделку по приобретению австрийского Volksbank International, по всей видимости, вскоре будет рассматривать возможность продажи Volksbank Украина».

В более отдаленном будущем практически все опрошенные эксперты прогнозируют сокращение количества банков и консолидацию рынка. «В долгосрочной перспективе активизация процессов слияния и поглощения в банковском секторе более вероятна, поскольку украинский рынок по сравнению с развитыми странами сильно перенасыщен,— уверен председатель правления Банка Форум Вадим Березовик.— Конкуренция в некоторых сегментах, например в розничном бизнесе, настолько высока, что небольшим учреждениям слишком сложно добиться прибыльности. Поэтому банки однозначно будут укрупняться». По мнению Олега Мальского, из существующих на сегодня 176 банков около 20–30% будет ликвидировано, а еще 15–20% сольется с более крупными учреждениями. В итоге на рынке может остаться около 100 банков. А доля иностранного капитала в их уставном капитале, которая на сегодня составляет почти 42%, может ощутимо снизиться.

Полярные слияния

«Привлекательным объектом является „чистый“ небольшой банк, имеющий лицензию и работающую филиальную сеть»

СЧИТАЕТ АРМЕН ХАЧАТУРЯН, СТАРШИЙ ПАРТНЕР ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ «АСТЕРС»

АРМЕН ХАЧАТУРЯН
Родился в 1961 году в Архангельске. В 1990 году окончил Институт международных отношений Киевского государственного университета им. Т. Шевченко по специальности «Международное право». В 1993 году получил диплом магистра в школе права Йельского университета (США). Кандидат юридических наук по международному праву. В 1990-е годы работал в ряде американских юрфирм. С 2002 года — партнер юридической фирмы «Астерс». Член совета директоров Украинско-американского делового совета. Основная специализация — банковское и финансовое право, корпоративное право, M&A.

— Какие сделки M&A, произошедшие в прошлом году в украинском банковском секторе, были знаковыми для рынка?

— Во-первых, это ставшая наиболее крупной сделка по покупке компанией Centragas Holdings AG более 50% банка «Надра». Для поддержания ликвидности учреждения новый владелец должен будет влить в него не менее 3,52 млрд грн. Также было объявлено, что принадлежащая инвестиционной группе Kardan N.V. компания TBIF Financial Services B.V. продала 84% акций ВиЭйБи Банка за 53 млн евро, а Bank of Georgia сократил свое участие в БГ Банке, оставив за собой контроль лишь над 19,4% акций. Общая стоимость сделки с учетом услуг BG Capital составила $9,6 млн. В прошлом году о завершении присоединения Донгорбанка объявил ПУМБ — крупнейшее финансовое учреждение группы СКМ. Кроме того, началось объединение UniCredit Bank и Укрсоцбанка, а Credit Agricole находится в процессе присоединения Индэкс-банка. И, безусловно, стоит отметить, что греческие банки Eurobank EFG и Alpha Bank, владеющие в Украине соответственно Universal Bank и Астра Банком, заявили о планах по слиянию с целью создания крупнейшей банковской группы в Юго-Восточной Европе. В свете такого решения объединение их украинских «дочек» выглядело бы весьма логичным шагом.

— Будут ли, на ваш взгляд, в этом году происходить процессы консолидации банковской системы?

— Ужесточение НБУ с 1 января 2012 года требований к минимальному размеру регулятивного капитала украинских банков, который теперь должен составлять не менее 120 млн грн, актуализировало тему консолидации банковской системы. Следует отметить, что классические слияния в Украине не проводились из-за очевидного регуляторного недостатка — необходимости получения банковской лицензии банком-объектом слияния. Этого недостатка лишен такой объединительный механизм, как присоединение одного банка к другому. Хотя следует отметить, что законодательство, регулирующее банковские присоединения, противоречиво.

До сих пор присоединения проводились для оптимизации финансовых схем внутри одной финансовой группы, но регуляторные требования могут побудить неаффилированные мелкие и средние банки осуществлять подобные сделки во избежание санкций со стороны регулятора. На момент принятия требования об увеличении регулятивного капитала примерно четверть украинских банков не соответствовала новым нормам. На сегодняшний день точной статистики нет, однако нарушители, безусловно, есть.

— Как структурируются сделки по покупке/присоединению банков?

— Сделки по приобретению банков структурируются как покупка в Украине или за рубежом (приобретение так называемого опосредованного контроля) и предполагают достаточно длительный подготовительный этап, основным элементом которого является проведение юридического и финансового аудита. При этом эксклюзивность на проведение переговоров предоставляется на очень ограниченный срок, а зачастую процесс вообще проходит между несколькими потенциальными покупателями на конкурентной основе. С победителем конкурса заключается договор, а закрытие сделки возможно только после получения регуляторных разрешений Антимонопольного комитета и Нацбанка.

Присоединение банка в каком-то смысле еще более сложная юридическая задача, основными этапами которой является получение предварительного заключения Антимонопольного комитета относительно концентрации, проведение общих собраний акционеров банков, выкуп акций у миноритарных акционеров и компенсация убытков, получение разрешения НБУ и утверждение плана реорганизации, уведомление государственных органов о реорганизации, рассмотрение требований кредиторов банка, прекращающего свою деятельность путем реорганизации, передача имущества и перевод сотрудников банка, прекращающего свою деятельность, увеличение уставного капитала, выпуск акций банка-правопреемника.

— Какие ближайшие перспективы сделок M&A в банковской отрасли?

— Значительных изменений на рынке или появления новых крупных игроков ожидать не стоит. Несмотря на свертывание операционной деятельности, связанной с обслуживанием физических лиц, некоторыми «дочками» иностранных учреждений, например Сведбанком и Credit Europe Bank, возможность их полного ухода с рынка ограничена отсутствием платежеспособных покупателей их бизнеса и потому маловероятна.

С минимальным ущербом смогут выйти лишь учреждения, появившиеся на нашем рынке буквально перед началом кризиса, поскольку они не успели выдать плохих займов. Те же, кто работал дольше и стремится избавиться от украинского актива, могут рассчитывать на цену, существенно меньшую размера капитала банка.

На сегодняшний день ни один банк официально пока не заявил о продаже, хотя переговоры ведутся. Во время одних из них продавец хотел получить цену на 20% больше размера капитала. Покупатель же был согласен выложить сумму, составляющую лишь 30–35% всего капитала, ведь из его размера предстоит вычесть еще и объем проблемного портфеля. Ни один покупатель не захочет получить в собственность актив, работу с которым предстоит начать с покрытия его убытков.

Скорее всего, вырастет роль российских банков, проводящих более активную кредитную политику, а также проявляющих большой интерес к украинским рискам. Хотя, по некоторым данным, в Антимонопольном комитете и НБУ продолжают рассматриваться заявки на создание новых банков, оптимальным способом выхода на рынок продолжает оставаться приобретение действующего банковского учреждения. Очень часто привлекательным объектом является «чистый», то есть без проблемных активов, небольшой банк, имеющий лицензию и работающую филиальную сеть. В этом случае соотношение цена-качество будет наиболее адекватным.

— Какая судьба, на ваш взгляд, ждет банки, оздоровленные за счет госсредств?

— Похоже, что после долгого периода неопределенности судьба Родовид Банка, Укргазбанка и банка «Киев» определена — Министерство финансов разработало и подало в конце года на рассмотрение в парламент законопроект, регулирующий процесс продажи этих учреждений. Согласно последней версии проекта закона «Об особенностях продажи корпоративных прав государства в уставных капиталах банков, в капитализации которых приняло участие государство», указанные учреждения должны быть проданы путем проведения конкурса с элементами аукциона. При этом Министерство финансов настаивает на их продаже напрямую стратегическим инвесторам, а не портфельным инвесторам через биржи. Одним из условий должно стать недопущение к покупке учреждений собственников и управленцев банков на момент рекапитализации. С учетом существующих сегодня рыночных цен на банковские активы вопрос о возврате средств, потраченных правительством на эти учреждения, не стоит.

Правила переносов

Возможность разночтения норм налогового законодательства развязывает руки фискальным органам. В результате произвольных трактовок положений отдельных статей Налогового кодекса хозяйствующие субъекты несут дополнительные финансовые потери в виде доначислений налоговых обязательств и штрафных санкций. Для банковского сектора наиболее актуальны вопросы, связанные с правомерностью внесения в текущие декларации убытков прошлых лет, а также необходимостью уплаты налога на прибыль с безнадежной задолженности.

НАТАЛЬЯ НЕПРЯХИНА

В прошлом году стало очевидно, что унификация положений налогового законодательства и возможность бизнеса и контролирующих органов работать по единым правилам не являются залогом бесконфликтного выполнения принятых норм. Практика «регулирования» законодательства ведомственными документами по-прежнему не изжита. Диктат налоговой службы, как отмечает исполнительный директор Союза аудиторов Украины Михаил Крапивко, был и ранее, но кризисный период, необходимость наполнения госбюджета и строгое выполнение планов по отчислению налогов ужесточили фискальную политику Государственной налоговой службы (ГНС).

Банкиры выделяют нескольких ключевых спорных моментов при взаимодействии с налоговиками. Основной из них, актуальный, правда, не только для банковского сектора — запрет на перенесение убытков прошлых лет в текущую отчетность. Напомним, что, согласно действовавшему до 1 апреля 2011 года закону «О налогообложении прибыли предприятий» и Налоговому кодексу (НК), убыток предыдущих периодов можно было относить на расходы последующих. Однако Виталий Захарченко, на то время еще глава ГНС, счел, что налогоплательщики ошибочно трактуют нормы НК. И на расходную часть следует относить только убытки, полученные кварталом ранее. Такая трактовка появилась в сентябре 2011 года, когда хозяйствующие субъекты внесли в декларации за II квартал убытки прошлых периодов на сумму более 114 млрд грн. Согласно данным пресс-службы ГНС, во II–III кварталах 2011 года убытки в 44,6 млрд грн (из них 40,9 млрд грн — убытки прошлых лет) задекларировали 75 банков. При этом в ГНС подчеркивают, что у бизнес-структур, в том числе и банков, отрицательное значение по финрезультату в финансовой отчетности значительно меньше, чем в данных налоговой отчетности. «В банках своя специфика в сравнении с другими субъектами. У нас убытки возникают в основном из-за резервирования. Но объем резервов — это не зафиксированный убыток. Если заемщик возобновляет платежи, то, соответственно, с них уплачиваются налоги»,— отмечает зампред правления ПАО «Креди Агриколь Банка» Евгения Чемерис, являющаяся также председателем комитета по вопросам налогообложения и учета Независимой ассоциации банков Украины.

Одним из компромиссных вариантов решения проблемы могло бы стать принятие временной нормы, разрешающей включать в отчетность по 25% ежегодно от суммы отрицательного финрезультата прошлых периодов. Пока эта инициатива находится в стадии обсуждения. Частично проблема может решиться после того, как банки внедрят международные стандарты формирования резервов.

Кроме того, отмечают участники рынка, в течение прошлого года возникали споры относительно метода списания безнадежной задолженности и момента возникновения оснований для налогообложения. После 1 апреля, когда вступил в силу раздел НК по налогу на прибыль, НБУ разъяснил, что банки могут списывать безнадежную задолженность за счет страховых резервов без уплаты налога. ГНС в свою очередь требовала уплаты налога на прибыль с операций по списанию проблемной задолженности плюс удержание налога с доходов с физлиц. Лишь в ноябре удалось найти компромисс, согласно которому налог на прибыль уплачивается только с реального дохода, то есть когда заемщик начинает погашать долги. «Списание с баланса не означает прекращения банком работы с проблемным кредитом. Но даже если банк выиграл суд, а у заемщика ничего нет, непонятно, в какой момент следует остановить работу по данному кредиту. Если мы ее прекращаем, то должны заплатить за клиента его налог»,— говорит госпожа Чемерис.

Еще одной проблемой, помимо невозможности переноса в текущие декларации убытков прошлых периодов и вопросов, связанных со списанием безнадежной задолженности, является налогообложение операций, связанных с принудительным взысканием имущества и его реализацией на аукционах. Так, по словам директора департамента правового обеспечения Эрсте Банка Александра Ярецкого, на практике возникают ситуации, когда банк не может реализовать на аукционе имущество должника и, таким образом, должен оформить его в собственность. В ГНС считают, что в этом случае банку нужно выполнить функцию налогового агента и удержать подоходный налог с бывшего собственника имущества.

Спорным также является вопрос, связанный с отнесением в налогооблагаемый доход стоимости безвозмездно переданных товаров (работ, услуг). В первый месяц после вступления в силу НК налоговики соглашались с субъектами хозяйственной деятельности, что при безвозмездной передаче не происходит увеличения экономических выгод в виде поступления активов или уменьшения обязательств. Следовательно, собственный капитал не увеличивается, и такие операции не включаются в налогооблагаемый доход. Но затем в ГНС кардинально изменили свою позицию. Все та же ст. 135 НК стала трактоваться налоговиками по-другому, и операции должны включаться в состав дохода налогоплательщика. «Такой подход приводит к уплате налога с неполученных доходов со стороны налогоплательщика, который осуществляет такую передачу. При этом, согласно п. 135.5.4 ст. 135 НК, налогоплательщик, получающий безвозмездно переданные товары (работы, услуги), обязан включить их стоимость по цене не ниже обычной в свои налогооблагаемые доходы»,— поясняет финансовый директор Проминвестбанка Сергей Савлук.

Наряду со спорными вопросами, то и дело возникавшими в прошлом году, у банков появились новые проблемы. По словам старшего советника президента Альфа-банка (Украина) Романа Шпека, со II квартала налогоплательщики, в том числе банки, должны будут подавать новую форму декларации по налогу на прибыль, где нужно указывать перечень доходов и расходов в разрезе контрагентов-плательщиков единого налога. Данная норма появилась после принятия изменений в НК (закон №4014–VI от 04 ноября 2011 года). «У любого банка много клиентов — плательщиков единого налога. Это могут быть тысячи контрагентов. Плательщики консолидированного налога на прибыль, которые имеют разветвленную сеть подразделений, будут вынуждены в ручном режиме собирать и сводить значительный массив информации из всех региональных подразделений, что существенно увеличит нагрузку на банки»,— отмечает Сергей Савлук. «У нас программное обеспечение не рассчитано на выборку доходов и расходов по банковским операциям,— дополняет Евгения Чемерис.— Мы собираемся предложить компромисс — подавать только информацию по расходам, связанным с хозяйственной деятельностью банка, когда поставщик – плательщик единого налога, то есть то, что банки платят СПД. Причем вопрос горит, так как уже за I квартал нужно будет подавать такую информацию».

Имущественное неравенство

«Я не вижу правовых оснований для невключения убытков прошлых лет в текущие декларации»

НАСТАИВАЕТ ЯРОСЛАВ РОМАНЧУК, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР МЕЖДУНАРОДНОГО ПРАВОВОГО ЦЕНТРА «EUCON»

ЯРОСЛАВ РОМАНЧУК
Родился в 1964 году во Львовской области. В 1990 году окончил Ленинградский горный институт по специальности «Автоматизация и системная инженерия», в 2004 году — Киевский университет права Национальной академии наук Украины по специальности «Правоведение». Работал в Международном аудиторском союзе, юридической компании «Фемида». С апреля 2006 года — управляющий партнер Международного правового центра EUCON. Основная специализация — налоговое право, корпоративное право, государственно-частное партнерство, защита по уголовным делам за преступления в экономической сфере. Председатель Общественного совета при Государственной налоговой службе Украины.

— По каким проблемным вопросам банки чаще всего обращаются к юридическим компаниям?

— Непосредственно к нам больше всего обращений по вопросам, связанным с убытками прошлых периодов и реализацией залогового имущества.

— В чем заключались основные споры между банками и Государственной налоговой службой (ГНС)?

— Здесь можно выделить как минимум две большие проблемы. Первая касалась убытков прошлых периодов. Кстати, в декабре 2011 года Государственная налоговая служба в своем письме, указывая на то, что многие налогоплательщики злоупотребляют правом на включение затрат текущей хозяйственной деятельности в расходы, высказала мнение, что банки практически не злоупотребляют этим правом, так как почти не формируют косвенные расходы. Было рекомендовано при проверках банковских учреждений учитывать нормативно-правовые акты НБУ, согласно которым сформированы суммы расходов. Многие восприняли такое мнение налоговой как определенное послабление для банковской сферы. Вторая проблема для банков, которая была и остается,— это реализация залогового имущества и уплата НДС.

— Как с правовой точки зрения выглядит ситуация, когда одним хозяйствующим субъектам дана возможность включать убытки прошлых лет в текущие декларации, а другим — нет?

— Я не вижу правовых оснований для невключения убытков прошлых периодов в текущие декларации. И мнение налоговой, исходя из заявлений руководства, в принципе такое же. Просто ситуация рассматривается в каждом конкретном случае индивидуально. Если есть подозрения относительно использования налоговых ям, фиктивных фирм, любой налоговый инспектор должен проверить, насколько правомерно сформированы убытки. Много возникает вопросов к косвенным расходам, которые формируют стоимость продукта и чаще всего связаны с оплатой различных услуг. Наиболее популярными являются консалтинговые, маркетинговые, консультационные услуги. При приобретении таких услуг важно, чтобы они были подкреплены документально, а также чтобы была обоснована их связь с хозяйственной деятельностью налогоплательщика. Например, если мы предоставляем какие-то юридические услуги, то к акту выполненных работ подаем меморандум: какие услуги предоставлялись, какие вопросы задавались. То есть нужно увязать это с хозяйственной деятельностью, чтобы быть готовым к вопросам налоговиков и не доказывать затем свою правоту в судах. Это международная практика. Что касается второй проблемной для банков ситуации, связанной с реализацией залогового имущества и уплатой НДС, то в декабре ГНС подтвердила свою позицию, что этот налог начисляется при продаже взятого на баланс банка имущества. То есть оно реализовывается как собственность банка и подлежит налогообложению на общих основаниях. А если имущество реализовывается от имени владельца, то, естественно, здесь у банков обязательств по НДС не появляется.

— Таким образом, банкам нет смысла брать имущество на баланс. Но ведь этого нельзя избежать?

— Да, это невыгодно, так как они не всегда имеют право на налоговый кредит. Если залоговое имущество перешло от физического лица, а он неплательщик НДС, то, естественно, налоговая накладная на имущество отсутствует. Затем, когда банк принимает его на баланс, удерживая для последующей продажи, при реализации возникают налоговые обязательства. Но, с другой стороны, когда имущество ликвидное, банк заинтересован взять его на баланс, так как при реализации не только покроет задолженность по кредиту, но и заработает.

— Среди других спорных моментов — требование уплаты налога на прибыль с безнадежной задолженности. До вступления в силу норм Налогового кодекса ГНС соглашалась с НБУ, что налог должен уплачиваться только с реального дохода, полученного банком после начала погашения заемщиком задолженности. Потом ГНС начала требовать уплаты, но в итоге снова разрешила списывать кредиты без налогообложения. По какой причине постоянно возникает неоднозначное трактование норм?

— Проблема заключалась в позиции налоговой, считавшей, что у банка возникал доход при списании безнадежной задолженности. Банки формируют страховые резервы, и при их создании эти суммы разрешено относить на расходы. За счет этих резервов происходит списание безнадежной кредиторской задолженности, а резервы впоследствии расформировываются. А при расформировании эти суммы, по мнению налоговой, должны переноситься на доходную часть. Был период, когда банки не списывали задолженность, и очень долго тянулась переписка на эту тему между НБУ и ГНС. Сейчас банкам разрешено списывать за счет страхового резерва задолженность, которая признана безнадежной, без отнесения в последующем этого страхового резерва на доход банка. Мы тесно работаем с коллегами из Польши, и одна из причин того, что эту страну практически не затронул кризис,— это политика банков, которые не выдавали необеспеченных кредитов. Обеспечение в польских банках как минимум троекратное, поэтому они работают без убытков. Проблемы были у польских финучреждений, инвестировавших в Украину.

— Какие еще существовали спорные моменты во взаимоотношениях банков и налоговых органов?

— Была проблема, которая коснулась не только банков,— курсовые разницы. В Налоговом кодексе были непонятны многие статьи, в частности, по перерасчету задолженности в иностранной валюте, которая возникла на 1 апреля 2011 года. Сейчас глава ГНС подписал приказ №120 о принятии обобщающей налоговой консультации на эту тему, и задолженность в валюте, которая остается на дату баланса, будет пересчитываться по курсу НБУ. Если курс вырос, то разница должна быть отнесена на доходы, если снизился — на расходы. Но в большей мере, конечно, эта проблема коснулась субъектов хозяйствования. Также был вопрос, связанный с процедурой банкротства субъектов хозяйствования, которые являются должниками по кредитам. В этом случае существовала неурегулированность налогового законодательства и вопросов неплатежеспособности, в основном связанная с реализацией имущества, о чем я упомянул ранее.

Следует отметить, что у банков может возникнуть еще одна проблема. Согласно закону «Об оценке имущества, имущественных прав и профессиональной оценочной деятельности в Украине», банк не имеет права заниматься оценкой. Но у большинства финучреждений есть «дружественные» компании. Сейчас же приняты изменения в законодательстве, где «протянута» интересная норма — для целей налогообложения оценка имущества будет исключительным видом деятельности, и реестр будет вести налоговая служба. Не всегда реализация имущества осуществляется по рыночной цене. Оспаривать такие сделки мог только собственник имущества. Теперь же эти сделки будет контролировать государство. Пока этот вопрос окончательно не урегулирован — Кабмин лишь принял постановление об утверждении временного положения.

— Что бы вы посоветовали потенциальным клиентам — руководствоваться исключительно нормами законодательства или учитывать замечания налоговиков во избежание доначислений и штрафов?

— Наша философия проста — налоги нужно платить, но не переплачивать. То, что субъекты хозяйствования стараются меньше уплатить налогов,— это особенность не только украинской экономики. Нужно тщательно проводить налоговое планирование, привлекать профессиональных аудиторов и юристов. А то, что необходимо отстаивать и защищать свои права, даже не обсуждается.

Члены экспертного совета рейтинга «50 ведущих банков Украины»

ИРИНА ГОРЕЦКАЯ,
начальник управления розничных продуктов ВТБ Банка

ДМИТРИЙ ГРИДЖУК,
председатель правления банка «Хрещатик»

ВЛАДИСЛАВА ГУЗЕНКО,
заместитель директора корпоративного бизнеса Альфа-банка (Украина)

ВЛАДИСЛАВ КРАВЕЦ,
директор по развитию корпоративного сектора и филиальной сети Проминвестбанка

РОМАН НЕГИНСКИЙ,
руководитель бизнеса по работе с торговыми предприятиями ПриватБанка

АННА СЛЮСАРЕНКО,
начальник департамента поддержки бизнеса центра розничного бизнеса Укрсоцбанка

ТАРАС СТЕПАН,
директор департамента эффективности розничного бизнеса Альфа-банка (Украина)

МАКСИМ ШАХАЛОВ,
советник председателя правления Дельта Банка

СТАНИСЛАВ ШЛАПАК,
первый заместитель председателя правления Укргазбанка

НАТАЛЬЯ ЮСОВА,
начальник управления продуктового маркетинга и бизнес-планирования ВТБ Банка

стягнення заборгованості та вирішення спорів

Пошук

Приблизна кількість результатів: 21 100 100 (0, 24 сек.)

Всі результати

Зображення

Карти

Відео

Новини

Більше

Більше інструментів

Sayenko Kharenko – №1 за кількістю проектів у сфері вирішення спорів

"50 найбільших судових та арбітражних проектів 2011 року", видавництво "Юридична практика".

Sayenko Kharenko – №1 за кількістю проектів у сфері реструктуризації заборгованості

"30 найбільших проектів у сфері реструктуризації заборгованості." Ukrainian Law Firms 2011.

Sayenko Kharenko
www.sk.ua

Sayenko Kharenko – провідна юридична фірма, що спеціалізується на супроводі складних міжнародних трансакцій і проектів у сфері вирішення спорів...

1 2 3 4 5 6 7 8 9 Наступна

BMW 7 серії

www.bmw.ua

Із задоволенням
за кермом

ВИ МАЄТЕ ПОВНЕ ПРАВО НА РОЗКІШ.

Примхи природи навряд чи вдасться приборкати, але їх можливо не помічати за безпрецедентним комфортом, що буде Вас оточувати. Доступність таких ексклюзивних опцій як проекційний дисплей BMW, що відображає найважливішу інформацію безпосередньо у полі зору водія, чотирьохзонний клімат-контроль та функція масажу на задньому сидінні у поєднанні із інтелектуальною системою повного приводу BMW xDrive зробить кожну Вашу подорож надзвичайно приємною. Детальніше про унікальні особливості дизайну і комфорту Вам із задоволенням розповість Ваш дилер BMW, або завітайте на сайт **www.bmw.ua.**

РОЗКІШНА ПОДОРОЖ БЕЗ ОБМЕЖЕНЬ.
BMW 7 СЕРІЇ xDRIVE.

BMW EfficientDynamics
Менше пального. Більше динаміки.

АВТ Баварія
Офіційний імпортер BMW в Україні

Київ, вул. Мечникова, 2, тел.: (044) 494-21-21 Київ, бульвар Лепсе, 4, тел.: (044) 490-77-33 Київ, вул. Новокостянтинівська, 13/10, тел.: (044) 498-70-70
Запоріжжя, вул. Олімпійська, 7, тел.: (0612) 96-88-38 Дніпропетровськ, вул. Панікахи, 5, тел.: (056) 744-95-95

Донецьк: Імпульс, (062) 330-40-40 Львів: Христина, (032) 244-19-00 Одеса: Емералд Моторс, (048) 740-55-55 Харків: Баварія Моторс, (057) 766-17-50 Сімферополь: Автодель, (0652) 548-555 Миколаїв: Конструктор, (0512) 49-93-17
Херсон: Баварія Юг, (0552) 43-07-03 Кременчук: Автосервіс Альянс, (0536) 77-08-11 Луганськ: Автомобільний дом “Вікторія“, (0642) 33-08-88 Хмельницький: Баварія Захід, (0382) 785-700 Рівне: Валері М, (0362) 64-20-54