

50

ВЕДУЩИХ
БАНКОВ
УКРАИНЫ

2016

организатор



FINANCIAL
CLUB

медиа-партнер





ДОСТИГАЕМ ЗВЕЗД ДЛЯ НАШИХ КЛИЕНТОВ



www.asterslaw.com

Выжившие

У ежегодного исследования «50 ведущих банков Украины» в 2016 году маленький юбилей: издание выходит уже пятый раз. Рейтинговать участников было непросто. Нацбанк зачастую принимал решение — жить банку или умирать, основываясь не на официальных финансовых показателях. Он изучал целый комплекс информации, которая включала как анализ текущей деятельности банка, так и данные о его акционерах. По результатам исследования аналитическая группа все-таки отобрала 50 банков, которые достойны войти в рейтинг. Надеемся, что со всеми из них мы встретимся ровно через год. В новом рейтинге

РУСЛАН ЧЕРНЫЙ

УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР
«ФИНАНСОВОГО КЛУБА»,
ШЕФ-РЕДАКТОР ИНФОРМАЦИОННОГО
АГЕНТСТВА FINCLUB



Мало еще кто осознал масштабы произошедшей реформы банковского сектора Украины. Руководство Национального банка сейчас многие ругают за действия, которые оно совершило, и порой критика обоснованна. Однако женщина Валерия Гонтарева сделала то, чего не мог до сих пор сделать ни один мужчина — глава НБУ. Она разрушила коррупционную вертикаль, выстроенную в центробанке, а не возглавила ее. Регулятор перестал за деньги прикрывать глаза на многие огрехи банкиров, и уже больше 70 учреждений отправлено «в утиль». Часть банков нельзя было закрывать, но мы наблюдали ситуацию, когда «лес рубят», при которой потери неизбежны. Рассчитывая юбилейный рейтинг, мы продолжили традицию выявления ведущих банков в конкретных сегментах финансовых услуг, а не надежности учреждений. Поэтому, хотя чистка системы продолжится, лучшие продукты будут пользоваться спросом потребителей.

РУСТАМ КОЛЕСНИК

ГЛАВА НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА
КОМПАНИИ «ФИНАНСОВЫЙ КЛУБ»,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР И ЗАДАТЕЛЬСТВО
«ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА»



Банковский сектор продолжает лихорадить. Способствовать улучшению ситуации мог бы парламент — многие законодательные инициативы содержат рациональное зерно. Но у народных депутатов постоянно находятся «более важные» заботы, а основная функция — законодательство — регулярно отодвигается на второй план. В актив парламенту за прошедший год можно записать, пожалуй, лишь внесение изменений в закон «О системе гарантирования вкладов физлиц». Тем временем точек необходимого законодательного влияния становится все больше: от стратегического видения развития банковского сектора до реструктуризации существующей задолженности, упорядочивания кредитования, упрощения межбанковского M&A (выжить без этого мелким банкам будет непросто) и пересмотра условий докапитализации банков... Радуется, что участники рынка постепенно приходят к консенсусу в осознании необходимости обеспечения баланса между защитой прав кредиторов и защитой прав потребителей. Посмотрим, будет ли подход законодателя таким же взвешенным, а принятые законы — эффективными.

Основанием для анализа традиционно являются квартальная отчетность и внутренняя информация банков, специально предоставленная кредитными учреждениями организаторам исследования — «Финансовому клубу». Исходные данные собирались путем анкетирования. У банков запрашивалась информация по более чем 120 показателям: данные о процентных ставках по привлечению и размещению средств, об условиях кредитования, территориальном присутствии банков, уровне используемых информационных технологий, гибкости подходов к оценке кредитных рисков и по ряду других показателей, характеризующих основные направления деятельности. Многие данные конфиденциальны, поэтому по требованию участников исследования «Финансовый клуб» предоставлял гарантийные письма о неразглашении полученной информации.

Приятно удивило то, что с каждым годом банки предоставляют более полную информацию, а количество недостоверных данных уменьшается. Как правило, «нестыковки» в цифрах объясняются различными подходами к сегментации клиентов. Например, банки индивидуально устанавливают «порог вхождения» для сегмента private banking, поэтому при подсчете количества клиентов данные у разных участников рынка отличались в разы. В таких случаях на помощь приходили члены экспертного совета, которые приводили показатели к единому знаменателю. Отличаются подходы и к представителям малого и среднего бизнеса: для некоторых банков — это компании с оборотом до 100 млн грн, а кто-то считает средним бизнесом предприятия с оборотом до 500 млн грн.

Но прошлый год показал, что официальная информация далеко не всегда показывает реальное состояние дел. Более того, в прошлом году Нацбанк существенно расширил перечень оснований для признания кредитных учреждений неплатежеспособными. Например, с рынка выводились банки с непрозрачной структурой собственности, а также учреждения, занимавшиеся «обналом». Математически просчитать эти факторы невозможно, а руководствоваться исключительно информацией от участников рынка — некорректно. В то же время исключать из рейтинга, например, банки с непрозрачной структурой собственности тоже неправильно: в прошлом году таких учре-



ВИКТОРИЯ РУДЕНКО,
РУКОВОДИТЕЛЬ
ПРОЕКТА
«50 ВЕДУЩИХ
БАНКОВ УКРАИНЫ»

дений было свыше 40, но большая часть из них раскрыла конечных бенефициаров и согласовала их с Нацбанком. К маю банков, структура собственности которых не соответствует требованиям регулятора, осталось всего шесть. У них экспертный совет снимал часть полученных баллов, что снижало место кредитного учреждения в итоговой таблице.

Помимо рейтинга «50 ведущих банков Украины», составлено 13 тематических рейтингов, в каждом из которых учитывалось от 10 до 20 показателей. Исследуемые банки оценивались по основным направлениям деятельности: обслуживание юридических и физических лиц, операции с кредитными картами, различные виды кредитования физлиц и корпоративных клиентов, используемые технологии и т.п. Ана-

литики «Финансового клуба» совместно с членами экспертного совета определяли ключевые факторы, которые в разных пропорциях влияли на позицию банка в тематических и итоговом рейтингах.

Наиболее спорными тематическими рейтингами стали обслуживание физических и юридических лиц: оценивать качество обслуживания, опираясь исключительно на исчисляемые показатели, непросто. Лидерами оказались банки, имеющие наибольшую сеть отделений и представленные по всей территории страны. В то же время эксперты отмечали, что региональные банки и банки с небольшим количеством отделений, сконцентрированных в городах-миллионниках, зачастую предоставляют клиентам даже лучшее обслуживание, чем лидеры рынка, за счет индивидуального подхода.

Еще пять рейтингов посвящены оценке работы руководителей корпоративного и розничного направлений, операционных и финансовых директоров, а также топ-менеджеров. Место в тематических рейтингах определялось количеством голосов, полученных менеджерами от участников рынка, и динамикой основных финансовых показателей возглавляемых ими учреждений.

Методология, порядок расчета и результаты рейтинга были утверждены наблюдательным советом исследования «50 ведущих компаний Украины», в состав которого в этом году вошли глава совета Независимой ассоциации банков Украины Роман Шпек и директор Института экономики и прогнозирования НАНУ Валерий Геєц.

В целом по итогам прошлого года большинство банков поднялись в рейтинге сразу на несколько позиций. Существенно улучшили свои позиции государственные Ощадбанк и Укргазбанк, а также некоторые кредитные учреждения с западным капиталом. Еще ряд участников рейтинга заняли более высокие места за счет банков, признанных неплатежеспособными. Надеемся, результаты исследования помогут клиентам при выборе своего финансового партнера.

ИТОГИ ГОДА

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	9
50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ	12
ЛУЧШИЕ ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА	15



УСЛУГИ ДЛЯ ФИЗЛИЦ



БАНКИ-ЛИДЕРЫ В СЕКМЕНТЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕПОЗИТОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	21
БАНКИ-ЛИДЕРЫ В СЕКМЕНТЕ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	25
ЛУЧШИЕ БАНКИ В СЕКМЕНТЕ УСЛУГ PRIVATE BANKING	31
БАНКИ-ЛИДЕРЫ ПО УРОВНЮ ОБСЛУЖИВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	36

УСЛУГИ ДЛЯ ЮРЛИЦ

БАНКИ-ЛИДЕРЫ В СЕКМЕНТЕ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ	39
БАНКИ-ЛИДЕРЫ ПО УРОВНЮ ОБСЛУЖИВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ	47

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ

СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА ПО СПОРАМ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ	54
---	----



50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ. УЧРЕДИТЕЛЬ ООО «ФИНАНСОВЫЙ КЛУБ», г. КИЕВ, 04107, УЛ. ПЕЧЕНЕЖСКАЯ, 8, ТЕЛ.: 063 519 02 15. ОТПЕЧАТАНО В ТОВ «Інтерконтиненталь-Україна», г. КИЕВ, 01021. ЗАКАЗ № 29/600504-16. ОТПРАВЛЕНО В ТИПОГРАФИЮ 06.05.2016 г. ТИРАЖ: 12 000. © ООО «ФИНАНСОВЫЙ КЛУБ»

AVELLUM

INTERNATIONALLY
UKRAINIAN

www.avellum.com

Нас надихає досконалість.

BMW EFFICIENT DYNAMICS.
МЕНШЕ ПАЛЬНОГО. БІЛЬШЕ ЗАДОВОЛЕННЯ ЗА КЕРМОМ.

Більше про BMW

www.bmw.ua



Із задоволенням
за кермом



НЕ КОЖЕН ДЕНЬ ВИПАДАЄ ШАНС УКЛАСТИ ВДАЛУ УГОДУ. BMW 5 СЕРІЇ У СПЕЦІАЛЬНІЙ КОМПЛЕКТАЦІЇ ЗА ВИГІДНОЮ ЦІНОЮ ТА ЗНИЖЕНИМ КУРСОМ*.

АВТ Баварія

Офіційний імпортер BMW в Україні

Київ, вул. Новокостянтинівська, 13/10, тел.: (044) 498-70-70 **Київ**, вул. Мечникова, 2, тел.: (044) 494-21-21

Київ, бульвар Івана Лепсе, 4, тел.: (044) 490-77-33 **Дніпропетровськ**, вул. Панікахи, 5, тел.: (056) 744-95-95

Вінниця: Баварія Центр, (0432) 555-995 **Запоріжжя**: АФЦ Баварія, (0612) 96-88-38 **Краматорськ**: Талисман, (050) 308-00-08

Кременчук: Автосервіс Альянс, (0536) 77-08-11 **Львів**: Христина, (032) 244-19-00 **Львів**: Арія Моторс, (032) 232-35-00 **Миколаїв**: Н Авто, (0512) 555-233

Одеса: Емералд Моторс, (048) 740-55-55 **Полтава**: Автосервіс-Альянс, (0532) 600-400 **Рівне**: Валері М, (0362) 64-20-54

Харків: Баварія Моторс, (057) 766-17-50 **Херсон**: Центр Херсон, (0552) 416-000 **Хмельницький**: Баварія Захід, (0382) 785-700

*Дана пропозиція дійсна з 22.03.2016 до 31.05.2016 у дилерських центрах АВТ Баварія. Імпортер залишає за собою право змінювати умови акції. Зображення автомобілів наведені для ілюстрації і можуть відрізнятися від автомобілів, представлених у дилерській мережі BMW. Кількість автомобілів обмежена. Більш детальну інформацію щодо умов акції та умов кредитування Ви можете отримати, звернувшись до консультанта за вказаними вище адресами та телефонами АВТ Баварія.

Обращение к читателям членов наблюдательного совета исследования «50 ведущих банков Украины»



РОМАН ШПЕК

ГЛАВА СОВЕТА
НЕЗАВИСИМОЙ АССОЦИАЦИИ
БАНКОВ УКРАИНЫ

Нацбанк уже второй год подряд проводит большую работу по очистке банковской системы и приведению ее к европейским стандартам качества и прозрачности. Сейчас эта работа близится к завершению. Но мы понимаем, что процедура диагностики и стресс-тестирования продолжается, поэтому в будущем могут иметь место отдельные случаи вывода с рынка некоторых банков, участвовавших в рейтинге. Все это будет происходить в тренде очистки банковской системы. С начала прошлого года кредитные учреждения прошли стресс-тестиро-

вание, докапитализировались (а некоторые даже неоднократно), раскрыли конечных владельцев. Банковская система готова к росту. У банков есть свободная ликвидность, которую можно направить на кредитование, и обновленная экспертиза по оценке потенциальных заемщиков. Это значит, что акционеры и менеджеры банков осознают, какие риски они могут брать на себя в будущем.

Макроэкономические показатели вселяют в нас оптимизм: ряд отраслей экономики показывает положительную динамику, растет розничный товарооборот, увеличиваются реальные доходы населения.

Но возникает вопрос: насколько готовы к наращиванию объемов кредитования наши заемщики? Отношение операционных доходов к долгам у большинства предприятий не позволяет квалифицировать их как надежных заемщиков. Более того, новые требования по финмониторингу запрещают банкам кредитовать олигархические структуры. Поэтому кредитные учреждения вынуждены выдавать меньшие объемы финансирования и кредитовать малые предприятия.

Все это свидетельствует о том, что для банковской системы кроме макроэкономической стабильности очень важны структурные реформы. Только в таком случае стоит ожидать наращивания объемов кредитования и, соответственно, развития банков.



ВАЛЕРИЙ ГЕЕЦ

ДИРЕКТОР ИНСТИТУТА
ЭКОНОМИКИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ
НАН УКРАИНЫ, АКАДЕМИК НАН УКРАИНЫ

По всей видимости, тяжелые времена для банковской системы заканчиваются: ситуация достигла того уровня, когда дальше опускаться просто некуда. Она полностью отражает положение дел в экономике. Выход из рецессии будет медленным. Появляющиеся сейчас точки роста не смогут поднимать экономику такими темпами, как в период конъюнктурного роста, когда повышались мировые цены на металл. В выигрыше окажутся банки, которые смогут предугадать возникновение таких точек. Для этого важно иметь разветвленную филиальную сеть и тщательно отслеживать ситуацию в экономике.

Исключение составят госбанки, обслуживающие госсектор. Там, где задействованы бюджетные средства, ситуация отличается от общерыночной.

Я не исключаю, что при определенных условиях конъюнктура на мировых рынках металла, химии, удобрений и зерна — наших основных экспортных товаров — станет улучшаться. Тогда возможностей для роста банковской системы, в первую очередь кредитных учреждений, обслуживающих крупных экспортеров, будет больше. Но это перспектива не текущего года, а в лучшем случае ближайших двух-трех лет.

Еще одна надежда для банковского рынка — приход в украинскую экономику иностранных кредитов, инвестиций и различной финансовой помощи. Средства будут поступать в определенные сектора экономики, и банки, которые обслуживают эти сектора, получают возможность наращивать объемы бизнеса. Кроме того, для будущего экономического роста важно в конце концов реализовать давно созревшее решение о создании украинского банка реконструкции и развития, используя все имеющиеся для этого возможности. Самое главное, что нужно банкам в этом году, — научиться жить не за счет больших денег инвесторов, а за счет прибыли от множества мелких проектов. Это специфический вид деятельности, но осваивать его нужно уже сегодня.

Члены экспертного совета исследования «50 ведущих банков Украины»

КИРИЛЛ ШЕВЧЕНКО,
председатель правления Укргазбанка

ТАМАРА САВОЩЕНКО,
председатель правления Укрсоцбанка

СЕРГЕЙ НАУМОВ,
председатель правления Пиреус Банка

ИГОРЬ ДОРОШЕНКО,
председатель правления Банка Михайловский

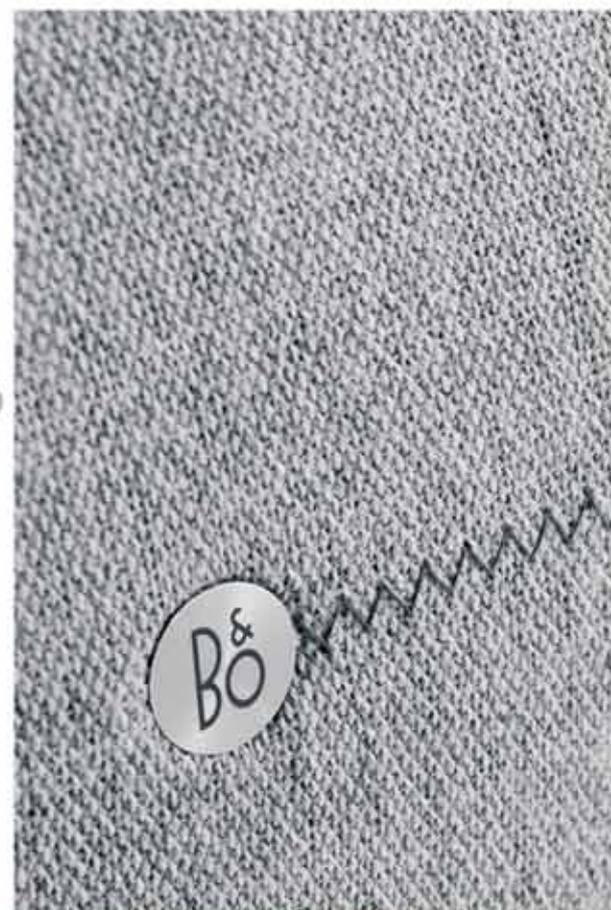
ВАДИМ БЕРЕЗОВИК,
председатель правления Коммерческого индустриального банка

ИГОРЬ ВОЛОХ,
председатель правления Универсал Банка

АНТОН ТЮТЮН,
заместитель председателя правления Ощадбанка



A6



ІДЕАЛЬНО ДЛЯ ВАШОЇ МУЗИКИ

BeoPlay A6 чудово підійде для сучасного ритму Вашого життя.

Завдяки унікальному дизайну, вона розподіляє звук по всій кімнаті і забезпечує всеохоплюючу аудіоатмосферу незалежно від того, де Ви знаходитесь. Бездротова акустична система BeoPlay A6 з функціями Wi-Fi та Bluetooth.

Салон Bang & Olufsen Київ,
вул. Володимирська, 48
тел. (044) 531-9017

B&O PLAY by BANG & OLUFSEN | Visit our showroom or [BEOPLAY.COM/A6](https://beoplay.com/A6)





Капитальная зачистка

Прошлый год стал одним из самых необычных в истории украинской банковской системы. Основания для вывода с рынка 33 банков были разными: дефицит ликвидности, недокапитализация, непрозрачная структура собственности или отмывание «грязных» денег. С начала кризиса банковская система лишилась уже почти 40% участников. И хотя НБУ объявил об окончании очистки рынка, банки продолжают «умирать». Поиск капитала, проблемные активы, возобновление кредитования, восстановление доверия вкладчиков, прибыльная деятельность — это лишь часть вызовов, которые в 2016 году стоят перед собственниками и топ-менеджерами банков

ВИКТОРИЯ РУДЕНКО

33 БАНКРОТА

Свою итоговую пресс-конференцию в декабре 2015 года глава Нацбанка Валерия Гонтарева завершила словами: «Мы уверены, что худшее позади, и на будущее полны сдержанного оптимизма». Одним из своих достижений руководитель НБУ назвала завершение очистки банковской системы от неплатежеспособных кредитных учреждений.

В течение минувшего года временная администрация была введена в 33 банка. Для украинской банковской системы это число уже стало проклятым. Столько же кредитных учреждений было передано под управление ФГВФЛ годом ранее. Но банкротства в 2015-м были крупнее предыдущих: ка-

нули в Лету такие банки, как «Дельта», «Надра» и «Финансы и Кредит».

Ключевая причина вывода учреждений с рынка — неспособность исполнять свои обязательства. Но нередко НБУ называл другие причины. Например, за нарушение правил работы с наличными с рынка выведен Радикал Банк, банк «Киевская Русь» признан неплатежеспособным «в связи с неспособностью акционеров обеспечить капитализацию», а вокруг Юнион Стандарт Банка и вовсе развернулась детективная история. По информации НБУ, «неизвестные лица» банка выдали гарантию на \$1 млн, после чего из банка «исчезло» 77 млн грн наличных. Еще три банка — «Велес», Радикал Банк, Укринбанк — были выведены с

рынка за непрозрачную структуру собственности.

Несмотря на слова Валерии Гонтаревой о завершении очистки рынка, в 2016 году банки продолжили «умирать». К началу мая неплатежеспособными были признаны Авант-Банк, «ТК Кредит», «Премиум», Родовид Банк, «Союз», Банк Петрокоммерц-Украина, «Юнисон» и «Хрещатик». Банкротство последнего учреждения, долей капитала которого владела КТТА, стало самым громким.

В Нацбанке не говорят, сколько банков останется на рынке до конца года. Потенциальными кандидатами «на вылет» остаются учреждения с непрозрачной структурой собственности. К концу апреля их оставалось шесть: дополнительную проверку проходили

банк «Земельный капитал», Инвестиционно-трастовый банк, Классикбанк, СмартБанк, «Народный капитал» и Финанс Банк.

Под вопросом и судьба банков с российским капиталом. Проминвестбанк, например, завершил 2015 год с убытком в размере 20 млрд грн, а в начале 2016-го получил статус проблемного. Российский ВЭБ, который сам испытывает финансовые трудности, все же докапитализировал «дочку», конвертировав \$800 млн из кредитной линии в капитал. Однако информация об уходе председателя правления Виктора Башкирова и о возможном присоединении Проминвестбанка к Сбербанку не придала банку стабильности. Депутаты парламентского комитета

по вопросам финансовой политики и банковской деятельности уже пообещали обратиться в Совет национальной безопасности и обороны с просьбой изучить вопрос целесообразности работы банков с российским капиталом на территории Украины.

ДЕНЬГИ ВПЕРЕД

Под угрозой находятся банки, акционеры которых не смогут или не захотят внести капитал в свои активы. Неожиданным для участников рынка стало решение Нацбанка от 4 февраля 2016-го потребовать от банков увеличить минимальный уставный капитал до 300 млн грн уже до 11 января 2017 года. А ведь еще в 2015 году акционеры небольших банков рассчитывали на то, что они должны увеличить капитал своих учреждений до минимальной отметки 300 млн грн лишь к 11 июля 2020-го.

В Нацбанке утверждали, что уже осенью 2015-го начали предупреждать небольшие банки о грядущих изменениях, поэтому у них было время подготовиться. «Но это не совсем логичное решение. Наши акционеры планировали направить в капитал прибыль за 2016 год. К 1 января 2017-го мы это физически не успеваем сделать. Для этого как минимум должно состояться собрание акционеров, которое традиционно проводится в апреле», — говорит председатель правления банка «Авангард» Светлана Корчинская.

Решение Нацбанка напугало весь банковский рынок: на грани выживания оказались более 70 учреждений. Их акционерам нужно было найти порядка 11 млрд грн. Нацбанк критической ситуацию не считал, обещая лишь упростить процесс слияния и объединения небольших банков. Предлагалось, например, сократить сроки проведения большинства процедур. Правда, как оказалось, упрощение касалось исключительно присоединения одного кредитного учреждения к другому, что, по сути, было классическим поглощением, а не слиянием. Такой вариант не устраивал большинство мелких банков. Более того, эти инициативы необходимо прописать в отдельном законе, и Нацбанку объяснили, что его принятие в парламенте затянется.

К решению вопроса подключились депутаты парламентского комитета по вопросам финансовой политики и банковской деятельности. Глава комитета Сергей Рыбалка решил шантажировать Нацбанк: он зарегистрировал законопроект, которым предложил прописать в законе сроки докапитализации, действовавшие до 4 февраля. Лишь после того, как Нацбанк почувствовал, что теряет контроль над ситуацией, он пошел на попятную. Новый график докапитализации стал немного хуже первоначального варианта: к следующему лету капитал банков должен быть повышен до 200 млн грн. Собственникам 58 учреждений придется найти 4,6 млрд грн. Правда, с учетом переноса сроков докапитализации в капитал банки успеют включить прибыль по итогам 2016 года.

ПЕРЕЖИТКИ ПРОШЛОГО

Банкам, которым все же удалось пережить очистку, пришлось нелегко. По информации НБУ, в 2015 году убы-

БАНКИ-ЛИДЕРЫ ПО КОЛИЧЕСТВУ АКТИВНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ

№	БАНК	КОЛИЧЕСТВО КАРТ, ТЫС.
1	ПРИВАТБАНК	16 311,05
2	ОЩАДБАНК	4 404,56
3	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	2 105,47
4	УКРСИББАНК	1 083,90
5	АЛЬФА-БАНК	988,40
6	УКРСОЦБАНК	815,49
7	УКРГАЗБАНК	684,76
8	ПУМБ	684,53
9	УКРЭКСИМБАНК	450,73
10	СБЕРБАНК	340,72
11	АКЦЕНТ-БАНК	326,04
12	ПРОМИНВЕСТБАНК	237,28
13	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	214,27
14	«ПИВДЕННЫЙ»	193,61
15	ОТП БАНК	143,83
16	КРЕДОБАНК	134,10
17	МЕГАБАНК	105,09
18	БАНК КРЕДИТ ДНЕПР	99,64
19	ЭКСПРЕСС-БАНК	96,12
20	«ВОСТОК»	85,39
21	ПЛАТИНУМ БАНК	81,05
22	ВТБ БАНК	75,44
23	БАНК МИХАЙЛОВСКИЙ	74,56
24	ФИДОБАНК	72,94
25	ИНДУСТРИАЛБАНК	58,99
26	МАРФИН БАНК	55,73
27	ПОЛТАВА-БАНК	53,22
28	ПРАВЭКС-БАНК	48,77
29	ДИАМАНТБАНК	48,33
30	«ФОРВАРД»	47,94

ИСТОЧНИК: НБУ (ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 ЯНВАРЯ 2016 ГОДА)

ток банковской системы, за исключением неплатежеспособных банков, составил 66,6 млрд грн. Это на 25,7% больше, чем годом ранее. За год доходы банков увеличились на 19,4% — до 199,2 млрд грн, расходы выросли на 34,4% — до 265,8 млрд грн.

Главная причина убыточности банковской системы, как и в 2014-м, — значительные расходы на формирование резервов под проблемные кредиты. На них пришлось 43,1% всех затрат, тогда как операционная деятельность многих банков оставалась прибыльной. Только по официальным данным доля проблемных кредитов за год выросла с 13,5% до 22,1%, а за I квартал 2016-го — до 23,6%. Но по оценкам банкиров, доля просроченных кредитов в их портфелях достигает 50%. «Перестают платить даже те заемщики, которые могут обслуживать долги и раньше исправно погашали задолженность. У нас есть случаи, когда заемщики из зоны АТО исправно платят, а есть киевские компании, с которыми мы выясняем отношения в судах. Сейчас гораздо проще в судах оспорить кредитный договор и не платить, чем договориться с банком о реструктуризации и определить приемлемый график погашения долга. Самое печальное в этой истории то, что права кредиторов в Украине очень слабо защищены», — сетует топ-менеджер

БАНКИ-ЛИДЕРЫ ПО КОЛИЧЕСТВУ ОТДЕЛЕНИЙ

№	БАНК	КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ	ИЗМЕНЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ОТДЕЛЕНИЙ С НАЧАЛА 2015 ГОДА
1	ОЩАДБАНК	4027	-520
2	ПРИВАТБАНК	2351	-559
3	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	594	-104
4	УКРСИББАНК	449	-43
5	УКРСОЦБАНК	262	-56
6	АКЦЕНТ-БАНК	193	-2
7	УКРГАЗБАНК	180	5
8	МЕГАБАНК	172	17
9	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	168	-11
10	ПУМБ	158	33
11	СБЕРБАНК	153	-12
12	ПРАВЭКС-БАНК	139	-97
13	«ПИВДЕННЫЙ»	120	-46
14	КРЕДОБАНК	109	1
15	ПРОМИНВЕСТБАНК	103	-9
16	АЛЬФА-БАНК	103	-8
17	УКРЭКСИМБАНК	99	-21
18	ЭКСПРЕСС-БАНК	99	-16
19	ДИАМАНТБАНК	88	13
20	ПОЛТАВА-БАНК	85	-2
21	ОТП БАНК	83	-31
22	ИДЕЯ БАНК	82	3
23	БАНК МИХАЙЛОВСКИЙ	82	29
24	ПЛАТИНУМ БАНК	65	-5
25	ТАСКОМБАНК	62	42
26	ФИДОБАНК	56	-21
27	ВТБ БАНК	55	-4
28	АГРОКОМБАНК	55	14
29	БАНК НАРОДНЫЙ КАПИТАЛ	52	42
30	БАНК КРЕДИТ ДНЕПР	49	-9

ИСТОЧНИК: НБУ (ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 АПРЕЛЯ 2016 ГОДА)

одного из иностранных банков. В Независимой ассоциации банков Украины (НАБУ) подсчитали, что на начало 2011 года объем проблемной задолженности составлял 84 млрд грн, а к началу 2016 года «плохих» кредитов было уже на сумму 178 млрд грн. «Последние шесть лет показали, что в Украине отсутствуют эффективные механизмы возврата проблемных кредитов», — говорит старший советник Альфа-банка, глава совета НАБУ Роман Шпек.

«Слабые места» в банках пытался определить и Нацбанк. Осенью прошлого года он провел стресс-тестирование 20 крупнейших банков. По их результатам собственники банков должны были согласовать в НБУ график докапитализации сроком на три года. «Из 20 банков, которые мы проверили, продиагностировали, четырем банкам вообще не нужна была докапитализация. Это ИНГ Банк, Кредит Агриколь Банк, Ситибанк и Укргазбанк. Еще три банка полностью выполнили программу докапитализации, а девять банков докапитализировались частично, — заявила замглавы НБУ Екатерина Рожкова. — Есть еще четыре банка, которые на сегодняшний день подали программы, но пока еще в полной мере не провели все действия по докапитализации. При этом двум из четырех не требуется докапитализация на

первом этапе — для достижения нулевой адекватности капитала».

Например, Ощадбанк и Укрэксимбанк в этом году будут докапитализированы почти на 15 млрд грн: Ощадбанк получит 4,96 млрд грн, а Укрэксимбанк — 9,32 млрд грн. Правда, как уточнили в Нацбанке, 15 млрд грн — это не вся сумма, необходимая по результатам стресс-тестирования, а «потребность докапитализации государственных банков в текущем году». «Если докапитализация госбанков в 2014-м была обусловлена убытками из-за внешней агрессии, то в 2015-м хуже стали обслуживать кредиты заемщики с неоккупированной территории. Ярким примером является неисполнение кредитных обязательств группой «Креатив», в которой на госбанки приходится львиная доля задолженности», — говорит аналитик банковского рынка группы IСU Михаил Демкив.

КУРС НА ВЫЖИВАНИЕ

Четыре месяца 2016-го свидетельствуют о том, что ситуация в банковской системе остается сложной, а банки продолжают генерировать убытки. В январе-марте платежеспособные кредитные учреждения суммарно потеряли 8 млрд грн. При этом убытки получили 28 действующих банков >>>

на 11,4 млрд грн, прибыль остальных 83 участников рынка составила 3,4 млрд грн.

В I квартале доходы сократились на 28,9% — до 42,8 млрд грн, расходы — на 33,1%, до 50,8 млрд грн. Сокращение доходов в Нацбанке объясняют убытками от торговых операций, в первую очередь от торговли валютой и банковскими металлами, а также сокращением процентных доходов. Уменьшить расходы банкам удалось за счет уменьшения объемов отчислений в резервы в 3,4 раза. Если год назад кредитные учреждения сформировали резервы на сумму 38,8 млрд грн, то сейчас — на 11,3 млрд грн.

Впрочем, сами банкиры настроены довольно оптимистично. Данные исследования, проведенного Нацбанком, свидетельствуют об ожидаемом росте кредитования и притоке депозитов на протяжении последующих 12 месяцев. Уже во II квартале банки ожидают роста спроса на гривневые кредиты со стороны населения и корпоративного сектора, в первую очередь для крупных предприятий. Впервые за последние два года в I квартале банки заявили о смягчении стандартов как в розничном, так и в корпоративном сегменте. В частности, на более лояльное отношение могут рассчитывать представители малого и среднего бизнеса (МСБ), в то время как условия финансирования для крупных предприятий не изменились. Банкиры ожидают, что такая тенденция сохранится и во

II квартале 2016 года. «Одновременно прогнозируется ужесточение условий предоставления кредитов крупным предприятиям» — сообщили в НБУ.

По итогам 2016 года банки рассчитывают получить прибыль: резервы под проблемный кредитный портфель большинство участников рынка, как правило, уже сформировали в полном объеме. Более того, эффективная работа с «проблемкой» позволит даже расформировать резервы и освободить часть средств. «Акционеры решили нам потратить прибыль на ликвидацию проблемного портфеля. Эта работа будет включать в себя конвертацию кредитов, договоренности с заемщиками с дисконтами, предложение им льготных ставок», — рассказал глава правления ОТП Банка Тамаш Хак-Ковач.

Особое внимание банки продолжают уделять комиссионным доходам, доля которых в общей структуре доходов составляет порядка 20–25%. В странах ЕС этот показатель достигает 40–50%. «Большинство украинских банков исторически были ориентированы на получение прибыли от кредитных операций, а развитием услуг, обеспечивающих комиссионный доход, занимались мало», — объясняет исполнительный директор НАБУ Елена Коробкова. Сейчас банкиры пытаются исправить ситуацию: наращивание доли комиссионных доходов стало жизненно важной задачей, ведь их размер практически не зависит от

валютных и кредитных рисков, а значит, придает банку устойчивости.

Традиционно самые большие статьи комиссионного дохода — это расчетно-кассовое обслуживание бизнеса (РКО) и физических лиц. В эту категорию включены зарплатные проекты и обслуживание платежных карт, денежные переводы, интернет-банкинг и мобильный банкинг. В 2016-м, как и в 2015-м, банки продолжают пересматривать тарифы, будут отказываться от предоставления бесплатных услуг и оптимизировать филиальные сети. По данным НБУ, в прошлом году количество банковских отделений сократилось на 3,2 тыс., из которых 2,1 тыс. — отделения, принадлежавшие банкам, которые были выведены с рынка в прошлом году.

Один из основных вопросов, который стоит перед банками, — возобновление кредитования. Ликвидность в системе достигла рекордных показателей. «В банковской системе наблюдается структурный профицит ликвидности. На депозитных сертификатах НБУ накопилось более 60 млрд грн, на корсчетах — свыше 40 млрд грн. В сумме — более 100 млрд грн. Это превышает задолженность банков по основной сумме кредитов рефинансирования, которые находятся в платежеспособных банках (40,5 млрд грн). Только с начала года Нацбанку вернули 12,1 млрд грн и продолжают возвращать», — заявила в апреле Валерия Гонтарева.

Банкиры готовы кредитовать экономику, но кризис научил их быть избирательными при выборе заемщика. Примечательно, что в этом году все большее количество банков заявляют о планах по кредитованию МСБ. Такой интерес можно объяснить: во время агрессивной экспансии банки предпочитали кредитовать именно крупные холдинги. Однако в период кризиса финансовое положение даже самых, казалось бы, устойчивых предприятий пошатнулось, и они оказались не в состоянии обслуживать взятые на себя обязательства. Более того, уровень за кредитованности крупных корпораций очень высок, что не позволяет выдавать им новые кредиты.

Самих заемщиков останавливает высокая стоимость финансирования — платить 25% годовых и выше почти никто не готов. «Малый и средний бизнес готов брать кредиты под 16–17% годовых», — считает глава Института исследований регионального развития Николай Суганяка. Но дешевое финансирование банки пока не могут предоставить. Более того, одним из условий возобновления кредитования банкиры называют принятие целого ряда законопроектов, среди которых, например, законопроекты о восстановлении доверия между заемщиками и кредиторами, о финансовой реструктуризации, о реструктуризации валютных кредитов и ряд других документов. Правда, пока достаточного количества голосов для их принятия в парламенте нет.

ГЕОГРАФИЯ БАНКОВСКИХ ОТДЕЛЕНИЙ



ВСЕГО 11327 ОТДЕЛЕНИЙ

ИСТОЧНИК: НБУ (ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 АПРЕЛЯ 2016 ГОДА)

GOLAW

THINK CHALLENGE

Управление международными активами находится на пороге глобальных изменений.

Международные эффективные решения для владельцев украинского бизнеса:

- Структурирование бизнеса
- Управление капиталом и международное налоговое планирование
- Защита активов
- Планирование наследования капитала

Киев

Одесса

Львов

Берлин

www.golaw.ua

50 ведущих банков Украины

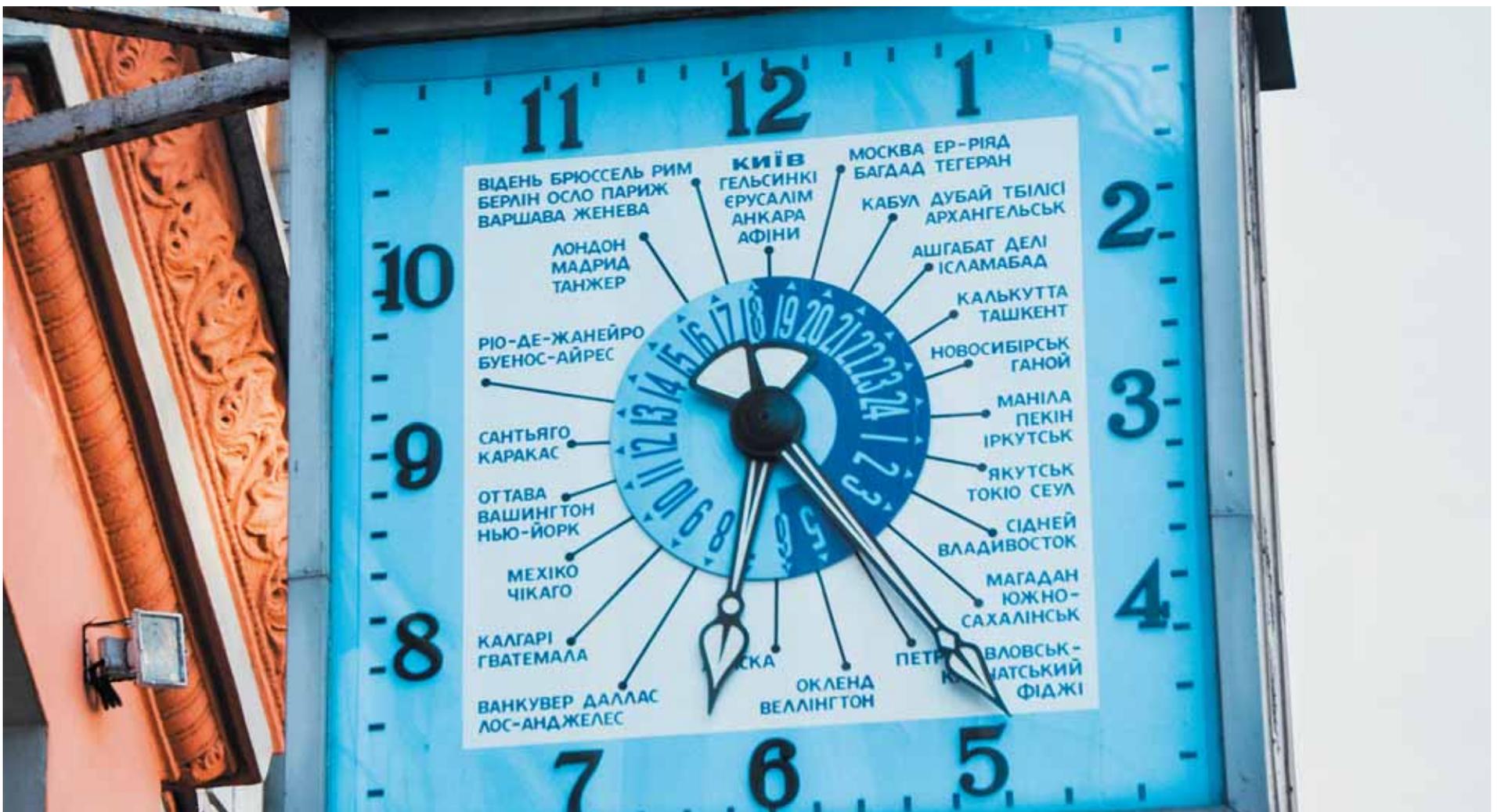
МЕСТО В РЕЙТИНГЕ В 2016 ГОДУ	МЕСТО В РЕЙТИНГЕ В 2015 ГОДУ	БАНК	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ*	КОЛИЧЕСТВО НОМИНАЦИЙ, В КОТОРЫХ БАНК ПРИНЯЛ УЧАСТИЕ	ИТОГОВЫЙ БАЛЛ В РЕЙТИНГЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»	ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МАСШТАБ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА 1 ЯНВАРЯ 2016 ГОДА)						КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
						КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ	КОЛИЧЕСТВО СОБСТВЕННЫХ БАНКОМАТОВ	ОБЪЕМ ВЫДАННЫХ КРЕДИТОВ, МЛН ГРН	ОБЪЕМ СРЕДСТВ, ПРИВЛЕЧЕННЫХ ОТ КЛИЕНТОВ, МЛН ГРН	РАЗМЕР УСТАВНОГО КАПИТАЛА, МЛН ГРН	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК), МЛН ГРН	
1	5	ОЩАДБАНК	АНДРЕЙ ПЫШНЫЙ	13	6 702	4583	2080	65 462,19	94 269,73	30 153,46	-12 273,08	ул. Госпитальная, 12г, г. Киев, 01001; тел.: 0 800 210 800; http://www.oschadbank.ua
2	1	ПРИВАТБАНК	АЛЕКСАНДР ДУБИЛЕТ	10	6 649	2588	7262	189 147,00	177 974,00	21 257,00	216,00	ул. Набережная Победы, 50, г. Днепропетровск, 49094; тел.: (056) 716 10 00, факс: (056) 716 12 71; http://www.privatbank.ua
3	16	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	ЖАН-ПОЛЬ ПЬОТРОВСКИ	13	6 235	167	297	13 823,96	18 813,81	1 222,93	441,36	ул. Пушчинская, 42/4, г. Киев, 01004; тел.: 0 800 30 5555; https://www.credit-agricole.ua
4	2	УКРСОЦБАНК	ТАМАРА САВОЩЕНКО	12	6 205	265	903	36 403,81	26 780,03	7 866,18	-3 224,85	ул. Ковпака, 29, г. Киев, 03150; тел.: (044) 205 45 55, (044) 529 13 07; http://ru.unicredit.ua
5	10	УКРГАЗБАНК	КИРИЛЛ ШЕВЧЕНКО	12	6 166	179	526	14 029,08	27 510,14	13 837,00	259,67	ул. Большая Васильковская, 39, г. Киев, 01004; тел.: 0 800 309 000; http://www.ukrgasbank.com
6	7	АЛЬФА-БАНК	ВИКТОРИЯ МИХАЙЛЕ	12	6 067	105	202	27 462,75	25 244,25	4 639,12	-2 657,69	ул. Десятинная, 4/6, г. Киев, 01001; тел.: (044) 490 46 00, (044) 490 46 01; http://www.alfabank.ua
7	4	УКРСИББАНК	ФИЛИПП ДЮМЕЛЬ	10	6 066	420	1113	20 958,98	33 300,43	1 774,33	22,71	ул. Андреевская, 2/12, г. Киев, 04070; тел.: 0 800 505 800; http://www.ukrsibbank.com
8	9	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	ВЛАДИМИР ЛАВРЕНЧУК	12	6 059	590	2442	26 372,84	39 879,90	6 154,52	-1 833,27	ул. Лескова, 9, г. Киев, 01011; тел.: 0 800 500 500; https://www.aval.ua
9	3	ПУМБ	СЕРГЕЙ ЧЕРНЕНКО	12	6 027	156	712	26 287,62	27 584,76	3 294,49	-1 752,47	ул. Андреевская, 4, г. Киев, 04070; тел.: 8 800 500 490; http://www.pumb.ua
10	6	УКРЭКСИМБАНК	АЛЕКСАНДР ГРИЦЕНКО	12	5 932	103	699	55 038,77	79 323,03	21 689,04	-14 131,31	ул. Антоновича, 127, г. Киев, 03150; тел.: 0 800 50 44 50; https://www.eximb.com
11	8	ОТП БАНК	ТАМАШ ХАК-КОВАЧ	12	5 827	83	108	13 398,54	18 324,93	3 668,19	-2 847,72	ул. Жиланская, 43, г. Киев-33, 01601; тел.: (044) 490 05 00, (044) 593 80 10; http://ru.otpbank.com.ua
12	12	СБЕРБАНК	ИГОРЬ ЮШКО	10	5 799	171	324	45 021,81	17 784,96	8 172,46	-6 330,22	ул. Владимирская, 46, г. Киев, 01601; тел.: (044) 354 15 15, (044) 247 45 45; https://www.sberbank.ua
13	11	«ПИВДЕННЫЙ»	АЛЛА ВАНЕЦЬЯНЦ, И.О.	12	5 742	141	266	12 102,20	10 249,82	956,89	52,55	ул. Краснова, 6/1, г. Одесса, 65059; тел.: 0 800 30 70 30; http://www.bank.com.ua
14	13	КРЕДОБАНК	ГЖЕГОЖ ШАТКОВСКИ, И.О.	11	5 598	110	279	4 139,68	5 654,34	1 918,97	112,45	ул. Сахарова, 78, г. Львов, 79026; тел.: 0 800 500 8 50, (032) 297 23 45; http://www.kredobank.com.ua
15	18	ПРОМИНВЕСТБАНК	ВЛАДИСЛАВ КРАВЕЦ, И.О.	9	5 419	105	244	31 853,87	17 162,90	19 101,95	-20 274,24	пер. Шевченко, 12, г. Киев-1, 01001; тел.: 0 800 21 51 61, (044) 279 51 61; http://www.pib.com.ua
16	15	ВТБ БАНК	КОНСТАНТИН ВАЙСМАН	9	5 260	55	144	16 957,04	9 540,05	25 315,78	-4 551,56	ул. Выборгская, 16/15, г. Киев, 03056; тел.: 0 800 50 77 60; http://www.vtb.ua
17	39	МЕГАБАНК	ЕЛЕНА ЖУКОВА	9	4 920	177	104	7 223,79	5 430,18	620,00	24,02	ул. Артема, 30, г. Харьков, 61002; тел.: 0 800 50 44 00; http://www.megabank.net
18	17	ФИДОБАНК	АЛЕКСАНДР АДАРИЧ	9	4 911	56	70	3 896,73	6 143,67	2 607,83	-1 397,66	ул. Большая Васильковская, 10, г. Киев, 01601; тел.: 0 800 30 76 76; https://www.fidobank.ua
19	34	ПИРЕУС БАНК	СЕРГЕЙ НАУМОВ	9	4 657	18	24	1 027,71	1 354,57	2 531,35	-485,11	ул. Ильинская, 8, г. Киев, 04070; тел.: (044) 495 88 88, (044) 537 21 91; http://www.piraeusbank.ua
20	22	БАНК КРЕДИТ ДНЕПР	ЕЛЕНА МАЛИНСКАЯ	10	4 648	52	104	4 654,31	6 283,67	858,67	282,63	ул. Мечникова, 3, г. Киев, 01601; тел.: (044) 593 83 62, (044) 593 85 55; http://www.creditdnepr.com.ua
21	21	ПЛАТИНУМ БАНК	КОНСТАНТИН СМОЛЬСКИЙ	9	4 588	65	71	6 059,88	6 078,09	817,28	-523,89	ул. Амосова, 12, г. Киев, 03680; тел.: 0 800 308 308, (044) 495 60 55; http://www.platinumbank.com.ua
22	31	ИНДУСТРИАЛБАНК	МИХАИЛ БУКРЕЕВ, И.О.	10	4 583	36	119	1 956,37	1 780,85	607,80	23,12	ул. 40 лет Советской Украины, 39д, г. Запорожье, 69037; тел.: (061) 225 18 02, (061) 225 18 32; http://industrialbank.ua
23	23	ДИАМАНТБАНК	ОЛЕГ ХОДАЧУК	11	4 543	91	102	3 643,36	3 643,36	210,00	-3,07	Контрактовая площадь, 10а, г. Киев, 04070; тел.: 0 800 308 303, (044) 490 83 83; http://diamondbank.ua
24	26	ПРОКРЕДИТ БАНК	ВИКТОР ПОНОМАРЕНКО	8	4 429	28	72	5 074,85	6 544,70	419,26	78,91	пр-т Победы, 107а, г. Киев, 03115; тел.: (044) 590 10 00; http://ru.procreditbank.com.ua
25	29	УНИВЕРСАЛ БАНК	ИГОРЬ ВОЛОХ	10	4 309	44	54	3 752,28	3 231,48	1 175,67	-2 009,72	ул. Автозаводская, 54/19, г. Киев, 04114; тел.: (044) 391 57 77; http://www.universallbank.com.ua

ПРИ РАСЧЕТЕ РЕЙТИНГА УЧИТЫВАЛИСЬ СЛЕДУЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ: РАЗМЕР УСТАВНОГО КАПИТАЛА БАНКА; ОБЪЕМ СРЕДСТВ, ПРИВЛЕЧЕННЫХ ОТ ФИЗИЧЕСКИХ И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ; ОБЪЕМ ВЫДАННЫХ КРЕДИТОВ; ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) В 2015 ГОДУ; ПОКАЗАТЕЛЬ VAR; КОЛИЧЕСТВО НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ, В КОТОРЫХ ЕСТЬ ОТДЕЛЕНИЯ БАНКА; КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ БАНКА; КОЛИЧЕСТВО ЗОН САМООБСЛУЖИВАНИЯ ФОРМАТА «24/7»; КОЛИЧЕСТВО СОБСТВЕННЫХ БАНКОМАТОВ; КОЛИЧЕСТВО ПОДКЛЮЧЕННЫХ POS-ТЕРМИНАЛОВ; СУММА БАЛЛОВ, ПОЛУЧЕННЫХ БАНКОМ ЗА УЧАСТИЕ В КАЖДОМ ИЗ 13 РЕЙТИНГОВ ОТДЕЛЬНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ БАНКОВСКИХ УСЛУГ. РЕШЕНИЕМ ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА ИЗ ЧИСЛА УЧАСТНИКОВ ИССЛЕДОВАНИЯ ИСКЛЮЧЕНЫ БАНКИ, В КОТОРЫЕ ПО СОСТОЯНИЮ НА 5 МАЯ БЫЛИ ВВЕДЕНЫ ВРЕМЕННЫЕ АДМИНИСТРАЦИИ. ПРИ ЭТОМ ЭКСПЕРТНОМУ СОВЕТУ ИЗВЕСТНЫ СЛУЧАИ ПРИЗНАНИЯ БАНКОВ ПРОБЛЕМНЫМИ, НО ЭТА ИНФОРМАЦИЯ НЕ СТАЛА ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ИСКЛЮЧЕНИЯ ИЗ РЕЙТИНГА ВВИДУ ОТСУТСТВИЯ ОФИЦИАЛЬНОГО ПОДТВЕРЖДЕНИЯ СО СТОРОНЫ НЕБУ. ПРИМЕЧАНИЕ: * ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 МАЯ 2016 ГОДА.

50 ведущих банков Украины

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ В 2016 ГОДУ	МЕСТО В РЕЙТИНГЕ В 2015 ГОДУ	БАНК	ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ*	КОЛИЧЕСТВО НОМИНАЦИЙ, В КОТОРЫХ БАНК ПРИНЯЛ УЧАСТИЕ	ИТОГОВЫЙ БАЛЛ В РЕЙТИНГЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»	ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МАСШТАБ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА 1 ЯНВАРЯ 2016 ГОДА)						КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
						КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ	КОЛИЧЕСТВО СОБСТВЕННЫХ БАНКОМАТОВ	ОБЪЕМ ВЫДАННЫХ КРЕДИТОВ, МЛН ГРН	ОБЪЕМ СРЕДСТВ, ПРИВЛЕЧЕННЫХ ОТ КЛИЕНТОВ, МЛН ГРН	РАЗМЕР УСТАВНОГО КАПИТАЛА, МЛН ГРН	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК), МЛН ГРН	
26	28	БАНК ВОСТОК	ВАДИМ МОРОХОВСКИЙ	10	4 293	35	19	3 713,81	4 489,95	307,35	49,57	ул. Курсантская, 24, г. Днепрпетровск, 49051; тел.: (0562) 333 401, (056) 790 34 44; http://bankvostok.com.ua
27	19	БАНК МИХАЙЛОВСКИЙ	ИГОРЬ ДОРОШЕНКО	11	4 240	81	76	2 137,01	2 062,69	500,00	-81,50	пл. Спортивная, 1а, г. Киев, 01023; тел.: 0 800 30 40 40, (044) 594 94 24; http://www.mbank.kiev.ua/
28	-	АКЦЕНТ-БАНК	ЮРИЙ НАНДАУРОВ	8	4 222	186	0	1 782,87	2 662,19	125,56	51,46	ул. Батумская, 11, г. Днепрпетровск, 49074; тел.: 0 800 500 809; https://a-bank.com.ua/
29	-	ВИЭС БАНК	ИРИНА ПОХОДЗЯЕВА	9	4 158	38	27	1 710,26	1 008,20	420,00	76,53	ул. Грабовского, 11, г. Львов, 79000; тел.: 0 800 500 260; http://www.vsbank.ua
30	30	БАНК ИНВЕСТИЦИЙ И СБЕРЕЖЕНИЙ	ЕЛЕНА ГРИШКО, И.О.	10	4 153	21	15	5 057,00	4 466,82	500,00	11,44	ул. Мельникова, 83д, г. Киев, 04119; тел.: (044) 207 70 20, (044) 207 70 22; http://www.bisbank.com.ua
31	33	ИДЕЯ БАНК	МИХАИЛ ВЛАСЕНКО	8	4 014	76	24	2 208,53	2 325,66	257,61	-293,74	ул. Валовая, 11, г. Львов, 79008; тел.: 0 800 50 20 30, (032) 297 06 95; http://www.ideabank.ua
32	-	ТАСКОМБАНК	СЕРГЕЙ ТИГИПКО	12	3 932	57	63	2 741,55	2 542,29	308,00	0,99	ул. С. Петлюры, 30, г. Киев, 01032; тел.: (044) 393 25 50 (51); http://www.tascombank.com.ua/
33	44	ИНГ БАНК УКРАИНА	ЭРИК ВЕРСАВЕЛ	0	3 862	1	0	11 881,69	3 638,85	751,58	854,89	ул. Спасская, 30а, г. Киев, 04070; тел.: (044) 230 30 30; http://www.ingbankukraine.com
34	32	«ФОРВАРД»	АНДРЕЙ КИСЕЛЕВ	7	3 693	20	26	962,03	768,46	283,00	-153,22	ул. Сансаганского, 105, г. Киев, 01032; тел.: 0 800 300 880; http://www.forward-bank.com
35	20	ПРАВЭКС-БАНК	ТАРАС КИРИЧЕНКО	9	3 531	137	254	1 826,29	2 991,84	1 038,01	-739,68	Кловский спуск, 9/2, г. Киев, 01021; тел.: 0 800 500 450, (044) 201 16 61; http://www.pravex.com.ua
36	36	СИТИБАНК	СТИВЕН АЛЛАН ФИШЕР	0	3 502	1	0	2 736,00	12 915,79	66,50	1 630,45	ул. Димитрова, 16г, г. Киев, 03150; тел.: (044) 490 10 00; http://www.citigroup.com/citi/about/countrypresence/ukraine.html
37	-	КОМИНВЕСТБАНК	МИРОСЛАВ ГИСЕМ	10	3 316	37	42	674,13	931,54	125,00	3,42	ул. Гойды, 10, г. Ужгород, 88000; тел.: (0312) 61 98 04; http://www.atcominvestbank.com/uk
38	-	«АРКАДА»	КОНСТАНТИН ПАЛИВОДА	0	3 296	8	0	2 309,48	2 608,92	231,73	51,88	ул. Ольгинская, 3, г. Киев, 01001; тел.: (044) 254 22 22; http://arkada.ua/
39	-	МАРФИН БАНК	КОНСТАНТИН ГОЙ	0	3 187	42	131	1 484,88	2 720,12	462,10	-112,95	Польский спуск, 11, г. Одесса, 65026; тел.: 0 800 500 255; http://www.marfinbank.ua/web/mb-ru.nsf
40	43	ЮНЕКС БАНК	АНАТОЛИЙ ТИМОФЕЕВ, И.О.	7	3 138	27	36	861,73	1 027,95	292,00	-70,04	ул. Почайнинская, 38, г. Киев, 04070; тел.: 0 800 500 686, (044) 585 14 87; http://unexbank.ua
41	-	БТА БАНК	ВАЛЕРИЙ ПРОХОРЕНКО, И.О.	0	3 062	5	15	530,91	632,44	1 508,98	3,57	ул. Жилианская, 75, г. Киев, 01032; тел.: 0 800 30 45 45; http://btabank.ua/rus/
42	50	ФОРТУНА-БАНК	АНТОНИНА МАСЛЕННИКОВА	0	2 947	5	4	2 920,34	1 988,71	365,00	-69,77	ул. Боричев Ток, 35в, г. Киев, 04070; тел.: 0 800 601 601; http://www.fortuna-bank.ua
43	48	ЭКСПРЕСС-БАНК	ВЛАДИСЛАВ ДИДОВЕЦ	1	2 873	100	311	548,38	828,08	248,77	3,79	пр-т Воздухофлотский, 25, г. Киев, 03049; тел.: 0 800 50 77 70, (044) 248 96 04; http://www.expres-bank.ua
44	49	БАНК БОГУСЛАВ	ЛЮДМИЛА ЗАРЕМБА	4	2 815	10	4	372,95	418,76	180,00	1,53	ул. Нижнеюрковская, 81, г. Киев, 04080; тел.: (044) 454 01 74; http://www.bankboguslav.com.ua
45	-	АГРОКОМБАНК	ОКСАНА МАКАРЕВИЧ	10	2 813	43	7	329,31	225,47	102,45	2,27	ул. Деловая, 9а, г. Киев, 03150; тел.: 0 800 500 178, (044) 205 44 34; http://www.agrocombank.com.ua/
46	45	«ГЛОБУС»	СЕРГЕЙ КУРИЛЕНКО	0	2 810	27	3	824,97	714,54	160,00	0,31	пер. Курневский, 19/5, г. Киев, 04073; тел.: (044) 392 00 00; http://www.globusbank.com.ua/
47	-	АРТЕМ-БАНК	ДМИТРИЙ ГАНЗЯ	8	2 808	21	4	403,38	291,39	86,00	-60,93	ул. Сечевых Стрельцов, 103, г. Киев, 04050; тел.: 0 800 50 44 50, (044) 247 89 48; http://artembank.com.ua/ua
48	46	КСГ БАНК	ОЛЕГ БЛОЗОВСКИЙ	7	2 801	2	0	391,14	226,15	153,00	1,76	ул. Прорезная, 6, г. Киев, 03164; тел.: (044) 207 90 00; http://www.ksgbank.com.ua
49	-	РАДАБАНК	СЕРГЕЙ СТОЯНОВ	11	2 799	14	11	294,69	339,85	120,00	6,36	ул. Московская, 5, г. Днепрпетровск, 49054; тел.: (056) 238 76 60; http://www.radabank.com.ua
50	-	КОММЕРЧЕСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ БАНК	ВАДИМ БЕРЕЗОВИК	8	2 778	20	2	183,57	121,12	112,42	13,73	ул. Бульварно-Нудрявская, 6, г. Киев, 04053; тел.: (044) 272 54 95, (044) 272 42 95, (044) 561 25 09; http://www.cib.com.ua

ПРИ РАСЧЕТЕ РЕЙТИНГА УЧИТЫВАЛИСЬ СЛЕДУЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛИ: РАЗМЕР УСТАВНОГО КАПИТАЛА БАНКА; ОБЪЕМ СРЕДСТВ, ПРИВЛЕЧЕННЫХ ОТ ФИЗИЧЕСКИХ И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ; ОБЪЕМ ВЫДАННЫХ КРЕДИТОВ; ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) В 2015 ГОДУ; ПОКАЗАТЕЛЬ VAR; КОЛИЧЕСТВО НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ, В КОТОРЫХ ЕСТЬ ОТДЕЛЕНИЯ БАНКА; КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ БАНКА; КОЛИЧЕСТВО ЗОН САМООБСЛУЖИВАНИЯ ФОРМАТА «24/7»; КОЛИЧЕСТВО СОБСТВЕННЫХ БАНКОМАТОВ; КОЛИЧЕСТВО ПОДКЛЮЧЕННЫХ POS-ТЕРМИНАЛОВ; СУММА БАЛЛОВ, ПОЛУЧЕННЫХ БАНКОМ ЗА УЧАСТИЕ В КАЖДОМ ИЗ 13 РЕЙТИНГОВ ОТДЕЛЬНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ БАНКОВСКИХ УСЛУГ. РЕШЕНИЕМ ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА ИЗ ЧИСЛА УЧАСТНИКОВ ИССЛЕДОВАНИЯ ИСКЛЮЧЕНЫ БАНКИ, В КОТОРЫЕ ПО СОСТОЯНИЮ НА 5 МАЯ БЫЛИ ВВЕДЕНЫ ВРЕМЕННЫЕ АДМИНИСТРАЦИИ. ПРИ ЭТОМ ЭКСПЕРТНОМУ СОВЕТУ ИЗВЕСТНЫ СЛУЧАИ ПРИЗНАНИЯ БАНКОВ ПРОБЛЕМНЫМИ, НО ЭТА ИНФОРМАЦИЯ НЕ СТАЛА ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ИСКЛЮЧЕНИЯ ИЗ РЕЙТИНГА ВВИДУ ОТСУТСТВИЯ ОФИЦИАЛЬНОГО ПОДТВЕРЖДЕНИЯ СО СТОРОНЫ НЕБУ. ПРИМЕЧАНИЕ: * ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 МАЯ 2016 ГОДА.



Банкиры вышли на улицу

Продолжившаяся в прошлом году очистка банковского рынка от неплатежеспособных кредитных учреждений оставила без работы тысячи сотрудников. Проблем безработным подкинул и НБУ, запретивший руководителям и собственникам банков-банкротов возвращаться в банковскую сферу. Под «люстрацию» попали более тысячи человек. Банковское сообщество считает неправильным подход регулятора, который автоматически вносит в «черный» список всех без исключения руководителей неплатежеспособных учреждений, и готово отстаивать права коллег по рынку

ВИКТОР ИВАНЕНКО

КАДРОВАЯ ЗАЧИСТКА

2015 год запомнился в первую очередь ужесточением подходов Нацбанка к вопросам деловой репутации банкиров. Регулятор запретил владельцам существенного участия и руководителям неплатежеспособных кредитных учреждений занимать аналогичные посты в банковской системе на срок до десяти лет. Максимальные санкции будут применяться в том случае, если банк был выведен с рынка за отмывание «грязных» денег. В остальных случаях срок запрета составляет три года. Об этом говорится в постановлении НБУ №357 от 4 июня 2015 года.

В «черный» список попали члены правлений и набсоветов, главные бухгалтеры, а также руководители региональных подразделений обанкротившихся кредитных учреждений,

занимавшие свои должности на протяжении определенного периода до признания банка неплатежеспособным. Причем данное правило распространяется и на случаи, которые произошли до принятия постановления: Нацбанк сможет отказать таким специалистам в согласовании их кандидатур на руководящие должности из-за безупречной деловой репутации.

Инициатива Нацбанка, подразумевающая презумпцию виновности всех без исключения топ-менеджеров, была раскритикована участниками рынка. Их позиция в принципе оправдана: даже исходя из распределения функциональных обязанностей, не все члены правления или наблюдательного совета, и, тем более, руководители филиалов виновны в банкротствах.

СУД, ДА НЕ ДЕЛО

Несмотря на запреты, отдельные представители банковского сообщества пытались найти правовые лазейки, чтобы вернуться в бизнес. Так, Рейнис Тумовс, причастный к банкротству как минимум трех банков — Одесса-банка, Городского коммерческого банка и Профин Банка — в первой половине прошлого года подавал документы на покупку уже ставших к тому времени неплатежеспособными Профин Банка и банка «Укоопспилка». В конечном итоге господин Тумовс получил отказ регулятора. Данный случай является свидетельством того, что принятие законов, направленных на ужесточение ответственности менеджеров и собственников за доведение банков до банкротств, не подкреплено надлежащей работой правоохранительных органов.

На сегодняшний день есть лишь единичные случаи уголовного преследования экс-руководителей или бывших акционеров: некоторые из них объявлены в розыск. Среди «беглецов» числится экс-зампред правления ликвидируемого БГ Банка Вадим Дратвер, которого подозревают в хищении свыше 70 млн грн. По версии следствия, вывод активов осуществлялся путем продажи госбумаг, купленных за 61 млн грн, по цене, заниженной в 7000 раз. Также в розыск объявлен Виталий Масюра. Бывшего первого заместителя председателя совета директоров обанкротившегося Дельта Банка и экс-предправления лопнувшего Кредитпромбанка подозревают в присвоении \$50 млн. Банкира разыскивает Печерское районное управление полиции Киева. По данным

следствия, 22 января 2015 года он покинул Украину и сейчас находится в Лондоне. Сам Виталий Масюра через СМИ заявил, что ни в чем не виноват, поскольку к Дельта Банку, который был признан неплатежеспособным в марте 2015-го, в то время отношения не имел: с 2012 года он был предправлениям Кредитпромбанка, а в ноябре 2014-го «в связи с рождением третьего ребенка официально отправил заявление в «Дельту» о декретном отпуске».

В середине прошлого года в Германии был задержан банкир Борис Тимонькин, находившийся в розыске около года по делу о банкротстве Брок-бизнесбанка. Через СМИ он утверждал, что его подставил Петр Пекур, который незадолго до банкротства Брок-бизнесбанка стал и.о. предправления. Главная особенность биографии Петра Пекура заключается в том, что все банки, в которых он работал, в конечном итоге банкротились. Среди мест его работы — Укрпромбанк, Реал Банк, Партнер Банк (на момент банкротства — Городской коммерческий банк), Брокбизнесбанк. Не стал исключением и банк «Национальный Кредит», который был признан неплатежеспособным в июне прошлого года.

ОБХОДНАЯ СХЕМА

В условиях ограничений банкиры, попавшие в «черный» список, применяют различные схемы для обхода запрета на профессию. Показательна история с бывшим председателем правления обанкротившегося в начале 2015 года Надра Банка Дмитрием Зинковым. В начале июня 2015-го его пригласили возглавить Платинум Банк вместо Екатерины Рожковой, которая перешла на работу в НБУ. По причине вступивших в силу «санкций» господин Зинков не смог занять должность предправления Платинум Банка, и на эту позицию был назначен Константин Смольский. Однако Дмитрий Зинков стал главным исполнительным директором кипрского холдинга PT Platinum Public Limited, который является владельцем Платинум Банка, и занял позицию советника главы набсовета. Новоназначенный банкир расположился в кабинете бывшего руководителя — госпожи Рожковой. Более того, Дмитрий Зин-

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ЛУЧШИЙ ТОП-МЕНЕДЖЕР БАНКА»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	НОМИНАНТ	БАНК	ДОЛЖНОСТЬ
1	АЛЕКСАНДР ДУБИЛЕТ	ПРИВАТБАНК	Председатель правления
2	ТАМАШ ХАН-КОВАЧ	ОТП БАНК	Председатель правления
3	ЖАН-ПОЛЬ ПЬОТРОВСКИ	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	Председатель правления
4	ВЛАДИМИР ЛАВРЕНЧУК	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	Председатель правления
5	ВИКТОРИЯ МИХАЙЛЕ	АЛЬФА-БАНК	Председатель правления
6	СЕРГЕЙ ЧЕРНЕНКО	ПУМБ	Председатель правления
7	СТИВЕН ФИШЕР	СИТИБАНК	Председатель правления
8	АНДРЕЙ ПЫШНЫЙ	ОЩАДБАНК	Председатель правления
9	ТАМАРА САВОЩЕНКО	УКРСОЦБАНК	Председатель правления
10	ВАДИМ БЕРЕЗОВИК	КОММЕРЧЕСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ БАНК	Председатель правления

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

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

В итоге на звание лучшего топ-менеджера был номинирован 21 банкир. Кроме общего количества голосов при определении лучшего топ-менеджера учитывались качественные показатели деятельности возглавляемого им банка — прирост активов за год и финансовый результат учреждения. Эти критерии оказывались решающими в случае равного количества голосов.

ков через кипрские структуры является миноритарным акционером Платинум Банка: владеет 8,22% акций кредитного учреждения. В банковских кругах считают, что именно Дмитрий Зинков принимает все важные управленческие решения, а действующий предправления выполняет скорее номинальную роль. В апреле он возглавил набсовет банка.

Некоторые банкиры избежали санкций. Так, в октябре стало известно, что председателем правления Агрокомбанка назначен Евгений Березовский, который ранее трудился зампредправления Дельта Банка. В банке пояснили, что Евгений Березовский работал в Дельта Банке всего пять месяцев в течение года до введения в него временной администрации, в то время как под санкции подпадают банкиры, пробывшие в должности не менее шести месяцев в течение года до момента признания учреждения неплатежеспособным. Впрочем, кандидатура господина Березовского так и не была согласована. В результате банк получил нового руководителя, а Евгений Березовский стал управляющим директором Агрокомбанка. Примечательно, что

директором по розничному бизнесу Агрокомбанка является Игорь Львов, бывший зампредправления банка «Финансы и Кредит», обанкротившегося осенью прошлого года.

Трудоустроиться в банковской сфере удалось и экс-члену правления, директору по управлению рисками банка «Надра» Елене Домуз. Она возглавила привычное для себя направление в Банке Кредит Днепр. Продолжают трудиться в банковской сфере и многие другие фигуранты «черного» списка, но, учитывая щекотливость ситуации, предпочитают особо не светиться: они не занимают руководящие должности, поэтому нет необходимости согласования и утверждения их кандидатур в Нацбанке.

ЦЕХОВАЯ СОЛИДАРНОСТЬ

Во второй половине 2015-го банковское сообщество неоднократно предпринимало попытки обелить репутацию коллег, попавших в «черный» список. Например, в ноябре 17 профессиональных ассоциаций — участников финансовых рынков — подписали Меморандум о сотрудничестве в сфере обеспечения деловой репутации специалистов финансового рынка.

Подписанты выступали против концентрации Нацбанком всех видов власти в вопросе «люстрации»: он издает постановления, имплементирует их и не дает права оспаривать свои решения. Позже из числа подписантов была создана Апелляционная комиссия по вопросам защиты деловой и профессиональной репутации специалистов финансового рынка, в которую вошли представители банковского, страхового, фондового рынков и рынка кредитной кооперации.

Однако Нацбанк отказался сотрудничать с Апелляционной комиссией и в декабре обнародовал проект регуляторного акта, которым планировал разрешить своему Комитету по вопросам надзора рассматривать ходатайства от единого коллегиального органа, созданного банковским сообществом. То есть решение об утверждении того или иного банкира в должности (либо отказе) регулятор будет принимать с учетом позиции банковского сообщества.

Примечательно, что одним из инициаторов «отбеливания» репутации выступал Украинский кредитно-банковский союз (УКБС), в то время как Независимая ассоциация банков Украины (НАБУ) не подписала меморандум и не принимала участия в создании единого коллегиального органа. Функционеры объединения считают, что не вправе выносить вердикт без доступа к документации, которая имеется только в распоряжении НБУ. В свою очередь Нацбанк не может предоставлять такие сведения сторонним организациям, поскольку они представляют собой банковскую тайну. «Данными, которые могут стать доказательствами вины или невиновности банкира, владеют исключительно НБУ и ФГВФЛ, поскольку это банковская тайна. Решать, кто имеет право остаться в профессии, а кто нет, не имея доступа к такой информации, безответственно», — считает председатель совета НАБУ Роман Шпек.

Окончательное решение относительно деловой репутации банкиров остается за НБУ, но банковские ассоциации вправе предоставлять кандидату ходатайства о признании его деловой репутации безупречной. Данные ходатайства будут приниматься во внимание Комитетом по вопросам надзора НБУ.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ЛУЧШИЙ ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР БАНКА»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	НОМИНАНТ	БАНК	ДОЛЖНОСТЬ
1	РЕЖИС ЛЕФЕВР	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	Член правления — финансовый директор
2	ТАРАС ПРОЦЬ	ОТП БАНК	Член правления
3	ОЛЕГ СОРОКА	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	Финансовый директор
4	ДЖАКОМО ВОЛПИ	УКРСОЦБАНК	Финансовый директор, член правления
5	АННА САМАРИНА	УКРСИБАНК	Заместитель председателя правления, начальник департамента финансов

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

Претенденты в номинациях «Лучший финансовый директор» и «Лучший операционный директор» отбирались по результатам голосования представителей банков, которые приняли участие в анкетировании исследования «50 ведущих банков Украины» (в рейтинг не включались президенты и председатели правления, ошибочно внесенные в данные номинации участниками голосования). Решением экспертного совета из рейтинга также были исключены представители одного и того же банка — от такого кредитного учреждения участвовал менеджер, за которого было отдано большее количество голосов. В итоге в номинации «Лучший финансовый директор» принимали участие 13 банкиров, в номинации «Лучший операционный директор» — 10 менеджеров.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ЛУЧШИЙ ОПЕРАЦИОННЫЙ ДИРЕКТОР БАНКА»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	НОМИНАНТ	БАНК	ДОЛЖНОСТЬ
1	ЛИЛИЯ ЛАЗЕПКО	ОТП БАНК	Член правления
2	ЕЛЕНА ЛУКЬЯНЧУК	АЛЬФА-БАНК	Операционный директор
3	ТОМАШ ВИШНЕВСКИЙ	ПУМБ	Заместитель председателя правления, член правления, операционный директор
4	ЛИОНЕЛЬ ДЮМО	УКРСИБАНК	Заместитель председателя правления, главный операционный директор
5	СЕРГЕЙ АДАМЕНКО	СБЕРБАНК	Заместитель председателя правления

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

КАДРОВЫЕ ПЕРЕХОДЫ

По сравнению с предыдущими годами кадровых ротаций среди крупных и крупнейших банков в прошлом году было сравнительно немного. В июне 2015 года председателем правления Укрсоцбанка стала Тамара Савощенко, а бывший руководитель Грациано Камели продолжил карьеру в России. Тамара Савощенко сохранила свой пост и после того, как в начале 2016 года Альфа Групп завершила переговоры о покупке Укрсоцбанка у UniCredit Group. После завершения сделки стороны не исключают объединения двух банков.

Председатель правления Кредобанка Дмитрий Крепак возглавил украинское представительство международной платежной системы VISA, а обязанности председателя правления банка исполняет первый зампред Гжегож Шатковски.

После утверждения в должности предправления Укргазбанка Кирилла Шевченко в учреждении произошел целый ряд кадровых изменений. Так, первым зампредом стал Андрей Кравец, ранее занимавший высокие должности в НБУ и Минфине, а также работавший в правлении ВТБ Банка. Заместителем председателя правления стал Алексей Александров, который до этого руководил направлением private banking в УкрСиббанке, но в апреле он ушел из банка. Зампредами также были назначены Денис Чернышов, бывший советник председателя правления, и Наталия Лебедева, руководитель Киевской областной дирекции банка. В начале июля членом правления была назначена Татьяна Лебединец, но буквально через месяц она уже стала директором департамента инспектирования банков НБУ. «Писарук «схэдхантил» (бывший первый заместитель главы НБУ Александр Писарук — прим.)», — шутил Кирилл Шевченко.

Большинство безработных финансистов пока остаются не у дел. «Банковскому бизнесу сейчас не нужны сотрудники, которые реализовывали бы агрессивную стратегию развития учреждения. Нынешняя ситуация дает ограниченные возможности для развития, поэтому банкам нужны хорошие

исполнители», — отмечает топ-менеджер одного из банков. Сложно найти работу и банкирам в регионах. «Под санкции НБУ попали даже руководители региональных подразделений, хотя не совсем понятно, как они способствовали банкротству банка. Зачастую это уже немолодые финансисты, которым сложно начинать карьеру с нуля в другой сфере. Хотя они, как правило, хорошие сотрудники, выстраивавшие банковский бизнес в том или ином регионе», — добавляет собеседник.

Впрочем, уже 13 апреля 2016 года Нацбанк своим постановлением №261 разрешил новым работодателям восстанавливать безупречность репутации банкиров. Банк может подать ходатайство с указанием обстоятельств, которые позволяют не признавать репутацию менеджера «испорченной». Эта норма не будет распространяться на акционеров банков-банкротов.

КОМАНДА МОЛОДОСТИ

В прошлом году продолжился процесс формирования команды Нацбанка. Так, заместителем главы по монетарным вопросам после длительного урегулирования формальностей стал выходец из Райффайзен Банка Аваль Дмитрий Сологуб. Желающих возглавить блок операций на открытых рынках найти не удалось: в результате Олег Чурий, возглавлявший департамент открытых рынков НБУ, был повышен до уровня замглавы регулятора.

Изменения произошли и в руководстве надзорного блока: место Аллы Шульги на должности директора банковского надзора заняла Екатерина Рожкова. Во второй половине года в ФГВФЛ перешел директор юридического департамента НБУ Виктор Новиков, который «пережил» не одного председателя НБУ. «Давно хотел к себе в команду такого профессионала», — прокомментировал ротацию директор — распорядитель ФГВФЛ Константин Ворушили. Освободившуюся позицию главного нацбанковского юриста занял Олег Заморский, до этого работавший в ПУМБ.

Впрочем, вскоре «команда реформаторов» Нацбанка начала нести потери. Громкой стала отставка директора департамента регистрационных вопро-



сов и лицензирования НБУ Леонида Антоненко в сентябре 2015-го, который проработал в НБУ всего девять месяцев. По неофициальной версии, это стало следствием скандала с выводом в офшоры \$40 млн нардепом Игорем Котвицким. В начале марта 2016-го эту должность занял Александр Завадецкий, который со 2 июня 2015-го был начальником управления мониторинга связанных с банками лиц.

А в конце года Нацбанк покинул первый замглавы Александр Писарук, курировавший банковский надзор. По версии PR-службы регулятора, данная ротация была плановой: Александр Писарук изначально заключал контракт на год, но в середине 2015-го продлил его до конца 2015-го, чтобы завершить начатую очистку рынка от неплатежеспособных банков. В декабре было объявлено, что первым зампредом НБУ станет Яков Смолий, который сейчас в должности зампреда отвечает за блок наличных и безналичных платежей. Правда, пока этого не произошло. А надзорную вертикаль, как и планировалось, возглавила госпожа Рожкова, пока с приставкой и.о.

Формально кадровые ротации в руководстве регулятора сейчас заблокированы. Окончательное решение по всем назначениям и увольнениям должен принять Совет Нацбанка, полномочия которого истекли еще в сентябре 2015 года. Летом 2015 года вступили в силу новые принципы формирования Совета, количество членов которо-

го сократилось с 15 человек до девяти: по четыре члена назначают Верховная Рада и Президент, также в него входит председатель НБУ. Однако новый состав до сих пор не сформирован. Еще в ноябре парламентский комитет по вопросам финансовой политики и банковской деятельности отобрал четырех кандидатов от Верховной Рады. Ими стали бывшие высокопоставленные чиновники НБУ Вера Рычаковская и Елена Щербакова, председатель совета АУБ Станислав Аржевитин и профессор экономики Питтсбургского университета Тимофей Милованов. Экс-замглавы НБУ Вера Рычаковская вышла на пенсию в октябре 2014 года, проработав в Нацбанке 21 год. А бывший член правления НБУ Елена Щербакова уволилась по собственному желанию в декабре 2014 года, проработав в структуре порядка 20 лет. Но Президент до сих пор не определился с представителями в рамках своей квоты, поэтому даже после утверждения парламентской «четверки» Совет и дальше не будет работоспособным. Кворум для принятия решений составляет шесть голосов.

Пока верстался рейтинг, стало известно, что директор по развитию розничного бизнеса Альфа-банка Артур Атанов покинул банк. Его место займет вице-президент, руководитель управления по развитию розничных продуктов Альфа-банка Алексей Пузняк. А господин Атанов с 5 мая возглавил розничный бизнес Укрсоцбанка.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ЛУЧШИЙ РОЗНИЧНЫЙ БАНКИР»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	НОМИНАНТ	БАНК	ДОЛЖНОСТЬ
1	АНТОН ТЮТЮН	ОЩАДБАНК	Заместитель председателя правления
2	КОНСТАНТИН ЛЕЖНИН	УКРСИББАНК	Заместитель председателя правления по вопросам розничного бизнеса
3	ОЛЕГ ГОРОХОВСКИЙ	ПРИВАТБАНК	Первый заместитель председателя правления — руководитель направления «Кредитные карты и зарплатные проекты»
4	СЕБАСТИАН РУБАЙ	ПУМБ	Заместитель председателя правления, член правления — розничный бизнес
5	ГАЛИНА ЖУКОВА	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	Член правления

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ЛУЧШИЙ КОРПОРАТИВНЫЙ БАНКИР»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	НОМИНАНТ	БАНК	ДОЛЖНОСТЬ
1	ЛАРИСА БОНДАРЕВА	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	Член правления
2	ЖАН-ЛЮК ДЕГЕЛЬ	УКРСИББАНК	Заместитель председателя правления, начальник департамента корпоративного бизнеса
3	АЛЕКСЕЙ ДОБРОГАЕВ	АЛЬФА-БАНК	Директор корпоративно-инвестиционного блока, член правления
4	АЛЕКСЕЙ ВОЛЧКОВ	ПУМБ	Заместитель председателя правления, член правления — корпоративный бизнес
5	АРТУР ИЛИЯВ	ВТБ БАНК	Первый заместитель председателя правления, член правления

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

Претенденты в номинациях «Лучший розничный банкир» и «Лучший корпоративный банкир» отбирались по результатам голосования представителей банков, которые приняли участие в анкетировании исследования «50 ведущих банков Украины» (в рейтинг не включались председатели правления, ошибочно внесенные в данные номинации участниками голосования). Решением экспертного совета из рейтинга также были исключены представители одного и того же банка — от такого кредитного учреждения участвовал менеджер, за которого было отдано большее количество голосов. В итоге в номинации «Лучший розничный банкир» приняли участие 17 банкиров, в номинации «Лучший корпоративный банкир» — 13 менеджеров. При определении лучших банкиров в обеих номинациях, помимо общего количества голосов, учитывались качественные показатели возглавляемого менеджером направления: динамика депозитного и кредитного портфелей физических или юридических лиц (в зависимости от специфики деятельности). Эти критерии оказывались решающими в случае равного количества голосов.

INTERCONTINENTAL KYIV. КЛАСИЧНИЙ СТИЛЬ ТА НЕПЕРЕВЕРШЕНІ ВРАЖЕННЯ.



Проведення заходів, відпочинок, чи бізнес-подорожі – наш персонал зробить для вас все необхідне. Вишукані апартаменти, просторі номери, зали та ресторани, що поєднують класичну елегантність та неперевершену функціональність – все це створено для відчуття комфорту та затишку.

В InterContinental Kyiv ми завжди допомагаємо нашим гостям дізнатися більше про місто, ділимося своїми знаннями та досвідом, завжди даючи їм більше, ніж вони очікують.

For more information or to make a reservation
please call +38 044 219 19 19
hotel.kiev@ihg.com
intercontinental.com/kyiv



INTERCONTINENTAL®
KYIV

In over 170 locations across the globe including LONDON · NEW YORK · PARIS

Вклад в будущее

«Массовое возобновление кредитования является ключевым фактором в росте потребления товаров длительного пользования и в целом стимулирует экономику»

СЧИТАЕТ АРТУР АТАНОВ, ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА АЛЬФА-БАНКА



АРТУР АТАНОВ

Родился 11 мая 1981 года в Омске (РФ). В 2004 году окончил факультет международного бизнеса Омского государственного университета по специальности «Маркетинг». В том же году начал работать в российском офисе американского Ситибанка в управлении по взысканию задолженности (collection). В 2008–2009 годах возглавлял департамент взыскания Банка Ренессанс Капитал (Украина). К команде Альфа-банка присоединился в 2009 году. С 2009-го по 2013 год был директором по взысканию кредитов. В 2014-м назначен директором по продажам и дистрибуции розничного бизнеса, а с 1 сентября 2014 года возглавил розничный бизнес Альфа-банка.

для которых наш банк будет основным. Важной составляющей бизнеса остается и кредитование. До конца 2016 года мы планируем удвоить долю новых кредитов в портфеле.

— Ваши коллеги очень осторожно относятся к розничному кредитованию, считая его довольно рисковым направлением. Как вы будете минимизировать риски?

— Многие банки действительно ведут себя очень осторожно и не кредитуют из-за политических и экономических рисков. Но розничное кредитование — это умение управлять риском, а не убежать от него. У нас есть хорошая экспертиза: мы вместе с рынком прошли испытания кризисами и получили хороший опыт управления кредитным портфелем, у нас сформирована команда опытных «кредитчиков». Не нужно забывать и о влиянии розничного кредитования на развитие экономики. Массовое возобновление кредитования является ключевым фактором в росте потребления товаров длительного

пользования и в целом стимулирует экономику. В этом мы видим некую миссию, которая нас мотивирует.

— Какие направления розничного бизнеса будете развивать?

— Наши приоритеты в ближайшее время — развитие транзакционных услуг, наращивание остатков на картах и создание экосистемы, побуждающей клиентов пользоваться нашими услугами регулярно. Мы уже предприняли ряд нововведений, которые делают наши услуги проще и комфортнее для клиентов, а также позволяют экономить им самое драгоценное сегодня — время. Это, например, упрощение продуктовой линейки дебетных и кредитных карт до нескольких предложений, в которых клиент может легко сориентироваться. Только за последние полгода благодаря таким решениям мы привлекли 75 тыс. новых клиентов. Кроме того, в апреле правление банка приняло решение об увеличении инвестиций в развитие розничных технологий уже в текущем году на 118 млн грн.

— На что будут направлены эти средства?

— Это будут адресные расходы по трем направлениям: развитие точных технологий и CRM-системы, а также создание новой платформы вторичных продаж (кросс-сейл). Кросс-сейл — один из ключевых компонентов нашей стратегии. Он дает возможность в режиме онлайн предлагать правильные продукты в правильное время. Например, если клиент совершает покупку по карте на 10 тыс. грн в строительном магазине, то система автоматически предложит ему кредит наличными на ремонт.

— Есть мнение, что развитие интернет-банкинга делает ненужными офлайн-офисы. Вы продолжите развивать вашу филиальную сеть?

— У нас всегда была наименьшая сеть среди десяти крупнейших банков. Если у топ-10 было в среднем по 650 отделений, то у нас — всего 100. Мы считаем нашу сеть отделений эффективной: в среднем на одно отделение приходится 9 тыс. клиентов. И мы продолжаем повышать эффективность наших отделений. В этом году мы завершили пилотный проект в двух отделениях в Киеве по реализации сегментного обслуживания клиентов, чем смогли в три раза сократить время ожидания специалиста и в два раза увеличить скорость обслуживания клиентов. Планируем данный опыт перенести на всю сеть отделений до конца 2017 года. Также возможная сделка с группой Unicredit позволит

за счет объединения отделений увеличить присутствие по всей стране и предоставить нашим клиентам хороший сервис в удобном месте в удобное время. Что касается «ухода» банков в интернет, в Украине это не перспектива ближайших трех лет. Банки скорее будут искать возможность реформировать существующие сети отделений в более эффективные точки коммуникации с клиентами.

— Какие это будут точки коммуникации?

— Ключевым приоритетом в развитии розничного бизнеса будет интернет-банкинг: без технологичного интернет-банкинга невозможно представить успешный розничный бизнес. За два года количество клиентов, размещающих депозиты онлайн, увеличилось с 18% до 35%. Мы ожидаем рост до 50% до конца 2016 года. Мы уже запустили удобный для клиентов продукт — депозит с точной датой. К примеру, можно разместить депозит на 273 дня или открыть три-четыре вклада в разное время, но с датой завершения 5 ноября. Это удобно, когда вы копите деньги на крупную покупку либо хотите объединить депозиты в один и разместить снова.

— Вы запустили в рознице премиальные карточные пакеты Ultra и Platinum Black, по которым обещаете клиентам бесплатное обслуживание, чтобы удерживать вкладчиков?

— Это действительно положительно повлияло на депозитную базу, но изначально наша цель была несколько другой: мы хотели сделать наш банк для клиентов «банком на каждый день», чтобы они доставали карту Альфа-банка первой из кошелька и считали ее основным инструментом оплаты. Для этого у нас должны быть простые и понятные продукты, поэтому еще в конце 2013 года мы сделали редизайн пакетов услуг и сократили их количество с 19 до трех. Изначально мы предложили клиентам в кредитном сегменте «входящую» премиальную кредитную карту. Проект оказался довольно успешным, и мы приняли решение перенести этот опыт на дебетные карты. Самый простой пакет Comfort предлагается на золотой карте, Ultra и Platinum Black — на платиновых. В них включена защита от мошенничества — то, что беспокоит многих клиентов. Теперь они могут не переживать, что деньги украдут с карты. Ведь даже в самом простом пакете Comfort защита от кражи составляет 5 тыс. грн при средней сумме кражи в Украине на уровне 2–2,5 тыс. грн. Наши клиенты, имеющие такие карты, могут спать спокойно.

— Прошедший год был сложным для банковского сектора. Повлияла ли сложившаяся экономическая ситуация на розничный бизнес Альфа-банка?

— 2015 год прошел под знаком все еще падающей экономики, высоких темпов инфляции и сокращения реальных доходов населения. Только во втором полугодии наметилась тенденция к стабилизации и появились первые признаки восстановления экономики. Несмотря на то что уход с рынка ряда крупных банков сказался на доверии украинцев к банковской системе в целом, стабильные кредитные учреждения, которые выполняют требования регулятора, в том числе по докапитализации, получили возможности для увеличения бизнеса. В 2015 году в розничном сегменте нам удалось привлечь большое количество клиентов, которые выбрали Альфа-банк в качестве основного обслуживающего банка. Положительный эффект от оздоровления системы мы увидим уже в этом году.

— А в каких сегментах — кредитном, депозитном или транзакционном — вы почувствовали ослабление конкуренции из-за уменьшения активности банков и количества игроков?

— Снижение конкуренции наблюдается по всем направлениям. Наиболее заметно это в кредитном сегменте — предложение займов существенно снизилось. В депозитном секторе надежных банков осталось тоже немного. Клиенты идут либо в западные банки, либо в госбанки, либо в крупные банки с частным капиталом. В транзакционном бизнесе стало физически меньше участников, поэтому клиенты вынуждены мигрировать, что помогает нам органически расти.

— В прошлом году вы утвердили стратегию развития банка, возможно, вы уже видите необходимость внесения в нее изменений или корректив?

— Недавно мы как раз актуализировали нашу стратегию: розничный бизнес будет развиваться более быстрыми темпами, чем планировалось ранее. Основной акцент планируем сделать на росте доли безрисковых доходов. Также мы ожидаем трехкратного увеличения количества клиентов,

Избирательный подход

«Стратегия развития и коммерческие усилия будут направлены на привлечение клиентов affluent и mass-affluent»

ГОВОРIT ГАЛИНА ЖУКОВА, ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНКА

— Нацбанк утверждает, что очистка банковского рынка уже завершена. Как изменился розничный рынок по сравнению с докризисным периодом?

— Произошли качественные изменения. Ушли те банки, которые не смогли управлять своим бизнесом, привлекали депозиты по завышенным ставкам и кредитовали ненадежных заемщиков. Клиенты вынуждены были искать другие банки-партнеры. Надеюсь, что сейчас клиенты будут делать выбор в пользу более надежных кредитных учреждений, а не тех, кто предложит более высокую ставку по депозиту. В прошлом году нам удалось увеличить количество розничных клиентов, но я думаю, что это произошло не из-за банкротства более чем 60 банков: мы никогда не привлекали клиентов высокой доходностью. Вкладчики, которые ищут, где можно разместить вклад под 30%, — не наши клиенты. Наше предложение, помимо дохода, включает стабильность, надежность и качество обслуживания высокого уровня. Клиенты, которых мы привлекаем, готовы за это платить.

— Ваши акционеры — одни из немногих, кто не заявлял о своем уходе из Украины. В прошлом году что-то изменилось в отношении украинской «дочки»?

— Недавно группа презентовала свою стратегию развития до 2020 года. В отношении банка в Украине стратегия развития будет направлена на клиентов affluent, главным образом за счет расширения сотрудничества с международными компаниями и агросектором (например, через зарплатные проекты) и благодаря синергии с бизнесами группы. Конечно же, в нашем банке произойдут кое-какие изменения: в своей работе мы будем делать акцент на обслуживании обеспеченных клиентов и клиентов с доходами выше среднего (affluent и mass-affluent), а также уделять особое внимание вопросам диджитализации и оптимизации.

— Почему выбор пал именно на эту категорию украинцев?

— Клиенты с достатком выше среднего интересуются теми продуктами, которые предлагает банк, и готовы их покупать. Мы проанализировали клиентскую базу и пришли к выводу, который нас не удивил: работа с массовой розницей менее прибыльна. Но важно отметить, что мы остаемся универсальным банком, обслуживая все сегменты клиентов. Если им интересны наши продукты и услуги, мы с удовольствием будем и далее предоставлять им обслуживание. Но стратегия развития и коммерческие усилия будут направлены на привлечение клиентов affluent и mass-affluent.



ГАЛИНА ЖУКОВА

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

— В чем это будет выражаться?

— В новых продуктах, в расположении сети, в профайлах наших менеджеров. Мы будем еще больше инвестировать в наш персонал, проводить еще больше обучающих тренингов и семинаров.

— Раньше в Креди Агриколь подразделение по работе с состоятельными клиентами не было выделено в отдельный бизнес. Что изменится в рамках новой стратегии?

— Категории VIP-клиентов будет уделяться особое внимание. Мы уже сформировали отдельный департамент по управлению этим бизнесом. Пока у нас, как и раньше, лишь один специализированный офис в Киеве, но в штате уже порядка 30 VIP-менеджеров, которые обслуживают состоятельных клиентов в наших отделениях. При этом нужно признать, что классического private banking в Украине нет. У нас есть качественный VIP-банкинг, где клиентам уделяется гораздо больше времени и внимания. Если мы говорим об украинском рынке этого сегмента в целом, то законодательные ограничения не позволяют рынку разрабатывать какие-то уникальные продукты, а депозитные

ставки в VIP-сегменте настолько высокие, что клиенту найти на финансовом рынке услугу, которая бы приносила больше прибыли, сложно. По сути, все предложения для состоятельных клиентов касаются карт высокого статуса, которые продаются в пакете с целым рядом финансовых услуг и нефинансовых сервисов. Клиентам важно, что у них есть индивидуальный менеджер, и они могут рассчитывать на особое отношение.

— Уже не первый год банкиры говорят о том, что нужно наращивать долю комиссионных доходов, и в прошлом году многие участники рынка отказывались от бесплатных услуг: повышали действующие комиссии или вводили новые. Насколько выросли комиссии в вашем банке?

— В прошлом году мы несущественно повысили стоимость некоторых услуг: равнялись на конкурентов. Но в целом мы «в рынке»: наши услуги не самые дорогие, но и не самые дешевые. На самом деле я не сторонник бесплатных услуг. Мы же не покупаем в супермаркетах продукты бесплатно. В европейской банковской системе бесплатных услуг нет. Есть определенные бонусные услуги, но их нужно заслужить. Например, чтобы обеспечить клиенту снятие наличных, банку нужно как минимум проинкассировать банкноты и загрузить в него бумагу. Эта процедура не бесплатная, поэтому если снятие наличных осуществляется без оплаты, значит, банк зарабатывает на чем-то другом. В целом по итогам прошлого года в нашем банке доля комиссионных поступлений в общих доходах розничного бизнеса увеличилась. Но в этом году мы ожидаем на рынке дальнейшего роста стоимости услуг. Рынок Украины таков, что розничный бизнес приносит немного прибыли, при этом он крайне затратный: нужно содержать отделения, банкоматы, кассы. Чтобы уйти от этого, мы значительно усовершенствовали наш интернет-банкинг. Новую версию мы запустили в сентябре прошлого года, и сейчас у нас уже 70 тыс. клиентов. Digital — одно из ключевых направлений в развитии банка.

— Что еще предпринимает ваш банк для увеличения комиссионных доходов, кроме повышения тарифов?

— В прошлом году запустили bancassurance: продаем клиентам страховки наших партнеров. Это могут быть страховые услуги, не привязанные к банковским продуктам, такие как страхование недвижимости или страхование от несчастного случая. Например, в некоторые премиальные пакеты услуг уже включены страховые выезжающих за рубеж и страхования от мошенничества (антифрод). А в классических пакетах услуг этого нет.

Но клиент может заказать эти услуги отдельно прямо в отделении банка.

— Полисы каких страховых компаний можно приобрести в ваших отделениях?

— Мы крайне осторожно подходим к выбору партнеров. Это забота не только о клиенте, но и о нашей репутации. Мы сотрудничаем только с компаниями с иностранным капиталом, и если говорить о страховках, не привязанных к кредитам в виде страхования залога и т.д., на данный момент это страховые полисы таких компаний, как «АХА Страхование», «Уника», «PZU Украина», «Метлайф».

— В прошлом году ваш банк был одним из немногих, кто продолжил работу на рынке автокредитования. Как вы считаете, когда стоит ожидать восстановления активности в этом сегменте?

— Рынок автокредитования в последние годы сузился до минимума и меньше быть уже не может. Большая часть выданных кредитов пришлось всего на два банка. Надеюсь, что уже в этом году мы увидим повышенный интерес к работе в этом направлении. Мы продолжаем и активизируем деятельность с компаниями, которые являются нашими партнерами как в Украине, так и в рамках группы. Для клиентов у нас есть специальная кредитная карта Drive Card, которая позволяет накапливать бонусы и выбирать на них в подарок товары для авто: шины, диски, аксессуары, топливо. Кстати, эта карта пользуется особой популярностью.

— Помимо автокредитования планируете ли развивать другие виды кредитования?

— Безусловно. В первую очередь — кредитные карты. Этот кредитный продукт сложнее, чем потребкредит или кредит наличными. Но состоятельные клиенты хорошо считают свои деньги, а кредитная карта как раз позволяет экономить. Если нужны деньги — беришь с карты именно столько, сколько тебе необходимо, и платишь проценты только за эту сумму. А если сумеешь уложиться в грейс-период, то вообще можешь пользоваться деньгами фактически бесплатно. Мы продолжим работу в сегменте кэш-кредитования. У нас есть индустриальное решение, которое дает очень правильный статистический скоринг. Недавно начали тестировать рынок потребительского кредитования, но пока действуем очень осторожно. Выдаем целевые кредиты на покупку товаров и услуг наших партнеров: мебель, абонементы в спортклубы, пластиковые окна, автомобильные шины. Как правило, это региональные программы. Средняя сумма таких займов — 6–10 тыс. грн.



Просто не дать ему уйти

В течение прошлого года вкладчики преимущественно снимали деньги с депозитных счетов. Переломить тенденцию могли изменения в Гражданском кодексе, позволившие банкам привлекать вклады без возможности досрочного снятия. По ним кредитные учреждения предлагали повышенные процентные ставки. В определенной степени это принесло результат: с октября прошлого года в банковской системе фиксировался приток средств на депозитные счета. Однако за первые три месяца 2016 года общий объем гривневых и валютных вкладов физических лиц уменьшился на 5 млрд грн и \$ 40 млн

ЕЛЕНА ГУБАРЬ

НИСПАДАЮЩАЯ ЛИНИЯ

Прошлый год начался с оттока средств населения из банков: эта тенденция появилась на рынке еще в 2014-м. Объем вкладов физических лиц в гривне резко сократился в первом квартале прошлого года, в апреле и июне наблюдался незначительный приток средств, но уже в июле снова банки фиксировали отрицательную динамику по счетам. Минимальный объем гривневого депозитного портфеля розничных клиентов — 177 млрд грн — был зафиксирован по итогам сентября. После этого доверие к банковской системе постепенно стало восстанавливаться: к концу года портфель вырос до 198,8 млрд грн. В результате, по данным Нацбанка, объем гривневых депозитов населения по итогам 2015-го сократился всего на 1%, или на 2 млрд грн.

В то же время объем валютных вкладов населения стабильно снижался в течение всего 2015 года: за это время банки потеряли \$5 млрд. «Клиенты забирали средства из-за страха, что банк не вернет депозит. Также отток происходил вследствие обесценивания вкладов в гривне из-за девальвации и ограничений на снятие депозитов в валюте», — вспоминает директор по пассивным операциям физических лиц Фидобанка Елена Дорошенко.

В структуре депозитного портфеля по-прежнему преобладают гривневые вклады — на них приходится 48,4% всех сбережений. На втором месте — вклады в долларах (43,2%), на третьем — в евро (8%). Сбережения в других валютах составляли лишь 0,4% средств.

После того как во второй половине года ситуация на финансовом рынке стабилизировалась, банки постепенно начали снижать ставки по всем видам депозитных продуктов. «Этот тренд длится с осени прошлого года. За последние месяцы стоимость вкладов снизилась на 2-3 п.п.», — отмечает заместитель председателя правления Банка Кредит Днепр Андрей Мойсенко.

БОРЬБА ЗА КЛИЕНТОВ

Банкиры использовали различные методы для того, чтобы удержать вкладчиков. Ключевым фактором стала способность вовремя рассчитываться по депозитам, так как любое сообщение о том, что банк задерживает платежи, могло «положить» его буквально за несколько дней. «Немаловажной яв-

ляется и ценовая конкуренция — внедрение специальных предложений по фокусным видам депозитов с более привлекательной доходностью. Также среди инструментов удержания и привлечения клиентов — развитие дистанционных каналов обслуживания и расширение территории присутствия банка», — считает директор департамента по продуктам розничного бизнеса ПУМБ Ярослав Сковрон.

Следует отметить, что до сих пор не обанкротился ни один банк с западным капиталом, поэтому «дочкам» европейских финансовых групп было легче удерживать клиентов. «Среди европейских банков мы всегда предлагали нашим клиентам вполне конкурентные ставки», — рассказывает директор департамента продуктов розничного бизнеса и транзакционного банкинга

Универсал Банка Андрей Звизло. — Репутационный фактор совместно с выгодными условиями привели к тому, что уровень переоформления вкладов в нашем банке составил порядка 85–90%».

В Ощадбанке дополнительным преимуществом, влияющим на выбор клиентов, считают наличие государственной гарантии. «Сегодня процентная ставка не играет решающей роли при выборе банка. Вкладчики ориентируются на такие критерии, как надежность и стабильность. Госгарантия на вклады является привлекательным условием для вкладчиков, которые обращают внимание прежде всего на надежность банка», — объясняет директор департамента розничного бизнеса Ощадбанка Валерия Малахова.

Новым каналом привлечения средств клиентов в прошлом году стало сотрудничество кредитных учреждений с Фондом гарантирования вкладов физических лиц (ФГВФЛ) — банки-агенты предлагали вкладчикам банков-банкротов перерасместить всю сумму депозита или его часть в своих кредитных учреждениях. С начала 2014 года обанкротилось уже более 70 банков, поэтому банки — агенты ФГВФЛ не остались без работы. «Мы проводили работу с вкладчиками при выплате компенсаций: в 2015 году унифицировали линейку срочных и сберегательных вкладов, предложив продукты, направленные на удовлетворение существующего спроса», — рассказывает директор департамента розничного банкинга Укргазбанка Ольга Щербина. Во время возврата вкладов банкам-агентам удавалось переоформлять у себя до 30–40% средств. «По результатам 2015 года более 30% выплаченных средств Фонда переоформлены клиентами на депозитные продукты нашего банка», — подсчитал Ярослав Сковрон.

Использовали банки и проверенные методы удержания клиентов. «Довольно важную роль играют сервисы, которые банк может предложить клиенту при обслуживании депозитов: возможность получения средств без посещения отделения, выплаты процентов на карту, открытия и обслуживания депозитов онлайн», — перечисляет член правления ОТП Банка Владимир Мудрый. «У нас пользуется популярностью услуга открытия депозита без посещения отделения банка. При открытии депозитов дистанционно банк предлагает повышенную процентную ставку», — отмечает начальник отдела депозитов и сбережений Укрсоцбанка Ирина Стрепетова.

Также для удержания клиентов в ход по-прежнему шли акции и программы лояльности. «Как правило, банки направляют свои усилия на проведение акций, предлагая повышенную ставку, либо вводят программы лояльности для постоянных вкладчиков. Например, при пролонгации вклада предлагается бонус к основной процентной ставке, аналогичный бонус некоторые банки добавляют за увеличение суммы вклада», — говорит Ольга Щербина.

НЕ ПО ПЕРВОМУ ТРЕБОВАНИЮ

Важным событием прошлого года на депозитном рынке стало введение

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «КЛАССИЧЕСКИЙ ДЕПОЗИТ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	СРЕДНЕГОДОВАЯ СТАВКА РАЗМЕЩЕНИЯ ДЕПОЗИТА	КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ БАНКА, В КОТОРЫХ МОЖНО СНЯТЬ ВКЛАД, ОТКРЫТЫЙ В ДРУГОМ ОТДЕЛЕНИИ	ДОЛЯ РЫНКА ПО ГРИВНЕВЫМ ВКЛАДАМ НАСЕЛЕНИЯ, %
1	АЛЬФА-БАНК	23,40%	100	2,87%
2	ПУМБ	23,00%	156	2,75%
3	АКЦЕНТ-БАНК	22,60%	186	0,67%
4	УКРГАЗБАНК	21,20%	165	2,43%
5	БАНК МИХАЙЛОВСКИЙ	21,80%	81	0,53%
6	ИДЕЯ БАНК	22,90%	0	0,82%
7	ВТБ БАНК	22,90%	0	0,96%
8	ФИДОБАНК	23,10%	56	0,58%
9	ОЩАДБАНК	17,90%	0	16,43%
10	ПРАВЭКС-БАНК	23,10%	0	0,03%

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

Под классическим депозитом подразумевается стандартный (неакционный) вклад физлица на 20 тыс. грн на срок до трех месяцев без права пополнения с выплатой процентов в конце срока. На местоположение банков в рейтинге влияли следующие показатели: среднегодовая процентная ставка; размер и порядок расчета комиссии за досрочное снятие средств; количество отделений банка, в которых можно снять вклад, открытый в другом отделении; абсолютная и относительная динамика гривневого депозитного портфеля физлиц в банке за 2015 год; значение норматива НЗ (соотношение размера регулятивного капитала и общих активов банка; должно быть не менее 9%), а также разница между среднегодовой процентной ставкой и среднегодовым значением UIRD (украинский индекс ставок по вкладам физлиц, рассчитываемый НБУ на основе данных,

предоставляемых 20 крупнейшими банками по объему депозитного портфеля населения; в 2015 году среднегодовое значение UIRD по трехмесячным вкладам составило 19,68%). Практически все банки, вошедшие в топ-10, за исключением государственного Ощадбанка, привлекали срочные депозиты по ставкам выше среднерыночных. Появление в этом рейтинге Акцент-банка удивило экспертный совет. Однако его достаточно квалифицированные продукты разрабатывались бывшими менеджерами ПриватБанка. Сейчас Акцент-банк принадлежит бизнесмену Григорию и Игорю Суркисам. Сам же ПриватБанк, который занимает наибольшую долю на рынке розничных вкладов, в рейтинг не попал: все депозиты в его продуктовой линейке предусматривают возможность пополнения. Это противоречит требованиям к исследуемому продукту.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ ВКЛАД»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	СРЕДНЕГОДОВАЯ СТАВКА РАЗМЕЩЕНИЯ ДЕПОЗИТА	КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ, ГДЕ МОЖНО ОТКРЫТЬ ВКЛАД	КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ БАНКА, В КОТОРЫХ МОЖНО СНЯТЬ ВКЛАД, ОТКРЫТЫЙ В ДРУГОМ ОТДЕЛЕНИИ
1	УКРГАЗБАНК	18,00%	179	179
2	БАНК МИХАЙЛОВСКИЙ	20,00%	81	81
3	АЛЬФА-БАНК	17,20%	105	100
4	ИДЕЯ БАНК	17,60%	76	0
5	ФИДОБАНК	15,00%	56 отделений банка + 1100 отделений Укрпочты	56
6	ВТБ БАНК	14,00%	55	55
7	ПУМБ	15,70%	156	156
8	ПРИВАТБАНК	9,70%	2588	2588
9	СБЕРБАНК	13,80%	171	154
10	ПРОКРЕДИТ БАНК	15,00%	28	28

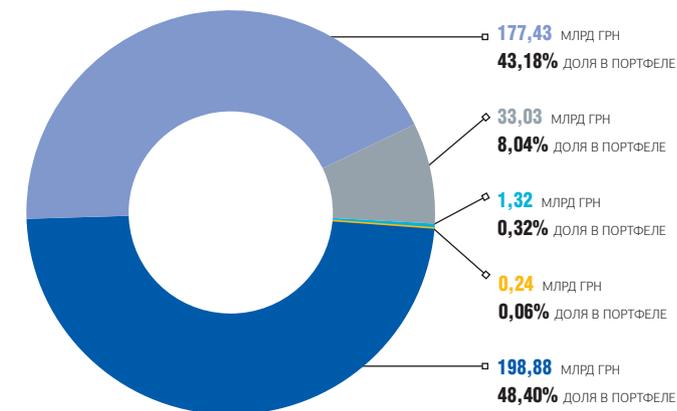
ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

Под сберегательным депозитом для целей исследования подразумевается стандартный (неакционный) вклад физлица на текущий счет в сумме 20 тыс. грн. Такой вклад является бессрочным с повышенным процентом на остаток и «привязан» к пластиковой карте. При расчете данного рейтинга учитывались следующие показатели: среднегодовая процентная ставка; размер неснижаемого остатка; наличие возможности вносить и снимать средства посредством платежной карты; возможность автоматического перечисления процентов на платежную карту; количество отделений банка, в которых можно закрыть вклад, открытый в другом отделении; абсолютная и относительная динамика гривневого депозитного портфеля физлиц в банке за 2015 год; норматив НЗ (соотношение размера регулятивного капитала и общих активов

банка; должно быть не менее 9%), разница между среднегодовой процентной ставкой и среднегодовым значением UIRD (украинский индекс ставок по вкладам физлиц, рассчитываемый НБУ на основе данных, предоставляемых 20 крупнейшими банками по объему депозитного портфеля физлиц; в 2015 году среднегодовое значение индекса UIRD по вкладу на 12 месяцев составило 21,22%). Государственный Ощадбанк в ТОП-10 не попал: он предлагал клиентам одну из самых низких ставок на рынке по исследуемому продукту. Из 10 учреждений лишь Альфа-банк и Прокредит Банк фиксировали неснижаемый остаток на счету клиента. В прошлом году уже больше половины исследуемых банков позволяли клиентам вносить и снимать средства с помощью платежной карты.

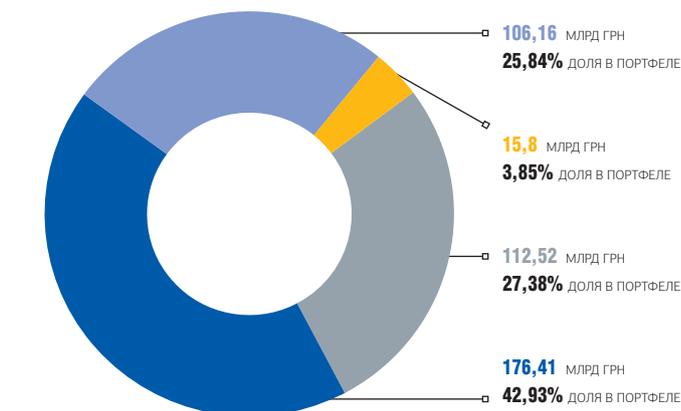
Структура депозитного портфеля населения по видам валют

ИСТОЧНИК: НБУ (ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 ЯНВАРЯ 2016 ГОДА)



Структура депозитного портфеля населения по срокам

ИСТОЧНИК: НБУ (ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 ЯНВАРЯ 2016 ГОДА)



Гривна Доллар Евро Российский рубль Другие валюты

До востребования До 1 года От 1 года до 2 лет Более 2 лет



срочных депозитов. Эта идея обсуждалась участниками рынка несколько лет, но внести изменения в Гражданский кодекс не удавалось. Поэтому банки должны были возвращать депозиты розничным клиентам по первому требованию, а любое условие договора об отказе в возврате денег считалось ничтожным. По сути, ранее все депозиты были депозитами до востребования, а срок их размещения зависел лишь от желания вкладчика. Но с июня 2015 года парламент наконец-то изменил правила игры: теперь безусловному возврату по первому требованию подлежат только вклады до востребования. Деньги по срочным депозитам банки выплачивают вместе с процентами после истечения полного срока, на который они были размещены. Досрочный возврат возможен, только если такое условие есть в договоре.

Банкиры не скрывают, что опасались недоверия клиентов к новым депозитным продуктам, поэтому постарались повысить их привлекательность. «Первой реакцией рынка на изменение правил было установление повышенных ставок на срочные вклады. Банки опасались перетока средств с депозитов на текущие счета, но эти опасения не оправдались. Рынок был готов к нововведению. Поскольку по

таким вкладам можно получить наибольшую доходность, более 50% вкладчиков выбирают сейчас именно срочные вклады», — отмечает начальник управления пассивных, комиссионных и сервисных продуктов ВТБ Банка Марина Кшинина.

Средний срок размещения депозитов составляет три-четыре месяца. «Сегодня граждане отдают предпочтение краткосрочным депозитам — на срок до трех и до шести месяцев в гривне», — говорит заместитель председателя правления по вопросам розничного бизнеса УкрСиббанка Константин Лежнин.

Но банкиры уверяют, что клиенты готовы размещать свои сбережения и на длительные сроки без возможности досрочного снятия. Ключевую роль в популяризации срочных вкладов играет более высокая ставка. «Наш опыт говорит о том, что клиенты готовы размещать свои средства без возможности досрочного расторжения, если они получат при этом более выгодные условия», — объясняет председатель правления Коммерческого индустриального банка Вадим Березовик. Такие вклады приносили доходность на 2-3 п.п. выше.

Кроме того, по словам Константина Лежнина, на длительные сроки украинцы готовы размещать валюту. Такое

Поквартальная динамика стоимости депозитов в исследуемых банках, %

источник: исследование «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»



поведение объясняется тем, что, согласно действующим ограничениям на валютном рынке, вкладчик не может снять всю сумму по окончании срока действия договора. В 2015 году дневной лимит на снятие валюты составлял сумму, эквивалентную 15 тыс. грн, потом он был повышен до 20 тыс. грн. В марте 2016-го Нацбанк еще больше ослабил ограничения: теперь в день с валютного счета можно снять сумму, эквивалентную 50 тыс. грн.

ПРОЦЕНТНАЯ КАПИТАЛИЗАЦИЯ

Помимо срочных депозитов банкиры запускали новые продукты, которые позволили бы привлечь средства населения. «Мы разработали депозит с увеличивающейся ставкой. Его основным преимуществом является то, что по трехмесячному вкладу с ежемесячной выплатой процентов ставка каждый месяц повышается. Если же в какой-то момент клиенту понадобятся средства, то он может досрочно их снять, не теряя при этом процентов, полученных ранее», — рассказывает Владимир Мудрый.

Валютные ограничения Нацбанка способствовали популяризации валютных депозитных сертификатов, на которые запреты не распространяются. «Наш банк в 2015 году запустил новый продукт — именные сберегательные сертификаты. Главное их преимущество заключается в том, что вкладчик может снять всю сумму сбережений и процентов без каких-либо ограничений», — отмечает Ирина Стрепетова.

Также, как отмечает Константин Лежнин, у клиентов существенно вырос спрос на карточные счета с функ-

цией сберегательного счета: с начислением процентов и возможностью свободного снятия средств.

БАЗОВОЕ СНИЖЕНИЕ

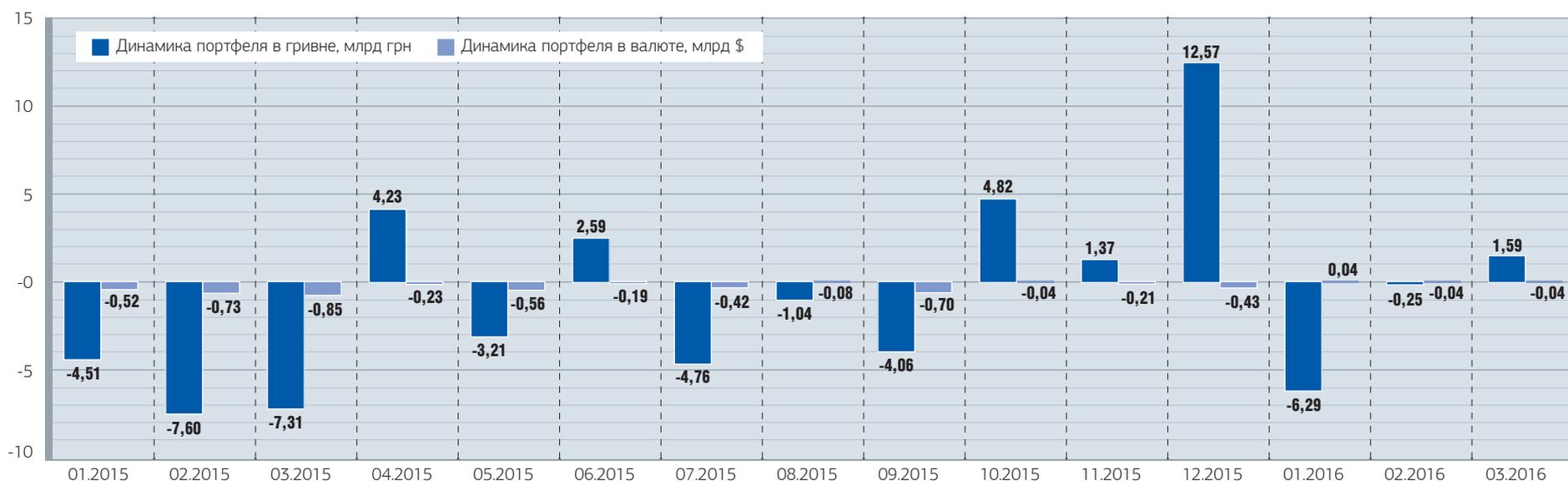
Стабилизации ситуации на банковском рынке должно способствовать снятие ограничений со стороны регулятора. С 5 марта Нацбанк уже увеличил лимиты на выдачу депозитов с гривневых счетов с 300 тыс. грн до 500 тыс. грн в день, а с валютных счетов, как уже сказано выше, — с 20 тыс. до 50 тыс. грн в эквиваленте. Но до полной их отмены еще далеко.

Банкиры отмечают, что именно сложность доступа к деньгам мешает привлекать средства: клиенты готовы размещать вклады в валюте, но банки не имеют возможности моментально вернуть средства.

Участники рынка ожидают, что стабилизация экономики будет способствовать притоку депозитов, а вместе с тем и снижению доходности по ним. Правда, при условии, что не будет значительных курсовых колебаний. «Во второй половине прошлого года на рынке наблюдалось общее снижение стоимости ресурсной базы. Уверен: подобная тенденция сохранится и в течение 2016 года. При этом общее снижение ставок может составить от 2 п.п. до 5 п.п.», — прогнозирует Вадим Березовик. «В первом квартале этого года уже наблюдалось постепенное снижение ставок. При условии дальнейшей стабилизации ситуации в стране ставки могут понизиться на 1-1,5 п.п. При оптимистичном же сценарии ставки могут снизиться на 2-3 п.п. во всех валютах», — полагает Марина Кшинина.

Помесячная динамика объемов депозитных портфелей физлиц с начала 2015 года

источник: НБУ





ФИНСКИЕ ДЕРЕВЯННЫЕ ДОМА ИЗ КЛЕЕНОГО БРУСА



ЛЕСТНИЦЫ | КАБИНЕТЫ | ДВЕРИ | ОКНА

- От индивидуального проекта до сдачи "под ключ"
- Идеально для здоровья – 100% экологичный материал
- Бессрочная, безусловная гарантия
- Срок строительства – 3-5 месяцев
- Низкое энергопотребление
- Ведущие мировые производители



www.attika-style.com

г. Киев, ул. Никольско-Слободская, 4В
(044) 240 11 01



На дне

Сжатие — таким словом можно охарактеризовать ситуацию на рынке розничного кредитования в прошлом году. Банкротство Дельта Банка и сложная экономическая ситуация привели к сокращению кредитного портфеля физлиц почти на треть. И хотя банкам по-прежнему интересны высокодоходные сегменты беззалоговых займов и автокредитование, существенного послабления условий финансирования не предполагается

ВЯЧЕСЛАВ САДОВНИЧИЙ

Розничное кредитование не стало для банковской системы спасительным кругом — этот рынок в минувшем году продолжил сжиматься. Портфель гривневых кредитов физлиц сократился на 27%, или почти на 30 млрд грн — до 77,6 млрд грн. Главная причина такого явления — продолжившийся «банкопад», который начался еще в 2014-м. Только у обанкротившегося Дельта Банка гривневых розничных кредитов было почти на 16 млрд грн. Но из-за стагнации рынка кредитные портфели сокращались и у платежеспособных учреждений. Например, портфель розничных кредитов ПриватБанка уменьшился на 715 млн грн (-3,4%).

Снижение объемов происходило во всех сегментах. На рынке кредитных карт наблюдалось даже ускорение темпов сокращения. Если в 2014 году активных «кредиток», по которым была совершена минимум одна операция в квартал, стало мень-

ше на 1,24 млн шт., то в минувшем году рынок потерял еще 1,51 млн карт. Сейчас активных кредитных карт — всего 6,04 млн шт. Это минимальный уровень с 2011 года. Украинцы чаще выбрасывают из кошельков кредитные карты (в 68% случаев), чем дебетовые.

Уход с рынка одних игроков позволил другим укрепить свои позиции. «За 2015 год подписано более 170 тыс. договоров на обслуживание карт, 65% из них — кредитные», — подсчитал председатель правления Банка Михайловский Игорь Дорошенко. По его словам, увеличить количество «кредиток» можно за счет кредитования не только в офисах банка, но и в торговых сетях. Банк Михайловский, к примеру, работает с «Эльдорадо» и «Фокстротом».

По данным исследования «50 ведущих банков Украины», количество игроков в сегменте кредитных карт в 2015 году сократилось с 24 до 22.

Учреждения «делили» долю ушедшего Дельта Банка, хотя в целом активность крупных игроков была низкой. Дорогое фондирование удерживало высокими ставки по кредитным картам — в среднем они выросли с 41% до 54% годовых. А вот максимальный размер кредитов не изменился — от 20 тыс. грн до 300 тыс. грн.

Грейс-период, длительность которого раньше составляла 25–62 дней, сейчас уже 30–62 дня. В отдельных случаях речь может идти о больших сроках до 90–100 дней. «Для банка использование клиентом карты в банкомате более выгодно, так как заемщик сразу платит комиссию и проценты, — говорит господин Дорошенко. — Но льготный период стимулирует расчеты картой в торговой сети, а такие клиенты остаются с банком дольше, чем те, кто снимает кредитные средства в банкоматах».

Не более десяти банков соглашались выдавать кредитные карты без

справки о доходах, остальные же — только на основании информации об официальных заработках. Чтобы привлечь клиента, учреждения «скрещивают» кредитные карты с кобрендинговыми проектами, обещая скидки и бонусы. Альфа-банк интегрировал 25% «кредиток» в свою систему MAXI Card, остальные его карты выпускаются под брендами МТС, МАУ, «Эко-Маркет» и «Фокстрот». «В кобрендинговых проектах банк имеет возможность предлагать продукты и услуги клиентской базе партнера, эти клиенты получают кредитное плечо, а, значит, партнер банка выигрывает за счет увеличения продаж», — поясняет выгоду вице-президент, руководитель управления по развитию розничных продуктов Альфа-банка Алексей Пузняк.

С ДЕНЬГАМИ ПО ЖИЗНИ

Кредитная карта позволяет банку приучить клиента регулярно брать в долг. Для «одноразовых» отношений

существуют кэш-кредиты. Но и на этом рынке не было прорыва. Как и прежде, порядка двух десятков банков готовы выдавать клиентам кредиты наличными без справки о доходах. Такие займы чаще всего выдаются на небольшие суммы. «10 тыс. грн — максимальная сумма кредита без документов, подтверждающих доход клиента (справки о доходах, выписки по счету). Для получения максимального размера кредита наличными — 50 тыс. грн — заемщику необходимо подтвердить доход», — рассказал директор департамента потребительского кредитования Кредобанка Сергей Кириухин. В отдельных банках со справкой о значительных доходах можно претендовать на «чемодан денег» в размере до 200 тыс. грн.

Кредиторы не готовы брать на себя чрезмерные риски, поэтому часть банков при выдаче кредита требуют от клиента наличия официального трудоустройства. «В сложившихся непростых экономических условиях более надежны заемщики, получающие основной доход в виде официальной заработной платы. При принятии решения банк рассматривает дополнительный доход потенциального заемщика, но он, в отличие от официального дохода, не является ключевым параметром», — говорит директор по активным операциям физических лиц Фидобанка Павел Федотов.

Полученные от клиента данные о неофициальных доходах банк сравнивает со своей базой данных об уровне доходов украинцев в зависимости от должности, сферы деятельности и региона проживания. Еще одна проверка может состояться во время телефонного разговора с заемщиком или его поручителем. «Выдача кредитов без справки о доходах — достаточно распространенная практика для розничных банков в продуктах потребительского кредитования на сумму до 20–30 тыс. грн. Это связано с тем, что вероятность невозврата сейчас намного больше зависит от кредитной истории и трудоустройства, чем от уровня подтвержденных доходов», — утверждает Игорь Дорошенко.

Поскольку риски невозврата в этом сегменте все еще высокие, банки удерживают эффективную ставку на уровне 60% годовых. Чтобы не напугать этой цифрой заемщика, в описании кредитных программ банк может указать нулевую ставку по кредиту, а зарабатывать по 3,5–5% в месяц на регулярной комиссии от суммы выданного кредита. Новый законопроект о потребительском кредитовании, который находится на рассмотрении в парламенте, должен позволить НБУ ужесточить контроль за раскрытием банками эффективных кредитных ставок.

Низкая конкуренция в сегменте кэш-кредитов и высокий процент отказов (зачастую каждому второму заявителю) заставляют клиентов подавать заявки сразу в несколько банков. «Анализируя состояние кредитного рынка, можно сказать, что клиенты бегают между банками, поскольку предложений не так уж и много», — констатирует Игорь Дорошенко.

Максимальный срок кредита наличными — до двух-шести лет. Самые

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «КРЕДИТ НАЛИЧНЫМИ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	СРЕДНЕГОДОВАЯ ЭФФЕКТИВНАЯ СТАВКА	МАКСИМАЛЬНЫЙ СРОК ЗАЙМА, МЕСЯЦЕВ	МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА ЗАЙМА, ГРН	ОБЯЗАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СПРАВКИ О ДОХОДАХ	ГОТОВНОСТЬ БАНКА УЧИТЫВАТЬ НЕПОДТВЕРЖДЕННЫЕ ДОХОДЫ
1	ОТП БАНК	66%	60	100 000	нет	да
2	ИДЕЯ БАНК	72%	60	100 100	нет	да
3	АЛЬФА-БАНК	70%	36	200 000	нет	да
4	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	59%	48	50 000	нет	да
5	ПУМБ	73%	48	50 000	нет	да
6	ОЩАДБАНК	33%	36	30 000	да	нет
7	МЕГАБАНК	84%	36	150 000	нет	да
8	«ПИВДЕННЫЙ»	84%	36	30 000	нет	нет
9	ПЛАТИНУМ БАНК	54%	36	50 000	нет	да
10	БАНК МИХАЙЛОВСКИЙ	46%	48	50 000	да	да

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

При расчете данного рейтинга учитывались следующие показатели: среднегодовая процентная ставка; перечень документов, необходимых для получения займа; среднее время оформления кредита; максимальный срок, на который может быть выдан заем; максимальная сумма кредита; обязательность предоставления справки о доходах; готовность банка учитывать неподтвержденные доходы; количество клиентов, воспользовавшихся услугой в 2015 году; доля отказов в выдаче кредита; количество точек, в которых предлагается услуга; абсолютный и относительный показатели

прироста гривневого кредитного портфеля физлиц за 2015 год. Наиболее активно развивал данное направление ОТП Банк, выдавший по итогам года наибольшее количество займов. Самая широкая сеть продаж — у Идея Банка. Кредиты банка можно было получить в более чем 900 точках. Активными игроками в этом сегменте в прошлом году были менее 20 банков. По данным исследования, кредиты наличными получили в 2015 году свыше 220 тыс. человек, что почти в два раза меньше, чем по итогам 2014-го.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «КАРТОЧНЫЕ КРЕДИТЫ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА ЗАЙМА, ГРН	Льготный период без начисления процентов, дней	ШТРАФ ЗА НЕСВОВРЕМЕННОЕ ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА
1	ПРИВАТБАНК	25 000	55	500 грн + 5%
2	АЛЬФА-БАНК	75 000	55	50 грн в первый день просрочки, 150 грн — на 5-й день просрочки
3	УКРГАЗБАНК	300 000	30	Повышенная ставка в 48% годовых
4	БАНК МИХАЙЛОВСКИЙ	50 000	45	100 грн за пропуск минимального платежа, если сумма задолженности более 15 грн
5	АКЦЕНТ-БАНК	25 000	55	Пеня в размере 0,26% от суммы общей задолженности за каждый день просрочки кредита + 50 грн при каждом возникновении просрочки по кредиту или процентам на сумму от 100 грн
6	ФИДОБАНК	50 000	60	Повышенная ставка в 78% годовых на сумму просроченной задолженности
7	ПУМБ	50 000	62	100 грн — комиссия за обработку платежа, внесенного несвоевременно
8	ОТП БАНК	50 000	55	0,1% в день от суммы просроченной задолженности
9	ПИРЕУС БАНК	75 000	51	30 грн + 60% годовых на просроченную задолженность
10	УНИВЕРСАЛ БАНК	50 000	50	30% от суммы неоплаченного минимального платежа

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

В рамках данного рейтинга исследовались услуги по предоставлению банками кредитов по картам уровня Visa Classic/MasterCard Standart на потребительские цели. Овердрафты по зарплатным картам не принимались во внимание. При составлении рейтинга учитывались следующие критерии: средняя за год эффективная ставка; максимальная сумма займа; льготный период без начисления процентов; размер штрафов при несвоевременном погашении; количество торговых точек, в которых активно предложение услуги; а также количество новых клиентов, воспользовавшихся услугой.

Один из важных показателей для карточных кредитов — наличие и продолжительность так называемого грейс-периода

(срока, в течение которого банк не взимает проценты за пользование кредитными средствами). Абсолютное большинство участников исследования декларировали грейс-период сроком до 50–55 дней. Сложные системы погашения кредита и высокие штрафы при возникновении задолженности — главные факторы (наряду со стоимостью займа), на которые следует обращать внимание заемщикам. В сегменте розничного кредитования кредитные карты — основной продукт, который предлагался клиентам. По данным 23 банков, декларирующих предоставление карточных кредитов, этой услугой в прошлом году воспользовались 1,75 млн клиентов. Годом ранее их было 5,4 млн.

долгосрочные кредиты обещает Райффайзен Банк Аваль. Но реальный срок жизни займа всегда меньше, поскольку клиенты стараются побыстрее рассчитаться по долгам, правда, со снижением уровня жизни осуществить запланированное удается не всем. «Средний срок жизни потребительских кредитов за год увеличился на два месяца», — говорит Алексей Пузняк.

В 2016 году активизации беззалогового кредитования можно ожидать только в том случае, если валютный рынок станет прогнозируемым и произойдет снижение безработицы. Работой в этом сегменте могут заинтересоваться даже госбанки.

НА КРЕДИТЕ ДАЛЕКО НЕ УЕДЕШЬ
Тяжелой ситуация была и на рынке автокредитования. Обычно за кредитные средства покупается до 20% новых автомобилей. А продажи новых автомобилей упали вдвое (до 46,4 тыс. шт.).

В прошлом году ряд банков покинули этот сегмент. Например, Укринбанк был признан неплатежеспособным, а Сбербанк свернул кредитные программы. Если год назад выдачу автокредитов декларировали 16 банков — участников исследования «50 ведущих банков Украины», из которых реально кредитовала лишь половина, то сейчас на рынке остались всего десять банков, готовых выдать займы на покупку автомобиля.

Почти 70% рынка, по оценкам его участников, приходится на Креди Агриколь Банк и Кредобанк. «Динамика спроса на автокредиты положительная, но по-прежнему невысокая. Покупательская способность сейчас находится на низком уровне, поэтому требования банков к заемщикам достаточно высокие», — поясняет главный экономист отдела по работе с автосалонами Укрсоцбанка Александр Мурзин.

Большие риски и недешевое фондирование побуждали банки удерживать высокие ставки по автокредитам. За год средняя стоимость автозаймов даже выросла — с 25% до 32%. Разброс ставок значительный — от 19% до 45%. Кроме того, банки все чаще прописывают в договорах обязательный переход на плавающие ставки.

Высокая стоимость кредитов и ужесточившийся риск-менеджмент банков — не единственные причины, которые сдерживали развитие автокредитования. Одним из главных факторов банкиры называют рост стоимости автомобилей. Во-первых, украинцам все труднее накопить на минимальный первоначальный взнос, размер которого составляет 10–30% от стоимости автомобиля. Во-вторых, из-за девальвации гривны импортные автомобили в гривневом эквиваленте значительно подорожали. А поскольку темпы роста доходов намного отстают от инфляции, >>>

заявители могут взять кредит только в случае увеличения его сроков. А максимальные сроки автокредитования, как и несколько лет назад, составляют пять-семь лет. «Банк выдает кредиты на срок до семи лет. Практически 50% всех выдаваемых кредитов оформляется как раз на максимальный срок. Чем дольше срок, тем меньше ежемесячный платеж», — объясняет тенденцию директор департамента автокредитования Кредобанка Александр Кушлык.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «АВТОКРЕДИТ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	СРЕДНЕГОДОВАЯ ЭФФЕКТИВНАЯ СТАВКА	НАЛИЧИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПОРУЧИТЕЛЬСТВА	МАКСИМАЛЬНЫЙ СРОК ЗАЙМА, ЛЕТ	ШТРАФ ПРИ ПРОСРОЧЕННОМ ПОГАШЕНИИ КРЕДИТА
1	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	19,10%	нет	7	Пеня в размере двойной учетной ставки НБУ от несвоевременно уплаченной суммы за каждый день просрочки
2	КРЕДОБАНК	24,55%	нет	7	Пеня в размере двойной ставки по кредиту от несвоевременно уплаченной суммы, но не менее 10 грн за каждый день просрочки
3	АКЦЕНТ-БАНК	33,80%	нет	5	0,15% от суммы просроченного платежа, но не менее 1 грн за каждый день просрочки
4	УКРСОЦБАНК	41,03%	нет	7	Пеня в размере двойной учетной ставки НБУ от несвоевременно уплаченной суммы за каждый день просрочки
5	ОЩАДБАНК	24,59%	нет	7	Пеня в размере двойной учетной ставки НБУ от несвоевременно уплаченной суммы за каждый день просрочки

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

Для целей исследования под автокредитом подразумевался продукт, соответствующий следующим условиям: заем на покупку нового автомобиля иностранного (но не российского и не китайского) производства на сумму 150 тыс. грн, на срок от трех лет. При расчете рейтинга использовались следующие показатели: среднегодовая эффективная ставка; минимальный первоначальный взнос (в % от суммы покупки); максимальный срок займа; коэффициент покрытия (соотношение первого платежа по кредиту и суммы доходов семьи заемщика); обязательность поручительства; готовность банка учитывать неподтвержденные доходы; размер штрафа при несвоевременном погашении; время оформления кредита; абсолютная и относительная динамика гривневого кредитного портфеля физлиц банка за 2015 год. Во внимание принимались также

количество аккредитованных автосалонов-дилеров, с которыми сотрудничает банк, и количество автомобильных брендов, представленных в этих автосалонах. Ключевым фактором, повлиявшим на месторасположение банков в рейтинге, стало количество клиентов, воспользовавшихся услугой автокредитования в прошлом году. Согласно имеющейся у компании «Финансовый клуб» ежемесячной статистике, в кредит было продано чуть менее 5 тыс. автомобилей, что в три раза меньше, чем в 2014-м. В прошлом году количество участников рынка автокредитования сократилось, поэтому решением экспертного совета публикуется лишь пятерка лидеров в этом сегменте. Еще столько же банков выдали по несколько десятков автокредитов. Не вошел в рейтинг и ПриватБанк, финансировавший покупку автомобилей на условиях лизинга.

займы, поэтому говорить о полноценной ипотеке пока не приходится. Больше усилий банки прилагают не для поиска новых клиентов, а решения проблем нынешних — проводят реструктуризацию выданного в минувшие годы портфеля жилищных кредитов. Именно благодаря конвертации части валютных кредитов в гривневые ссуды банки смогли замедлить темпы сокращения ипотечного портфеля в гривне. За год он снизился всего на 8%, или 1,28 млрд грн — до 14,88 млрд грн. Валютный портфель ипотеки снизился за этот же период почти вдвое — с \$3,38 млрд до \$1,78 млрд (-47,3%). Причиной такой динамики стало как списание или погашение кредитов, так и банкротство банков.

Для перевода валютных кредитов в гривневые банкиры уже не ждут принятия очередной версии законопроекта о конвертации или отмены моратория на взыскание ипотечного жилья, введенного парламентом два года назад. Программы по добровольной конвертации и реструктуризации долга предусматривают возможность списания штрафных санкций, прощения части долга. «Пакетов очень много, более 30. Основное — разработка индивидуальных подходов. Если кто-то из клиентов желает реализовать свое обеспечение по кредиту, то банк идет

навстречу. Если кто-то всеми силами стремится удержать актив от реализации — банк предлагает изменения в график и порядок погашения», — говорит начальник управления отчетности процессов и поддержки возврата проблемной задолженности клиентов розничного бизнеса Укрсоцбанка Елена Супрун. Укрсоцбанку удалось перевести в гривну свыше трети валютных кредитов. Также банки предлагают пакеты добровольного урегулирования проблем с погашением задолженности заемщикам с Донбасса.

Один из вариантов реструктуризации — списание части валютного кредита в случае готовности клиента погасить кредитный остаток. Поправки в Налоговом кодексе освободили заемщиков от налога на сумму такого «прощения». Если же заемщик не может досрочно погасить кредит, ему предлагают перевести остаток задолженности (плюс списание части суммы) в гривневый кредит. Это снижает валютные риски и заемщика, и банка. Также заемщик может взять новый кредит, чтобы погасить старый. «Клиент, который заботится об исполнении обязательств по кредиту, заслуживает позитивного внимания. Если такого клиента не устраивают условия кредитора, он может воспользоваться продуктом перекредитования в нашем банке, который

может предоставить клиенту фиксированную ставку», — говорит Валерия Малахова.

Впрочем, фиксированные ставки становятся редкостью: банки переходят на плавающие ставки, привязанные к индексу UIRD. «Автокредитование и ипотека являются высокорисковыми продуктами для банков, в первую очередь из-за длительности срока кредитования — от трех-пяти лет, и достаточно дорогими для клиентов. Неопределенная экономическая ситуация не позволяет банку быть уверенным, что в течение всего длительного срока заемщики будут иметь возможность погасить свои кредиты», — сетует Павел Федотов. По его словам, нынешние заемщики, которые на момент выдачи кредита имели высокие доходы и стабильное место работы, «сейчас не имеют ни первого, ни второго».

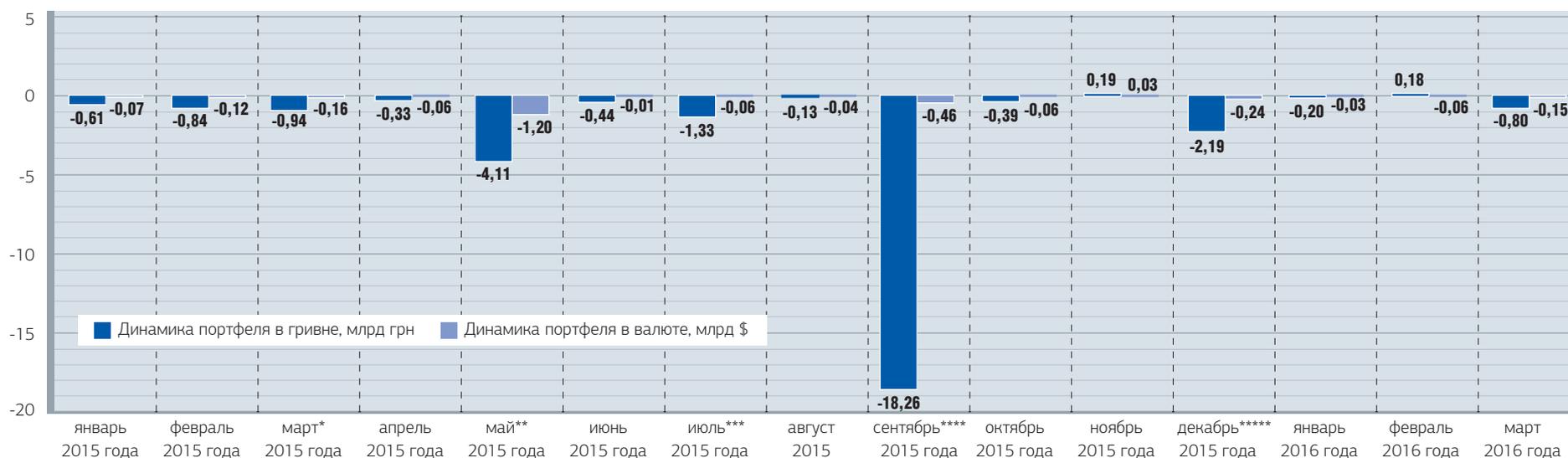
Банки стремятся использовать все способы урегулирования долгов. Списанию на внебаланс подлежат только безнадежные кредиты, но даже после этого работа по взысканию задолженности продолжается. Для многих это крайний механизм решения проблем. «К продаже или списанию, как к ключевым путям, не обращаемся. Хотя, конечно, отдельные пулы в свое время и продавались, и списывались», — признается Елена Супрун.

ВСЕ НА РЕСТРУКТУРИЗАЦИЮ

Ипотека, как первичная, так и вторичная, все еще существует, и порядка десяти банков даже выдают такие кредиты. Чаще всего это единичные

Помесячная динамика розничных кредитных портфелей банков с начала 2015 года

ИСТОЧНИК: НБУ



* ликвидация ВиЭйБи Банка; ** ликвидация банка «Надра»; *** ликвидация банка «Киевская Русь»; **** ликвидация Дельта Банка; ***** ликвидация банка «Финансы и Кредит»

ЕФЕКТИВНА КОМУНІКАЦІЯ
ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ



FINANCIAL CLUB



БАНКИ



РЕГУЛЯТОРИ



БІЗНЕС



ПОЛІТИКИ



ЗМІ

Finclub.net

ВСЕГДА В ДВИЖЕНИИ
SEMPER IN MOTU

Наповнюйте своє тіло енергією у 17-ти метровому басейні під скляним куполом, оснащеним водними атракціонами та гідромасажем.

Очищайте організм, оновлюйте сили у фінській сауні, турецькій і російській лазні, солярії і масажних кабінетах.

Отримайте заряд бадьорості у тренажерному залі з професійним обладнанням або на групових заняттях з йоги, пілатесу, спортивної та степ-аеробіки, тай-бо, танцювальних програмам й функціональному тренінгу.

Ми допоможемо вам отримати чудову форму, бадьорість, енергію для нових звершень!

Години роботи: 7:00 - 23:00

Київ, бул. Т. Шевченка / вул. Пушкінська, 5-7/29

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



PREMIER PALACE
FITNESS CLUB
KYIV · UKRAINE

Льгота в кармане

«Конкуренция в сегменте кредитных карт будет расти: банкам нужно на чем-то зарабатывать»

ПОЛАГАЕТ ИГОРЬ ДОРОШЕНКО, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА МИХАЙЛОВСКИЙ

— Кредитные карты сейчас являются одним из немногих видов кредитования, которым занимаются банки. Почему именно этот продукт по-прежнему остается востребованным?

— Клиентов в первую очередь интересует возможность получить кредитную линию без обеспечения. Это не одноразовый кредит, а возобновляемая линия, которую можно выбирать, используя как для оплаты в торговых сетях, так и для расчета наличными. Получая кредитную карту, клиент выстраивает отношения с банком на многие годы, ведь банки дополнительно предоставляют ему ряд сервисов: страхование, бронирование и покупку авиабилетов, бронирование номеров в гостиницах или оформление автомобилей напрокат, заказ товаров и услуг по почте или по телефону, а также осуществление расчетов в сети Интернет. А карту с технологией PayPass можно использовать даже для оплаты проезда в метро.

— В чем преимущества кредитных карт перед другими кредитными продуктами?

— Если клиент использует кредитную карту для расчетов в торговых сетях и в сети Интернет, то для него действует льготный период: в течение 30–100 дней проценты начисляются по ставке 0,001% годовых. Также есть возможность оформить достаточно крупный возобновляемый кредитный лимит — до 50 тыс. грн.

— Когда клиент приходит в банк, он уже знает, что ему нужен именно карточный кредит, или банк помогает ему в выборе продукта?

— Как правило, клиент приходит с определенной потребностью, при этом многие украинцы со средними и низкими доходами не знают о том, какие преимущества дает кредитная карта. Мы стараемся максимально информировать их обо всех возможностях. Выбор делает сам клиент.

— Как повлияла на спрос на кредитные карты нестабильная экономическая ситуация?

— Доходы населения падают, поэтому спрос на кредитные продукты снизился. Средняя сумма займа уменьшилась, сроки кредитования сократились. Банки в свою очередь уменьшили лимиты по кредитным картам. В то же время население сейчас больше нуждается в кредитах, чем до кризиса: снижение курса гривны спровоцировало рост цен и желание клиентов успеть за счет кредита приобрести товары до их глобального подорожания. Кроме того, многие банки прекратили кредитование или обанкротились, поэтому часть клиентов перешла на обслуживание в другие учреждения.



ИГОРЬ ДОРОШЕНКО

Родился 11 октября 1976 года в Ровно. В 1998 году окончил Киевский государственный торгово-экономический университет по специальности «Финансы и кредит», а в 2002 году продолжил обучение в Киевском национальном университете им. Тараса Шевченко, где получил степень кандидата экономических наук. Имеет диплом магистра бизнес-администрирования. До 2006 года работал в банках «Аваль» и «Украина». С 2001-го по 2005 год занимал руководящие должности в департаменте карточного развития и департаменте розничных продуктов банка «Надра». В 2007–2010 годах был директором департамента продаж и каналов дистрибуции, заместителем председателя правления по розничному бизнесу, членом правления Универсал Банка. В 2010–2013 годах возглавлял банк «Русский Стандарт». В августе 2013-го перешел в Банк Михайлівський на должность председателя правления.

— Стали ли требования к заемщикам более жесткими из-за снижения их уровня доходов?

— Как правило, нет. У нас есть возможность проверки клиентов через кредитные бюро. Если у заемщика снизились доходы, мы просто предложим ему более низкий лимит, чтобы он мог обслуживать кредит.

— Как вы проверяете платежеспособность заемщиков?

— Мы работаем со всеми кредитными бюро, которые присутствуют на рынке. Также у нас есть собственное розничное кредитное бюро. Плюс мы ориентируемся на данные, которые клиенты указывают в анкете, так как не все доходы они получают официально. Мы проверяем всю информацию. Иногда звоним для проверки работодателю и контактными лицам. Банк

очень взвешенно подходит к выдаче кредитов, поскольку понимает, что это деньги вкладчиков.

— Каков портрет вашего заемщика?

— Основное ядро наших заемщиков — самозанятый или работающий по найму экономически активный украинец в возрасте от 25 до 50 лет со средними доходами.

— Учитываете ли вы региональный фактор при выдаче кредитных карт?

— Региональный фактор, конечно, присутствует. По каждому региону у нас есть статистика среднего уровня доходов и расходов в той или иной отрасли. Также в каждом регионе разная доля попыток оформления кредитов мошенническим путем. Все эти факторы учитываются при определении правил кредитования в каждом регионе.

— Наблюдается ли какая-либо сезонность в этом виде кредитования?

— Наибольшая активность традиционно приходится на декабрь — в преддверии новогодних праздников, когда украинцы приобретают подарки. Январь и май являются, как правило, «мертвыми» месяцами.

— Как за последний год изменилась доля кредитов по кредитным картам в общем розничном кредитном портфеле вашего банка?

— Карточные кредиты сейчас занимают 56% нашего розничного портфеля, и эта доля постоянно растет: мы прилагаем все усилия для того, чтобы конвертировать наш портфель потребительских кредитов в карточные. Даже если клиент приходит в банк за другим продуктом, мы все-таки стараемся донести до него все преимущества кредитных карт.

— Стоит ли ожидать снижения ставок по кредитным картам?

— Реальная доходность по кредитным картам — от 40%. Но даже на самом развитом рынке кредитных карт в Европе — в Великобритании — средняя ставка составляет порядка 25% в фунтах. При этом ставка по депозитам там порядка 1–2%. При таких условиях ожидать, что на нашем рынке ставки существенно снизятся, не приходится.

— Что, по вашему мнению, может стать предпосылкой для снижения стоимости кредитных ресурсов? Может ли повлиять на процесс снижения учетной ставки НБУ?

— Размер учетной ставки не влияет на стоимость кредитов. Она определяется целым рядом факторов: ценой фондирования, аппетитом банка к риску и т.д. Если принимать во внимание позитивные макроэкономические

прогнозы до 2018 года, то ставки кредитования могут снизиться на 5–10%.

— В прошлом году с рынка был выведен ряд банков, которые активно работали в сегменте кредитных карт. Как это повлияло на конкуренцию?

— Сейчас кредитные карты выдают лишь несколько крупных банков. Это очень капиталоемкий бизнес — нужны технологии, карточные системы. Но, скорее всего, конкуренция в сегменте кредитных карт будет расти: банкам нужно на чем-то зарабатывать.

— Как банки стимулируют спрос на кредитные карты?

— Как правило, банки широко используют кэшбэк: возвращают на карту клиента определенный процент от его покупок за месяц. Также банки предлагают льготный период кредитования, что позволяет клиентам фактически бесплатно пользоваться кредитными средствами в течение 30–100 дней.

— Какие ноу-хау используют банки для привлечения клиентов?

— В последнее время на рынке набирает популярность сервис «Рассрочка по карте» (Installment). Суть заключается в том, что на карту устанавливается два лимита: револьверный — для совершения покупок и снятия наличных по стандартной схеме кредитования — и кредитный лимит «Рассрочка». Заемщик может совершить покупку за счет кредитных средств в сети магазинов-партнеров банка и разбить погашение задолженности на равные платежи сроком от 3 до 24 месяцев. Для того чтобы воспользоваться услугой, клиенту достаточно только предупредить кассира магазина о желании воспользоваться сервисом.

— Кобрендинговые проекты помогают вам развивать направление кредитных карт?

— Безусловно. Более того, кобрендинговые карты эффективны лишь в том случае, если они кредитные. Кобренды на дебетных картах не работают: клиент просто не будет пользоваться такой картой. В нашем банке запущены семь кобрендинговых проектов с сетями «Фокстрот» и «Эльдорадо», оператором мобильной связи МТС, официальным дистрибьютором «Хундай Мотор Украина», сетью автозаправок Shell, страховой компанией «Арсенал Страхование», финансовыми компаниями «Экспресс-финанс» и «Современные финансовые решения». Кроме того, мы выпустили «Карту болельщика» с национальной сборной Украины по футболу. Клиенты могут тратить деньги с карты, накапливая бонусы, а потом снова ими воспользоваться.

Дорого и сердито

«Пока не будет усилена защита прав кредиторов, стоимость кредитов не снизится»

УВЕРЕН АНДРЕЙ КИСЕЛЕВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА «ФОРВАРД»



АНДРЕЙ КИСЕЛЕВ

Родился 4 марта 1976 года в пгт Побугское Кировоградской области. Окончил Воронежский госуниверситет по специальности «Юриспруденция», Президентский университет Межрегиональной академии управления персоналом (МАУП) по специальности «Финансы». Работу в банковском секторе начал более 15 лет назад в Проминвестбанке. С 2001-го по 2006 год, с перерывом в 2003–2004 годах, занимал различные должности в Укрсоцбанке, где прошел путь до заместителя руководителя Киевского областного филиала. В 2006–2011 годах работал в Дельта Банке: отвечал за активно-пассивные операции. К команде банка «Форвард», который до 8 октября 2014 года назывался банк «Русский Стандарт», присоединился в 2011 году в качестве первого заместителя главы правления, а уже в ноябре 2013 года возглавил банк.

— На счетах банков накоплена многомиллиардная избыточная ликвидность, при этом кредитование практически заморожено. Почему банки отказываются кредитовать население?

— Выдача крупных кредитов на покупку недвижимости или финансирование строительства вряд ли сейчас целесообразна. В марте ресурсы обходились банкам в 24–25% годовых: по таким ставкам деньги привлекались у граждан и у предприятий. Остальные источники финансирования закрыты. Кредитовать даже по такой цене долгосрочные и крупные проекты невозможно: ни один частный клиент не в состоянии обслуживать долг в размере \$50–100 тыс. Еще одна причина — срочность ресурсов. Сегодня средний срок вкладов по рынку составляет 4,5 месяца. Мы делаем все возможное, чтобы этот срок увеличить хотя бы до шести месяцев. Это очень длительный процесс. В то же время по нормативам НБУ наш кредитный портфель должен по срокам совпадать с депозитным.

— Есть еще автокредитование, где сроки и суммы меньше. Почему банки не работают в этом направлении?

— Лизинговые компании при внесении клиентом 50% цены автомобиля предоставляют очень дешевое финансирование: на такие условия банки не готовы. В результате остаются клиенты, которые не имеют возможности внести существенный первоначальный взнос. Мало кто заинтересован в работе с ними. Единственным сегментом, который сейчас интересен банкам, является потребительское кредитование. Это целевые кредиты, кредиты наличными и кредитные карты. Заемщики в состоянии обслуживать кредит в размере 10–50 тыс. грн даже по эффективной ставке 50–60% годовых. Кредиты наличными являются самыми простыми и востребованными, но банкам тяжело работать в этом сегменте. Мы находимся в неравных условиях с финансовыми компаниями, потому что, согласно требованиям Нацбанка, должны формировать резервы даже под хорошие кредиты. В результате финкомпании могут выдавать кредиты высокорисковым клиентам. Наш банк выдает целевые кредиты. Мы не видим тут больших перспектив, но не хотим терять клиентов: если человек пришел за кредитом наличными, то мы его выдадим. Правда, как показала практика, именно такие займы наиболее подвержены дефолту. Их берут не на конкретные товары, а на неосознаваемые услуги: отдых, лечение, свадьбу. А если деньги были потрачены и никакого ощущения не осталось, то такой кредит обслуживается в последнюю

очередь. Например, если у заемщика есть телевизор, купленный в кредит, то в случае просрочки его заберет коллектор, поэтому такой займ будет обслуживаться даже из последних сил.

— Торговля активно переходит в интернет. Готовы ли банки выдавать кредиты онлайн?

— В действительности уже 30% наших продаж происходят онлайн. Но покупатель в интернете значительно реже пользуется кредитными предложениями. Как правило, он уже имеет кредитную карту какого-то банка и расплачивается онлайн именно ею. Более того, оформлять кредитный договор для покупки в интернете сложнее: надо тратить время, чтобы подать заявку и отвечать на вопросы банка. После этого банку понадобится время, чтобы обработать заявку. А если ответ будет положительным, то покупателю придется ехать в отделение и подписывать все документы. Интернет-магазины не хотят «замораживать» ликвидный товар на такой срок. Мы запускаем пилотный проект, предусматривающий приезд наших менеджеров с договорами к клиенту. Но нужно понимать, что в Киеве вряд ли можно подписать много документов за один день: менеджер просто физически не успеет это сделать. Кроме того, посещение известного клиента может быть небезопасным для менеджера.

— Какие товары чаще всего покупают в кредит?

— Растут только продажи в кредит гаджетов, в основном смартфонов. Причина, скорее всего, в том, что при помощи одного такого устройства можно выполнять множество функций: работать, хранить данные, читать новости, отправлять почту. Продажи в остальных сегментах — крупной бытовой и кухонной техники, телевизоров, фототехники — падают. А клиенты, приобретающие в кредит мобильные телефоны, не очень интересны для банков. Чем ликвиднее купленная в кредит вещь и чем проще продать такой товар с минимальными потерями, тем больше вероятность, что ее купит мошенник, который не собирается возвращать долг.

— Чем вы привлекаете клиентов?

— Отношения в первую очередь строятся на доверии. Клиент должен быть уверен, что банк его не обманет, не насчитает лишние платежи или скрытые комиссии. Также важна надеж-

ность. Все операции по любым платежам, включая интернет и мобильный банкинг, должны проводиться четко в срок. Третий фактор — максимальный сервис. Если клиент хочет провести какую-то операцию, то мы должны ему это обеспечить.

— Но это стандартный набор услуг, которые есть сейчас у всех банков. Почему клиент должен выбрать только одно учреждение?

— Есть много нюансов: они спрятаны в самих продуктах. Действительно, у многих банков есть похожие услуги, но когда начинаешь разбираться, оказывается, что они очень разнятся по комиссиям, платежам, условиям. Часто у банков бывают очень сложные сервисы, в которых тяжело разбираться, если пользоваться ими раз в неделю.

— А когда банки начнут конкурировать не сервисами, а стоимостью кредитов? Ведь при ставках в 50–60% годовых говорить о развитии не приходится.

— Сегодня мало кто из банков задумывается над развитием. Для большинства главная цель — выживание. Стоимость кредитов может снизиться, только если снизится стоимость привлекаемых банками ресурсов. А это возможно, например, в случае выхода кредитных учреждений на альтернативные рынки привлечения финансирования. Это может быть выпуск долговых инструментов, в том числе на международных рынках. Кроме того, в стоимость кредитов закладываются риски невозврата. Пока клиент не поймет, что если он не вернет деньги, он не сможет занимать государственные должности, баллотироваться в депутаты, пересекать границу, покупать или продавать имущество, доля проблемных кредитов в рознице у нас будет по-прежнему высокой. За границей, например, задолженность даже перед телефонной компанией или по оплате коммунальных услуг сразу же отражается на кредитной истории. У нас этого нет, поэтому долги можно не возвращать. Более того, возможности банков по работе с проблемной задолженностью очень ограничены. Пока не будет усилена защита прав кредиторов, стоимость кредитов не снизится.

— Как можно изменить ситуацию?

— В НБУ и в парламенте идет работа над рядом законопроектов о защите прав кредиторов. Мы очень рассчитываем на их принятие. Если никаких изменений не произойдет, а клиенты и дальше смогут не возвращать кредиты без каких-либо последствий для себя, тогда возвращать долги будут только трусы.



Бедным не порог

Кризис изменил взаимоотношения банков и клиентов, пользующихся услугами private banking. На первый план выходят не доверительные отношения между клиентами и собственниками или менеджерами учреждения, а соответствие банка нормативам НБУ, его надежность и репутация. По этой причине отдельные кредитные учреждения, как правило, с европейским капиталом, отмечают рост числа состоятельных клиентов. Нарастить клиентскую базу удавалось и за счет снижения требований к потенциальным клиентам: украинский private banking из сервиса для избранных постепенно превращается в почти массовую услугу

ЕЛЕНА ГУБАРЬ

БАРЬЕР СТАЛ ПРОХОДНЫМ

До кризиса банки предоставляли услугу private banking лишь избранным клиентам, готовым разместить на счетах сумму от \$100 тыс., а некоторые банки к состоятельным относили украинцев с вкладами от \$500 тыс. Однако кризис заставил кредитные учреждения пересмотреть свои подходы: сейчас порог вхождения составляет менее \$40 тыс. «По сравнению с мировой практикой украинский «входной билет» относительно недорогой. Среднегодовой доход клиента private banking в Украине начинается с суммы, близкой к 1 млн грн в год. Тогда как в мире услуги private banking доступны только людям с миллионными доходами в твердых валютах. В Украине получить высокий уровень обслуживания могут представители сред-

него класса», — рассказывает старший менеджер налогово-юридического отдела, руководитель направления предоставления услуг частным клиентам ЕУ в Украине Галина Хоменко. Банки, которые начинали строить бизнес в классическом сегменте private banking, теперь переходят к работе в направлениях premium-banking или VIP-banking, а департаменты по развитию private banking, которые раньше были независимыми подразделениями, все чаще «вливаются» в структуру розничного бизнеса.

Впрочем, отдельные банки все же сохранили требования к своим клиентам. «В нашем банке порог входа остается неизменным и составляет 2 млн грн. Private banking априори подразумевает статусность, особое отношение к клиенту, индивидуальный

подход и внимание к деталям. По сути, ценность private banking не в том, чтобы продать «Астон Мартин», а в том, чтобы клиент почувствовал себя Джеймсом Бондом», — говорит директор департамента private banking Укрсоцбанка Виктория Пивнева. Не понижал планку и Альфа-банк: состоятельными они считают клиентов, у которых на счету более \$100 тыс., а держателей депозитов от \$500 тыс. выделяют в отдельный сегмент.

В прошлом году банки меняли и нефинансовые критерии отбора клиентов. «Ранее каждый, кто готов был разместить определенную сумму на депозите, мог стать VIP-клиентом. Но сейчас банки стали более тщательно подходить к выбору клиентов. Например, VIP-клиентами могут стать только топ-менеджеры корпоративных

клиентов банка или владельцы крупного бизнеса», — говорит начальник Центра персонального обслуживания Фидобанка Анна Каськова. «В ПУМБ существует несколько критериев входа в систему персонального обслуживания, а именно: размещение депозита на определенную сумму или приобретение платного премиумного пакета услуг», — дополняет директор департамента продаж и развития розничного бизнеса ПУМБ Андрей Прусов.

А в некоторых банках, чтобы стать «випом», клиенту нужно подтвердить источник происхождения средств. «Если он этого не сделает, значит, он не наш клиент: в обслуживании мы ему откажем. И такие случаи у нас уже были. Для нас собственная репутация важнее одного-двух новых клиентов,

пусть и состоятельных», — рассказал топ-менеджер одного из банков.

В целом в прошлом году банкам удалось увеличить количество активных пользователей услуг private banking на 18%. «Рост числа состоятельных клиентов в нашем банке в 2015 году составил 16%. Мы не меняли подход к сегментации, порог входа и условия. Рынок достаточно стабилен — количество состоятельных клиентов осталось прежним. Очевидно, прирост обоснован переходом клиентов из других банков, в том числе из числа проблемных», — считает Виктория Пивнева. «Клиенты из уже обанкротившихся учреждений к нам не приходят, так как время упущено. Но есть приток клиентов из банков, которые находятся на пути к введению временной администрации. Вероятно, этот фактор в числе прочих повлиял на рост депозитного портфеля, а доля средств VIP-клиентов составляет у нас 25%», — говорит Елизавета Тимошенко.

По данным ЕУ, большинство клиентов private banking являются гражданами Украины (95%) и имеют годовой доход более 1 млн грн (55%). Преимущественно это мужчины (62%) в возрасте от 35 до 45 лет (35%). Владельцами бизнеса являются 39% пользователей услуги, наемными работниками — 36%.

Несмотря на то что во время кризиса состоятельные граждане столкнулись с падением уровня доходов, их запросы по-прежнему отличаются от требований клиентов сегмента масс-маркет. «У клиентов услуги private banking потребности в продуктах совсем иного характера, чем у представителей массового сегмента. Поэтому для них могут быть разработаны специальные продукты или предложения», — говорит директор департамента развития VIP-банкинга Кредит Агриколь Банка Елизавета Тимошенко. Примечательно, что Кредит Агриколь Банк только в 2015 году выделил работу с состоятельными клиентами в отдельное направление.

Но главной особенностью обслуживания состоятельных клиентов по-прежнему остается индивидуальный подход. «Private banking отличается от масс-маркета индивидуальным подходом к каждому клиенту, обслуживанием персональными менеджерами, которые всегда в пределах телефонной досягаемости, наличием отдельных зон обслуживания, а также специальных банковских услуг», — говорит директор по персональным решениям Альфа-банка Людмила Сергиенко.

УПОР НА СОХРАНЕНИЕ

Традиционно наибольшим спросом среди клиентов private banking пользуются классические услуги: банковские вклады, именные депозитные сертификаты, элитные карты. Как и раньше, VIP-клиентам банки предлагали дополнительную доходность по депозитам, при этом более высокие ставки в прошлом году уже не были гарантией привлечения вкладчика. Причина — банкротство банков, в том числе тех, которые активно развивали направление private banking. Среди них, например, Дельта Банк, признанный неплатежеспособным в марте 2015 года. И если мелкие вкладчики,

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «PRIVATE BANKING»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	КОМПАНИЯ-АУТСОРСЕР ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ УСЛУГ КОНСЬЕРЖ-СЕРВИСА	КОЛИЧЕСТВО БАНКОВ-ПАРТНЕРОВ ЗА РУБЕЖОМ
1	ПРИВАТБАНК	собственный консьерж-сервис	2
2	ОТП БАНК	MasterCard Консьерж	9
3	АЛЬФА-БАНК	Quintessentially, Smart Line	5
4	УКРСИББАНК	«Украссист», Quintessentially	19
5	УКРСОЦБАНК	«Украссист»	20
6	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	«Украссист», MasterCard Консьерж	1
7	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	Smart Line	17
8	ПУМБ	Smart Line	нет
9	СБЕРБАНК	«Украссист»	нет
10	УКРЭКСИМБАНК	«Платинум консьерж»	нет

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

При расчете рейтинга использовались следующие критерии: количество активных пользователей услуги; количество клиентов — держателей карт уровня Platinum; количество активных карт максимального премиального уровня — Infinite, Word Signia, Centurion; количество выделенных отделений; наличие дополнительного выхода в отделение; уровень консьерж-сервиса; наличие инвестиционных решений и других консультационных услуг, предложений по операциям с драгоценными металлами; наличие депозитария; количество банков-партнеров, предоставляющих эту услугу в других странах. 28 банков, принявших участие в исследовании, заявили об обслуживании почти 200 тыс. клиентов. Это почти в два раза больше, чем в 2014-м. Такая разница объясняется изменением подходов к обслуживанию состоятельных клиентов. В прошлом году банки снизили «порог вхождения»

которые «охотились» на высокодоходные депозиты, смогли вернуть вклады за счет средств Фонда гарантирования вкладов физлиц, то состоятельным клиентам возвратили максимум по 200 тыс. грн, что зачастую составляло лишь небольшую часть их сбережений. По данным ФГВФЛ, общие потери составили порядка 30 млрд грн. Только в Дельта Банке VIP-клиенты лишились 10 млрд грн.

Помимо доходности вкладов раньше при выборе обслуживающего банка состоятельные украинцы ориентировались на личные связи и знакомства в учреждении. Клиентом private banking нередко становились по приглашению топ-менеджеров. Сейчас же особое внимание уделяется финансовым показателям, репутации банка и его акционеров и их готовности поддерживать актив. В категорию надежных партнеров попадают в первую очередь госбанки и банки с западным капиталом. «Мы не раз слышали от клиентов, что они готовы согласиться на меньшую процентную ставку по вкладу при условии гарантии сохранности их средств. На протяжении прошлого года мы несколько раз снижали ставки, но клиентов от этого меньше не стало», — рассказывает топ-менеджер одного из банков с иностранным капиталом.

В сегменте пластиковых карт большинство инноваций сводилось к запуску различных видов карт высокого класса с широким функционалом. «Наш банк представил новую премиальную карту MasterCard World Elite. Помимо всех привилегий, свойственных карте самого высокого уровня, она отличается особыми внутренними тарифами, а также доступом к услуге art-management», — говорит Виктория Пивнева.

Состоятельные клиенты, чтобы не тратить время на визиты в банк, предпочитают пользоваться дистанционными сервисами, управляя средствами посредством интернет-банкинга. Также банки предлагают индивидуальное обслуживание вне стен банка в любом удобном для клиента месте,

в сегменте VIP-обслуживания, некоторые предлагали премиальные услуги клиентам, разместившим на депозите 1–2 млн грн (\$40–80 тыс.). Private banking реформировался в premium или даже VIP-банкинг. Практически во всех банках появились отделения с отдельным входом для VIP-клиентов. Но если раньше таких точек у банка могло быть несколько, то теперь у 13 участников лишь по одному такому отделению. Всего в Украине 79 таких офисов. Еще год назад их было больше 100. Базовый показатель для этого рейтинга — количество клиентов, но ввиду строгих требований конфиденциальности он не подлежит публикации. К концу 2015 года порядка 70 тыс. украинцев были держателями карт уровня Platinum. Еще 11 тыс. состоятельных украинцев обладают картами уровня Infinite, Word Signia, Centurion. На каждого клиента приходилось в среднем две премиальные карты.

если это не касается операций с наличными средствами. «Клиенты хотят контролировать онлайн состояние своих счетов. Если в интернете появлялась информация, что у того или иного банка проблемы, вкладчики пытались успеть в режиме онлайн перевести деньги на счета в другие кредитные учреждения», — рассказывает руководитель направления private banking в одном из банков с иностранным капиталом.

В прошлом году в основном клиенты были озабочены вопросами сохранности, а не преумножения сбережений. «Также можно отметить смещение приоритетов при выборе продукта, будь то банковский вклад или накопительное страхование жизни, от национальной валюты к иностранной», — подчеркивает Виктория Пивнева.

Интересовались состоятельные украинцы и инструментами, позволяющими экономить. VIP-клиенты, по мнению банкиров, не хуже финансистов умеют считать деньги. «Спросом пользуются платежные карточки премиум-класса, которые дают возможность совершать покупки с дисконтом ввиду наличия множества партнерских программ. Также популярны страховые продукты и услуга аренды депозитарных ячеек», — говорит Елизавета Тимошенко.

Банкиры отмечают растущий спрос со стороны состоятельных клиентов на накопительные программы страхования жизни: они расценивают их как альтернативу валютным депозитам, по которым банки активно снижают доходность. Средний срок инвестирования — десять лет. «Мы уже начали работу со страховыми компаниями, которые являются нашими партнерами, по уменьшению срока накопительных программ хотя бы до пяти лет. Это позволит сделать продукт более интересным для клиентов», — говорит руководитель направления VIP&Premium Banking Райффайзен Банка Аваль Лариса Колесникова. Еще одной возможностью для инвестирования в валюту были валютные ОВГЗ.

Неофициально банкиры признают, что в прошлом году состоятельные клиенты стремились выводить средства за рубеж и скупать валюту в обход валютных ограничений. Обойти ограничения по покупке и снятию валюты позволяли именные депозитные сертификаты. При погашении бумаг (минимальный срок инвестирования — шесть месяцев) вкладчик мог сразу получить в банке всю сумму вложений в валюте.

Банки помогали клиентам с покупкой валюты. «Клиент мог выписать доверенность на менеджера на доступ к банковскому счету и к ячейке. Менеджер каждый день снимал со счета гривну для покупки валюты в пределах лимитов, установленных Нацбанком, и складывал ее в ячейку. А клиент приходил, скажем, раз в месяц и забирал валюту», — делится опытом один персональный менеджер.

УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ

При этом от части «сложных» услуг, которые в предыдущие годы разрабатывались специально для состоятельных украинцев: управление активами, консультация по торговле ценными бумагами на международных рынках и по работе с иностранными валютами — банкиры постепенно отказываются. «На сегодняшний день для клиентов private banking потеряла актуальность часть услуг», — констатирует Виктория Пивнева.

Не очень востребованной является услуга консьерж-сервиса. «Как правило, собственники бизнеса или топ-менеджеры крупных организаций уже настолько «обросли» индивидуальными менеджерами и подходами, что им проще обратиться напрямую к поставщику услуг — постоянно партнеру или же сформулировать запрос личному ассистенту, чем звонить в службу консьерж-сервиса», — объясняет Елизавета Тимошенко. Она уточняет, что консьерж-сервис становится все популярнее для клиентов сегмента Premium или Mass affluent: «Их запросы в службу консьерж-сервиса >>

>> носят более практический характер. Это могут быть запросы на покупку различных билетов: авиа- и железнодорожных, на спортивные соревнования и культурные события, особенно за рубежом. Также поступают запросы на бронирование отелей, заказ цветов, организацию трансферов, бронирование столиков в ресторанах и т.д.». «Услуга консьерж-сервиса популярна у менеджеров среднего звена, у которых нет личных ассистентов, а также у клиентов, пребывающих за границей», — добавляет Анна Каськова.

РОСТ С ОПАСКОЙ

В исследовании EY говорится, что 33% потенциальных клиентов на сегодняшний день не покрыты рынком услуг private banking. Еще два года назад этот показатель превышал 50%. Правда, далеко не все состоятельные граждане стремятся получить обслуживание в Украине: участники рынка отмечают снижение уровня доверия таких клиентов к отечественной банковской системе.

Развития рынка в 2016–2017 годах стоит ожидать в случае снятия валютных ограничений, стабилизации работы банковской системы и окончательной очистки рынка от проблемных и непрозрачных структур, а также восстановления работы с фондовыми рынками. Все эти факторы будут способствовать возвращению доверия граждан к банковской системе. «Одиночных усилий банков

будет недостаточно — возвращение доверия стоит рассматривать как долгосрочную стратегическую задачу для всего рынка, — говорит Виктория Пивнева. — При нынешних темпах восстановления экономики можно осторожно прогнозировать, что нормализации ситуации на рынке private

banking стоит ожидать не ранее, чем через два-три года».

Пока же банкиры работают «на будущее». По данным исследования EY, банки регулярно проводят специальные мероприятия для клиентов private banking и членов их семей: фестивали, презентации, семинары, детские дни

рождения, посещение музеев. Особое внимание уделяется и программам по воспитанию наследников: менеджеры в интерактивной форме обучают детей простейшей финансовой грамотности, проводят для них стажировки в банке и обучают подростков банковской культуре.



НЕ КОЖЕН ДЕНЬ ВИПАДАЄ ШАНС УКЛАСТИ ВДАЛУ УГОДУ.

BMW X3 у спеціальній комплектації ЗА ВИГІДНОЮ ЦІНОЮ ТА ЗНИЖЕНИМ КУРСОМ*.

Більше про BMW

www.bmw.ua



Із задоволенням за кермом



АВТ Баварія

Офіційний імпортер BMW в Україні

Київ, вул. Новокосятинівська, 13/10, тел.: (044) 498-70-70 **Київ**, вул. Мечникова, 2, тел.: (044) 494-21-21
Київ, бульвар Івана Лепсе, 4, тел.: (044) 490-77-33 **Дніпропетровськ**, вул. Панікахи, 5, тел.: (056) 744-95-95

Вінниця: Баварія Центр, (0432) 555-995 **Запоріжжя**: АФЦ Баварія, (0612) 96-88-38 **Краматорськ**: Талисман, (050) 308-00-08 **Кременчук**: Автосервіс Альянс, (0536) 77-08-11

Львів: Христина, (032) 244-19-00 **Львів**: Арія Моторс, (032) 232-35-00 **Миколаїв**: Н Авто, (0512) 555-233 **Одеса**: Емералд Моторс, (048) 740-55-55 **Полтава**: Автосервіс-Альянс, (0532) 600-400
Рівне: Валері М, (0362) 64-20-54 **Харків**: Баварія Моторс, (057) 766-17-50 **Херсон**: Центр Херсон, (0552) 416-000 **Хмельницький**: Баварія Захід, (0382) 785-700

*Дана пропозиція дійсна з 22.03.2016 до 31.05.2016 у дилерських центрах АВТ Баварія. Імпортер залишає за собою право змінювати умови акції. Зображення автомобілів наведені для ілюстрації і можуть відрізнятися від автомобілів, представлених у дилерській мережі BMW. Кількість автомобілів обмежена. Більш детальну інформацію щодо умов акції та умов кредитування Ви можете отримати, звернувшись до консультанта за вказаними вище адресами та телефонами АВТ Баварія.



ТАМ, ДЕ ІНШІ БАЧАТЬ ПРОБЛЕМИ,
МИ БАЧИМО РІШЕННЯ

LCF

вул. Володимирська, 47, оф. 3, Київ, 01001, Україна
тел./факс +38 (044) 455 88 87 www.lcf.ua info@lcf.ua





Банки раскрыли карты

В прошлом году экономическая ситуация заставила украинские банки сокращать операционные затраты и, как следствие, увольнять персонал и закрывать убыточные отделения. Сейчас кредитные учреждения делают ставку на удаленное обслуживание и продвижение услуг, приносящих комиссионный доход. Наиболее прибыльными операциями стали расчетно-кассовое обслуживание и обслуживание платежных карт

СВЕТЛАНА СЛЕСАРУК

СЕТЬ УПАЛА

В 2015 году банковская сеть продолжила сокращаться: количество отделений уменьшилось на 3,2 тыс. — до 11,9 тыс. точек. Главная причина — уход с рынка неплатежеспособных банков, среди которых были и кредитные учреждения с большой филиальной сетью: «Надра», «Финансы и Кредит», Дельта Банк.

Оставшиеся на рынке кредитные учреждения продолжили оптимизацию региональных сетей (на 1,1 тыс.): закрывали отделения на территориях, граничащих с зоной АТО, и нерентабельные отделения с малым клиентским потоком. В среднем банки были вынуждены прекратить работу 10–15% подразделений. Ощадбанк закрыл 383 отделения, сократив сеть до 4,16 тыс. точек, Приватбанк — 322 отделения (до 2,5 тыс.). На 103 отделения уменьшилась сеть Райффайзен Банка Аваль, на 97 отделений — Правэкс-банка, на 55 — Укрсоцбанка, на 48 — Артем-Банка.

Но некоторые учреждения расширили свое присутствие. Наибольший прирост показали банк «Народный капитал», который открыл 40 отделений, ТАСкомбанк (37 отделений), ПУМБ (33 отделения; за счет присоединения банка «Ренессанс Капитал»), Банк Михайловский (28 отделений) и банк «Сич» (27 отделений).

В рамках оптимизации сети банки стали открывать офисы нового формата. Как правило, такие отделения больше по площади, в них предусмотрены удобные зоны ожидания и обслуживания клиентов, электронное управление очередью, зона самообслуживания с информационно-платежным терминалом и банкоматом, телефон для прямой связи с контакт-центром. Некоторые банки организуют даже детские уголки. Наиболее активным «модернизатором» стал Ощадбанк: к началу 2016 года он открыл 225 отделений нового формата, а до конца года

планирует открыть еще около 400. «Отделения нового формата отличает не только новый дизайн помещений. Это новое качество обслуживания, которое призвано сделать пребывание людей в банке комфортным, это готовность к диалогу, когда сотрудники встречают людей с улыбками на лицах и желанием помочь», — отмечает заместитель председателя правления Ощадбанка Антон Тютюн.

Активно банки проводили и релокацию отделений, открывая точки обслуживания только в местах, где есть экономическая целесообразность. Например, в областях, граничащих с зоной АТО, отделения работают в усиленном режиме — количество клиентов увеличилось за счет вынужденных переселенцев. Ощадбанк открыл в Донецкой и Луганской областях пять эксклюзивных точек: три мобильных бронированных отделения, которые расположены на территории гуманитарно-логистических центров, и два

передвижных подразделения на базе бронированных КраЗов. «Мобильные КраЗы позволяют предоставить обслуживание там, где вообще нет банковских учреждений. График работы и перечень населенных пунктов, куда выезжает подразделение, согласовывается с органами местного самоуправления Донецкой и Луганской областей», — рассказывает Антон Тютюн. В банке утверждают, что именно благодаря такому новшеству граждане, проживающие в прифронтовых населенных пунктах, а также военнослужащие и правоохранители получают банковское обслуживание.

Некоторые банки стали активно пользоваться услугами курьерских служб: необходимая услуга заказывается онлайн, а документы доставляются курьером. «Достаточно заполнить онлайн-заявку на заказ платежной карты и можно получить ее со всеми необходимыми документами в ближайшем отделении «Новой почты».

Доставку оплачивает банк», — делится опытом директор по пассивным операциям физических лиц Фидобанка Елена Дорошенко. Кроме того, чтобы увеличить свое присутствие в регионах, некоторые банки сотрудничают с Укрпочтой, у которой 1100 отделений. В отделении связи клиенты, например, могут оформить вклад и получить сберегательную карту.

ПОЛНЫЙ ОНЛАЙН

Особое внимание банки уделяли интернет-банкингу. «Необходимость сокращать операционные расходы подталкивает банки к развитию дистанционных каналов продаж и общения с клиентами», — говорит заместитель председателя правления банка «Форвард» Александр Парамонов. Правда, удаленный банкинг рассматривается скорее как способ разгрузить офисы от рутинных операций. «Наша статистика показывает, что клиенты используют интернет-банкинг в среднем шесть раз в месяц. Отделения посещаются гораздо реже», — говорит начальник управления интернет- и мобильного банкинга Укрсоцбанка Ирина Пашкетник.

Все чаще через дистанционные каналы банки продают традиционные финансовые продукты: депозиты или кредиты. «Открытие депозита в отделении занимает около 15 минут, в которые входит консультация клиента по существующим продуктам, подписание договора, внесение средств на счет. При использовании электронного канала процесс оформления сделки занимает не более двух минут», — рассказывает заместитель директора департамента розничного бизнеса Пиреус Банка Наталия Решетникова. Причем у многих учреждений такой сервис доступен как в web-версии, так и в мобильных приложениях на базе Android и iOS. Оформить вклад онлайн можно круглосуточно в любом уголке земного шара, в том числе в выходной день, а письменный договор забрать в удобное время в ближайшем отделении. «В Platinum Click можно выполнить любую операцию с депозитом: открыть, пополнить, снять часть суммы, закрыть. Можно управлять режимом пролонгации депозита, менять счет, на который выплачиваются проценты и т.д.», — перечисляет начальник управления интернет-банкинга Платинум Банка Александр Овчарук.

Производить онлайн-оплату по номеру лицевого счета или договора можно далеко не в каждом банке: не все готовы поддерживать интеграцию с расчетными центрами поставщиков услуг либо партнерами, обеспечивающими такую интеграцию. Такую услугу предоставляют не более десяти банков, в остальных кредитных учреждениях клиенту придется заполнять все реквизиты платежного поручения.

Большой популярностью пользуются сервисы, позволяющие планировать оплату. Регулярные платежи или платежи с отложенной датой банк обрабатывает в указанное клиентом время и оповещает об оплате sms-уведомлением. «Это экономит и время, и деньги клиента, ведь комиссия на большинство операций через интер-

нет-банкинг значительно ниже, чем в отделении», — говорит Ирина Пашкетник. «Платежи, созданные пользователями интернет-банкинга в послеоперационное время, банк обрабатывает на следующий рабочий день, если это внешний платеж, а в режиме «24/7» проведет любой внутренний платеж, в том числе по картам банка», — уточняет директор департамента бизнес-процессов Диамантбанка Оксана Очеретюк.

Еще одна услуга, которая интересует клиентов, — переводы средств с карты на карту (P2P) или безналичные переводы между разными банками. По данным НБУ, за 2015 год количество платежей через интернет с использованием платежных карт увеличилось до 505,5 млн операций, а общий объем платежей внутри Украины составил 192 млрд грн.

Также банки все чаще используют цифровые каналы для продажи дополнительных сервисов и товаров. Клиент может пополнить счет оператора мобильной связи, купить авиа- и железнодорожные билеты, заказать страховку или другие небанковские услуги. «Наша задача — сделать мультимедийные сервисы максимально удобными, чтобы клиенты могли, не выходя из дома или офиса, осуществить все необходимые операции в web- и mobile-банкинге», — отмечает Антон Тютюн.

Несомненным лидером в сфере технологических решений и всевозможных инноваций является ПриватБанк. И, несмотря на то, что в прошлом году на рынке появилось несколько сильных игроков в сегменте дистанционных банковских услуг, явных конкурентов у ПриватБанка на данный момент нет. Банки готовы совершенствовать направление интернет-банкинга, но разработка и внедрение высокотехнологичных банковских услуг требует немалых инвестиций. «Для запуска действительно эффективного интернет-банкинга нужны миллионы долларов. В нынешних экономических реалиях мало кто имеет возможности для таких инвестиций», — объясняет заместитель председателя правления Сбербанка Ирина Князева. Кроме того, по ее словам, появилась и кадровая проблема, так как наблюдается отток IT-специалистов из страны.

Еще одним сдерживающим фактором является неготовность граждан использовать интернет-банкинг даже в случае его доступности. По подсчетам банкиров, лишь 10-15% клиентов регулярно пользуются интернет-банкингом, причем большая часть заходит в систему со смартфонов.

БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ

В 2015 году украинцы чаще стали использовать банковские карты по прямому назначению — рассчитываться за покупки, а не снимать деньги в банкомате. Как подсчитали в НБУ, за прошлый год сумма операций по безналичным платежам увеличилась с 255,2 млрд грн до 384,8 млрд грн. По итогам 2015 года доля безналичных платежей с использованием платежных карт увеличилась на 6,2 п.п. и составила 31,2% от общего объема операций по платежным картам. По количеству операций доля

безналичных расчетов выросла на 9,6 п.п. — до 1,287 млрд операций, что составляет 65,5% от общего количества операций по платежным картам. Для сравнения: в 2011 году этот показатель составлял всего 24,5%. «Банки совместно с платежными системами запускают кампании для активизации использования карт для расчетов в торговых сетях. Проводятся акции с ценными призами за расчеты картами, активно используется кэш-бек и все больше внимания уделяется разъяснению клиентам преимуществ использования карт», — объясняет начальник управления поддержки сети Укрсоцбанка Александр Григоренко.

По данным НБУ, в Украине насчитывается порядка 30,8 млн активных платежных карт. При этом популярность набирают бесконтактные платежные карты. Общее их количество за год выросло на 0,4 млн — до 1,5 млн. Огромную роль в этом сыграла установка терминалов для бесконтактной оплаты проезда в киевском метрополитене. Киев стал пятым городом в мире после Лондона, Санкт-Петербурга, Чикаго и Бухареста, где можно оплатить проезд бесконтактными картами. Установку терминалов в июне 2015-го и эквайринговое обслуживание обеспечил Ощадбанк. Ежедневно новой услугой в метро пользуются более 7 тыс. пассажиров.

Развитию безналичных расчетов способствует и развитие рынка платежных терминалов. По информации НБУ, на конец прошлого года в торговых точках было установлено 174 тыс. терминалов, из которых 88,2 тыс. терминалов с бесконтактной опцией — это на 22,2 тыс. устройств больше, чем годом ранее.

Развитие безналичных расчетов — одна из приоритетных задач для НБУ. Для этого регулятор принял решение развивать Национальную систему массовых электронных платежей (НСМЭП). В конце февраля 2016 года система получила новое название — «Простір», и сейчас к ней подключены более 50 банков. За год сеть для приема карточек увеличилась на 80%. В планах НБУ — увеличить к 2020 году количество карточек внутриукраинской системы с 2% до 30%.

ЗАРПЛАТНЫЕ ПРОЕКТЫ

В прошлом году произошли существенные изменения в сегменте зарплатных проектов: оставшиеся на рынке игроки боролись за клиентов из банков-банкротов. Например, портфель зарплатных проектов УкрСиббанка увеличился на 15%, а количество активных карт в рамках этих проектов — более чем на 25%.

Для диверсификации рисков в прошлом году большинство компаний предпочитали обслуживаться параллельно в нескольких банках. При возникновении проблем в одном кредитном учреждении они переводили зарплатные проекты в другое. «Большая часть клиентов, которые перешли к нам из проблемных банков, — это небольшие компании с количеством сотрудников от пяти до 30 человек. Эти юрлица ранее имели положительный опыт взаимодействия с нашим банком», — рассказывает Наталия Решетникова.

В целом в банковской системе активных зарплатных проектов в прошлом году стало меньше. Главная причина — закрытие зарплатных проектов компаний, которые продолжили работу на не подконтрольных украинским властям территориях. «Общее количество зарплатных проектов в нашем банке уменьшилось, несмотря на то, что в прошлом году было подписано 248 новых договоров», — отметила директор департамента розничного бизнеса Правэксбанка Наталья Яненко.

В 2015 году банки предлагали пакетные предложения и диверсифицированную тарифную сетку для потребностей клиентов из различных сегментов. Большинство тарифных пакетов позволяют держателям зарплатных карт бесплатно снимать наличные в собственной сети банкоматов, пользоваться бесплатным sms-информированием и интернет-банкингом.

Стоимость выпуска карты колеблется от 0 грн до 10–15 грн, комиссия за зачисление денег на зарплатные счета — от 0% до 0,8% суммы ежемесячного фонда оплаты труда, а плата за обслуживание зарплатного счета — от 5 до 10 грн в месяц. Как правило, бюджетным предприятиям зарплатное обслуживание предлагается с минимальными тарифами или даже на бесплатной основе. Более того, некоторые банки не взимают плату за обслуживание зарплатного счета при расчетах зарплатной картой в торговой сети на определенную сумму за месяц. А Фидобанк предлагает клиентам зарплатную карту Visa Classic Debit Instant. «Это позволяет оформлять новый зарплатный проект практически мгновенно. Ранее для получения именной карты клиенту приходилось ждать около пяти-семи рабочих дней», — рассказывает Елена Дорошенко.

Менее 20 банков предлагают по зарплатным картам автоматические овердрафты без сложного оформления и залога. Услуга недоступна практически во всех крупных банках с российским капиталом, а также в ряде крупных «дочек» западных структур. В качестве альтернативы банки предлагают зарплатным клиентам кредитные карты с максимальным лимитом и увеличенным льготным периодом. При сотрудничестве с банком в течение шести и более месяцев клиент может получить такую кредитную карту без справки о доходах.

Ставки по автоматическим овердрафтам колеблются в пределах 25–50% годовых. «После первого зачисления средств мы можем установить кредитный лимит в размере 100% среднемесячной зарплаты. После третьего зачисления возможна установка кредитного лимита в размере четырех среднемесячных окладов, но не более 50 тыс. грн. Ставка при этом не меняется и составляет 3,17% в месяц», — говорит Александр Григоренко из Укрсоцбанка. Большинство кредиторов требуют погашения всей суммы овердрафта в следующем месяце после его получения. Самый распространенный льготный период — до 45 дней со специальной процентной ставкой 0,01% годовых.

В этом году на зарплатном рынке возможны перемены: в феврале >>

➔ 2016 года Минфин ужесточил критерии к уполномоченным банкам для выплаты заработной платы сотрудникам бюджетных учреждений, а также пенсий и государственной соцпомощи. Общий перечень критериев пополнился двумя требованиями: доля активов должна составлять не менее 1% активов банковской системы, а портфель ОВГЗ — свыше 20% регулятивного капитала банка. «Многие банки не смогут выполнить новые условия в связи с отсутствием дополнительного капитала для покупки ОВГЗ», — говорит начальник развития центра зарплатно-карточных проектов и эквайринга УкрСиббанка Илья Талдыков. Количество аккредитованных банков может сократиться с более чем 40 до четырех-пяти. Впрочем, Независимая ассоциация банков Украины (НАБУ) от имени банковского сообщества подала иск в Окружной административный суд с требованием отменить постановление Кабмина. Пока точка в деле о «зарплатном рабстве» не поставлена.

ТАРИФЫ НА ВСЕ

Еще одной тенденцией прошлого года стало повышение тарифов или введение платы на ранее бесплатные услуги, за исключением социально значимых. Например, почти все банки стали взимать комиссию за пополнение счета через кассу банка или посредством интернет-банкинга. Клиентам услуга обходится в 1–1,5% от суммы пополнения. А за пополнение карты через терминал самообслуживания банк взимает комиссию в размере 1–3 грн. У большинства банков оплата счетов за коммунальные услуги посредством интернет- или мобильного банкинга все еще проводится бесплатно. Правда, если платеж нерегулярный и выставляется клиентом впервые, то банк может взимать комиссию. Как правило, на регулярные платежи это не распространяется.

Выросли тарифы на снятие наличных в банкомате: до 1–3% при снятии собственных средств и до 4–6% — кредитных. «При этом появились ограничения на количество или суммы бесплатного снятия в рамках одного календарного месяца. Думаю, таких ограничений станет еще больше», — считает заместитель директора розничного департамента банка «Пивденный» Александр Стельмах. Многие банки стали взимать фиксированную комиссию (30–60 грн) за возврат карты клиента, которая была забыта в банкомате другого банка. На рынке появилась даже комиссия за неиспользование кредитной карточки.

Пересмотрели банки и политику в отношении банкоматных сетей. Например, Райффайзен Банк Аваль установил плату за обналчивание зарплатных карт в сети собственных банкоматов и партнерской сети в размере 0,5% от суммы снятия, а в «чужих» банкоматах такая комиссия вдвое выше. Пока бесплатно снять наличные в любых банкоматах можно с зарплатных карт ПриватБанка, ПУМБ, Укргазбанка, ВТБ Банка, Фидобанка, Украинбанка, Пиреус Банка. В среднем же снятие средств в «чужих» банкоматах в 2015 году обходилось в 1,5% от суммы плюс 5 грн.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	ВОЗМОЖНОСТЬ ОФОРМЛЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ЗАЯВОК НА САЙТЕ БАНКА	ВОЗМОЖНОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ SWIFT-ПЕРЕВОДОВ ЧЕРЕЗ САЙТ БАНКА	НАЛИЧИЕ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ			НАЛИЧИЕ АДАПТИРОВАННОГО ВЕБ-САЙТА ДЛЯ ПОСЕЩЕНИЯ С МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ
				IOS	ANDROID	WINDOWS PHONE	
1	ПРИВАТБАНК	есть	есть	есть	есть	есть	есть
2	ПУМБ	есть	нет	есть	есть	есть	есть
3	УКРСОЦБАНК	есть	нет	есть	есть	нет	есть
4	СБЕРБАНК	нет	есть	есть	есть	нет	есть
5	АЛЬФА-БАНК	есть	нет	есть	есть	нет	нет
6	ВТБ БАНК	нет	нет	есть	есть	есть	есть
7	ОТП БАНК	есть	есть	есть	есть	нет	нет
8	УКРСИББАНК	есть	нет	есть	есть	нет	нет
9	УКРЭКСИМБАНК	нет	нет	есть	есть	нет	нет
10	ПИРЕУС БАНК	нет	есть	есть	есть	нет	нет

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

При расчете рейтинга учитывались количество клиентов, активировавших полный интернет-доступ к управлению счетом; функционал интернет-банкинга (возможность осуществлять платежи; возможность пополнения депозита; возможность погашения кредита; возможность предоставления принтскрин-квитанции; возможность получения выписки по счету; возможность оформления кредитных заявок; возможность онлайн-перевода денег на другой счет, открытый в банке; возможность оформления кредитных заявок; возможность онлайн-перевода денег на счет, открытый в другом банке; возможность осуществления SWIFT-переводов через веб-сайт банка; возможность снятия денег в банкомате без карты; возможность оплаты коммунальных услуг); наличие

мобильных приложений (для iOS, Android, Windows Phone) и адаптированного веб-сайта для посещения с мобильных устройств. Лидером рейтинга уже традиционно стал ПриватБанк, онлайн-услугами которого пользуется максимальное количество клиентов. Он единственный из банков, в банкоматах которого снять средства можно без карты, используя интернет-банкинг. Лишь четыре банка из десяти лидеров предоставляют пользователям интернет-банкинга возможность осуществлять SWIFT-переводы через веб-сайт банка. Все участники рейтинга уже запустили приложение хотя бы для одной из мобильных платформ. Наименьшее внимание кредитные учреждения уделяют системе Windows Phone.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ОБСЛУЖИВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ОТДЕЛЕНИИ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ	КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ, РАБОТАЮЩИХ ПОСЛЕ 18.00 В РАБОЧИЕ ДНИ	КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ, РАБОТАЮЩИХ В СУББОТУ	КОЛИЧЕСТВО ОТДЕЛЕНИЙ, РАБОТАЮЩИХ В ВОСКРЕСЕНЬЕ
1	ПРИВАТБАНК	2588	199	1248	199
2	ОЩАДБАНК	4583	350	1964	102
3	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	590	31	36	25
4	УКРСОЦБАНК	265	56	56	26
5	«ПИВДЕННЫЙ»	141	21	31	19
6	УКРСИББАНК	420	13	34	5
7	СБЕРБАНК	171	6	10	5
8	УКРГАЗБАНК	179	3	11	3
9	ПУМБ	157	9	22	2
10	ДИАМАНТБАНК	91	24	21	13

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

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

монет; количество отделений банка, работающих после 18.00 в рабочие дни, количество отделений, работающих в субботу и воскресенье. Наибольшее количество счетов физлиц открыто в Ощадбанке — в два с лишним раза больше, чем у занявшего второе место по этому показателю ПриватБанка. При этом операционно-кассовых сотрудников больше в ПриватБанке, и по показателю загруженности отделений (определяется соотношением количества счетов и количества сотрудников) он опережает Ощадбанк в три с лишним раза.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ЗАРПЛАТНЫЕ ПРОЕКТЫ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	КОМИССИЯ ПРИ СНЯТИИ НАЛИЧНЫХ В «ЧУЖИХ» БАНКОМАТАХ	РАЗМЕР МАКСИМАЛЬНОГО ОВЕРДРАФТА, ГРН	СТАВКА ПО ОВЕРДРАФТУ
1	ОЩАДБАНК	от 0% до 1,5% + 5 грн	100 000	30%
2	ПРИВАТБАНК	не взимается	25 000	42%
3	УКРСИББАНК	По картам MasterCard Debit комиссия не взимается, по остальным картам — 1,3% от суммы + 7 грн	50 000	54%
4	УКРСОЦБАНК	1,5% + 5 грн/ 1USD / 1 EUR	250 000	38%
5	УКРГАЗБАНК	не взимается	300 000	30%
6	УКРЭКСИМБАНК	По картам MasterCard Debit PayPass комиссия не взимается, по остальным картам — 1,5% от суммы + 5 грн	100 000	36%
7	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	1,5% + 10 грн	50 000	30%
8	ОТП БАНК	По картам MasterCard комиссия не взимается, по остальным картам — 1,45% от суммы + 5 грн	50 000	33%
9	ПУМБ	входит в стоимость обслуживания	8 000	49%
10	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	1,5% + 5 грн	0	не предусмотрена

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

При расчете рейтинга использовались следующие критерии: количество реализованных зарплатных проектов (на платежных картах ниже уровня Gold); количество активных зарплатных платежных карт, эмитированных банком; минимальное количество сотрудников предприятия, при котором банк запускает для него зарплатный проект; минимальный размер фонда оплаты труда для открытия зарплатного проекта; стоимость снятия наличных в банкоматах; наличие и размер автоматического овердрафта (в соотношении с размером зарплаты); размер максимального овердрафта; средняя ставка по овердрафту; абонплата за ведение счета для карты уровня Gold.

В исследовании акцент сделан на оценке услуги с точки зрения потребителя — держателя зарплатной карты, которому важна доступность «своих» и партнерских банкоматов, размеры комиссий при использовании «чужих» учреждений, возможности получения овердрафтов и т.д. Однако игнорировать масштабность зарплатных проектов банка исследовательская группа не стала, поэтому основные баллы участники рейтинга получали именно за количество реализованных зарплатных проектов и активных держателей зарплатных карт. Лидером по количеству эмитированных зарплатных карт является ПриватБанк. Количество украинцев, получающих заработную плату в этом банке, лишь немногим меньше, чем совокупно в Ощадбанке и Райффайзен Банке Аваль, занявших по этому показателю второе и третье места соответственно.



atmosfera
restaurant

ПОМІЖ НЕБОМ І ЗЕМЛЕЮ

РЕСТОРАН «АТМОСФЕРА»
Час роботи ресторану з 14:00 до 02:00
8 поверх Premier Palace Hotel
Київ, бул. Т. Шевченка / вул. Пушкінська, 5-7/29

facebook.com/
AtmosferaRestaurant


PREMIER
PALACE HOTEL
- KYIV -

044 244 13 04



Временем проверенным

В прошлом году банки предпочитали выдавать кредиты малому и среднему бизнесу (МСБ) в рамках прежних лимитов. Процентные ставки по кредитам в гривне в течение года снизились на 1–2 процентных пункта (п.п.). При этом стоимость финансирования в долларах и евро практически не изменилась. Согласно прогнозам участников рынка, в 2016 году ставки по овердрафтам и кредитам на пополнение оборотных средств для МСБ могут уменьшиться еще на 1–2 п.п. Более существенное снижение сдерживается высокими ставками по депозитам и шатким финансовым положением предприятий МСБ

НАТАЛЬЯ БОГУТА

В прошлом году кредитный портфель банков сократился на 2% — до 785,9 млрд грн. Кредитование было доступно лишь компаниям, которые работали с прибылью и могли предоставить банку в залог ликвидное обеспечение: недвижимость, транспорт, имущественные права на депозит. «В нынешних условиях на банковское финансирование могут рассчитывать прежде всего клиенты, имеющие налаженный бизнес, устойчивое финансовое состояние, ликвидное обеспечение и хорошую кредитную историю. Среди наиболее кредитующих отраслей можно выделить сферу торговли и агропромышленный комплекс. Многие банки заинтересованы также в кредитовании предприятий, которые готовы переориентировать либо расширить свой бизнес по производству продукции, альтернативной

импортному товару», — перечисляет начальник управления бизнес-клиентов Укрсоцбанка Ольга Полонская.

В 2015 году предприятиям МСБ в основном были доступны овердрафты и кредиты на пополнение оборотных средств. Также банки предлагали кредиты на покупку транспорта, в том числе техники, для аграриев. Займы на приобретение основных средств (оборудования и недвижимости) практически не выдавались. В целом за год ставки по кредитам в гривне уменьшились на 1–2 п.п. до 20–26% годовых. Ставки по займам в долларах и евро в течение года почти не менялись, оставаясь на уровне 8–10% годовых.

СТРОГИЙ УЧЕТ

Большинство крупных банков предоставляли клиентам овердрафт в

размере не более 30–40% среднемесячных поступлений на счет предприятия. Как правило, за основу расчета лимита овердрафта банки берут данные по оборотам в течение последних трех-шести месяцев. Есть банки, которые анализируют поступления на счет в течение года. Среди них, например, Креди Агриколь Банк. А некоторые кредитные учреждения вычисляют лимит, ориентируясь на сумму годового дохода. В Райффайзен Банке Аваль объяснили, что лимит для предприятий МСБ составит около 4% суммы годового дохода.

Главным условием при принятии решения о предоставлении овердрафта является регулярность поступлений на счет. Предприятие, которое, к примеру, получает выручку на счет с перерывами в месяц-два, на получение

овердрафта может не рассчитывать. Некоторые банки анализируют и частоту поступлений. Так, в Укрэксимбанке средства предоставят лишь в том случае, если в течение месяца на счету отображается не менее десяти поступлений.

Еще один важный фактор — ликвидность обеспечения. Беззалоговых овердрафтов в 2015 году банки почти не предлагали, если не считать буквально трех-четырех предложений. В основном в виде обеспечения банки оформляют недвижимость, но также готовы принять в залог транспорт, имущественные права на депозит. Реже банки могут учесть товары в обороте, оборудование и права по контрактам. Обычно, кроме предоставленных объектов залога, банки просят еще и поручительство собственников.

Новым клиентам банки предоставляют овердрафты крайне редко: как правило, просят перевести обороты в банк (основной расчетный счет) и затем — через три-четыре месяца — готовы вести речь о кредитовании.

Если лимиты по овердрафтам в течение прошлого года почти не изменились, то процентные ставки снизились с 26–33% до 22–27% годовых в гривне. Впрочем, цена овердрафтов росла с января по сентябрь 2015 года, и лишь с осени банки начали снижать ставки. Комиссия за выдачу овердрафта в 2015 году не изменилась — это, как правило, 0,5–1% от суммы лимита. Реже банки взимают ежемесячную комиссию за обслуживание овердрафта на уровне 0,1%.

Валютные овердрафты доступны только в нескольких крупных банках (например, в Укрэксимбанке и Укрсоцбанке). Да и сами предприятия пользуются такими кредитами довольно редко. Во-первых, для получения овердрафта в долларах или евро нужна регулярная валютная выручка. Во-вторых, банки являются агентами валютного контроля и потому должны перед каждым осуществлением платежа в валюте детально проверять документы клиента, что занимает время, а овердрафт — это быстрый заем для закрытия текущих кассовых разрывов.

Возвращать овердрафт компании обязаны ежемесячно — банк списывает сумму использованного лимита автоматически при очередном поступлении выручки на счет. Впрочем, иногда банк может предложить клиенту овердрафт с периодом погашения в 60 или 90 дней. Это особенно актуально для компаний, деятельность которых носит сезонный характер (например, предприятиям агросектора).

Увеличить выданный овердрафт автоматически банки не могут, как правило, для этого необходимы дополнительный анализ клиента и подписание нового договора. Однако претендовать на увеличение лимита можно — если, конечно, у компании растет выручка. Также лимит увеличат клиентам, которые только начали обслуживаться в банке. Сначала для них устанавливают ограничение — 10–15% от размера среднемесячных поступлений на счет, но через три-пять месяцев по заявлению клиента сумма лимита может быть увеличена до 25–30%.

Участники рынка прогнозируют, что в этом году процентные ставки по овердрафтам могут снизиться до 19–25% годовых. Кроме того, некоторые банки могут повысить лимит до 50–70%, но он в любом случае будет зависеть от уровня платежеспособности заемщика и оценочной стоимости залога.

ОБОРОТ ПОД РУКОЙ

Самыми востребованными займами были кредиты на пополнение оборотных средств. В основном банки выдавали займы на один год, но Укрсоцбанк предложил программу на два года, Ощадбанк и ПУМБ — на три. Самое долгосрочное финансирование можно получить в Альфа-банке — до пяти лет. «Независимо от формы собственности

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ОВЕРДРАФТЫ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	СТАВКА ПО ОВЕРДРАФТУ	ОТНОШЕНИЕ МАКСИМАЛЬНОЙ СУММЫ КРЕДИТА К СРЕДНЕМЕСЯЧНЫМ ОБОРОТАМ КЛИЕНТА	ВОЗМОЖНОСТЬ ВАЛЮТНОГО ОВЕРДРАФТА
1	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	24,00%	50%	нет
2	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	22,00%	75%	нет
3	УКРСИББАНК	20,90%	40%	да
4	УКРЭКСИМБАНК	22,00%	40%	да
5	УКРГАЗБАНК	25,00%	25%	нет
6	УКРСОЦБАНК	26,00%	40%	да
7	ОЩАДБАНК	26,50%	50%	нет
8	ФИДОБАНК	28,00%	30%	да
9	ПИРЕУС БАНК	26,00%	75%	нет
10	КРЕДОБАНК	30,50%	120%	нет

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

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

к среднемесячным оборотам клиента составляло 1,2. В среднем банки устанавливали лимит по овердрафту на уровне 37% от среднемесячных оборотов. Овердрафты в среднем выдавались по 27% годовых. Наиболее дешевое финансирование можно было получить в УкрСиббанке, Кредит Агриколь Банке и в государственном Укрэксимбанке. В той или иной мере активно предоставляли эту услугу 35 банков. Валютный овердрафт можно было получить в десяти кредитных учреждениях.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «КРЕДИТЫ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА ДЛЯ ЗАЕМЩИКА I КАТЕГОРИИ	ЗАЯВЛЕННАЯ КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА	МАКСИМАЛЬНЫЙ СРОК КРЕДИТА, МЕСЯЦЕВ
1	ОТП БАНК	24,75%	1,00%	12
2	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	24,33%	1,00%	60
3	УКРСИББАНК	18,30%	1,90%	60
4	ПРОКРЕДИТ БАНК	22,80%	1,00%	84
5	ОЩАДБАНК	23,06%	0,01%	84
6	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	22,67%	0,99%	12
7	УКРСОЦБАНК	24,00%	0,01%	24
8	КРЕДОБАНК	25,20%	1,50%	84
9	УКРГАЗБАНК	26,20%	1,00%	60
10	ПИРЕУС БАНК	25,40%	1,00%	12

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

В рамках этого рейтинга исследовалось кредитование предприятий малого и среднего бизнеса (с оборотом менее 100 млн грн), а также физлиц-предпринимателей. При расчете рейтинга использовались следующие критерии: эффективная ставка для заемщика I категории качества (по классификации НБУ); время принятия кредитного решения; стоимость рассмотрения кредитной заявки; размер комиссии за выдачу кредита; максимальный срок кредита; фактическое наличие бланковых кредитов; наличие отдельных программ кредитования (на покупку

оборудования, которое само является залогом; на покупку коммерческого автотранспорта, выступающего залогом; займы аграрному сектору под залог сельхозпродукции); количество отделений, где доступна услуга; динамика кредитного и депозитного портфелей юрлиц; соотношение пассивов юрлиц и портфеля кредитов юрлиц на 1 января 2016 года. Всего эту услугу предлагали 33 банка.

клиент может рассчитывать на финансирование своей хозяйственной деятельности. Естественно, при условии соответствующего финансового состояния, хорошей деловой репутации и наличия приемлемого обеспечения кредитной операции», — говорит Ольга Полонская.

Без залога банки предлагали клиентам займы 50–250 тыс. грн, но в таком случае процентная ставка была выше на 2–4 п.п. по сравнению с залоговым кредитом — на уровне 25–30% годовых. «Кредит на пополнение оборотных средств банк выдает на срок до 24 месяцев. Также по направлению микрокредитования для наших клиентов предусмотрен кредит без твердого залога с максимальной суммой до 250 тыс. грн», — рассказал заместитель председателя правления Мегабанка Андрей Третяк.

Если клиент готов предоставить ликвидный залог, то может рассчи-

тывать на сумму кредита в размере 40–70% оценочной стоимости залогового имущества. В обеспечение принимают недвижимость, транспорт, права на депозит. Банк также может попросить несколько объектов для передачи в залог, чтобы таким образом диверсифицировать собственные риски. Так происходит, если за кредитом обращается новый, еще не проверенный длительным сотрудничеством клиент. Однако наличие лишь объектов залога для положительного решения банка недостаточно. «Если пять лет назад, например, добротный дом в 20-километровой зоне от Киева был безоговорочно хорошим залогом, то сейчас банки стараются структурировать залогом по видам и способам реализации», — отмечает председатель правления Коммерческого Индустриального Банка Вадим Березовик. Банки тщательно анализируют кредитную историю заемщика и финансовые по-

казатели. Возможность пополнить оборотный капитал получит лишь бизнес, который, по мнению банкиров, будет генерировать прибыль и сможет без проблем вернуть средства.

Процентные ставки по кредитам на пополнение оборотных средств, как и по овердрафтам, в 2015 году снизились примерно на 1–2 п.п. (до 23–27% годовых в гривне). Кредит в валюте на пополнение оборотных средств могут получить только экспортеры, имеющие валютную выручку. Ставки в долларах и евро составляют порядка 9–12% годовых, а комиссия за выдачу кредита обычно не превышает 0,5–1,5% от суммы кредита. Банкиры допускают, что в этом году ставки по таким кредитам могут снизиться на 1–1,5 п.п., но этому препятствует макроэкономическая нестабильность, довольно высокие ставки по депозитам и шаткое финансовое положение многих компаний в сегменте МСБ.

НА КРЕДИТАХ ДАЛЕКО НЕ УЕДЕШЬ

Кредиты на покупку автотранспорта являются самыми дешевыми, так как выдаются банками в партнерстве с производителями и дилерами. Такие программы есть, например, в Кредит Агриколь Банке, УкрСиббанке, Укргазбанке, Ощадбанке, Укрэксимбанке, Укрсоцбанке, Кредобанке, ПУМБ. Какого-либо дополнительного залога не требуется — им является приобретаемое транспортное средство. Кроме того, банки запрашивают минимальный пакет документов. Компании нужно выбрать марку и модель автомобиля, внести первоначальный взнос в размере 20–30%, а также оплатить страховку КАСКО (на уровне 4,5–7,5% от стоимости автомобиля в год). Срок автокредита в прошлом году был повышен и теперь составляет 5–7 лет.

Стандартные программы автокредитования для бизнеса предполагают ставку на уровне 20–26% годовых. Хотя автосалонах можно найти предложения банков и по ставкам 10–18% годовых, но для этого необходимо сразу внести от 50% стоимости автомобиля, а срок займа не будет превышать 12–24 месяцев. Специальные банковские кредитные предложения для бизнеса есть в салонах Renault, Fiat, Peugeot, Citroen.

Банки также предлагают кредиты на покупку техники и оборудования. Однако чаще они выдаются в рамках программ сотрудничества с производителями, в основном агротехники. Среди компаний-партнеров банков — John Deere, Claas, Valley, Kuhn, Challenger. Срок такого кредита составляет 3–5 лет, а процентные ставки — в пределах 16–25% годовых. Кредитные программы на приобретение техники для аграриев предлагают Райффайзен Банк Аваль, ПУМБ, Кредобанк, Укргазбанк, Укрэксимбанк.

Нужно отметить, что в прошлом году многие банки сконцентрировались на кредитовании агробизнеса: этот сегмент из года в год растет и развивается, а банки уже научились анализировать риски аграрного бизнеса.

Кроме того, у таких клиентов обычно не возникают вопросы с залогами. «84% кредитов юридическим лицам были выданы нами именно аграриям. Средняя сумма кредита — 570 тыс. грн. Несмотря на сравнительно небольшую среднюю сумму кредита, масштабы деятельности клиентов серьезно разнятся: от 300 га до 2000 га обрабатываемых площадей», — отметил Андрей Третяк.

Ряд банков — Райффайзен Банк Аваль, ПУМБ, Ощадбанк, Укрэксимбанк, Мегабанк, Кредобанк — предлагают аграриям услугу по авалированию векселей: агрофирмы могут приобретать семена и средства защиты растений с отсрочкой платежа до 9 месяцев, а комиссия банка обычно не превышает 3–4% суммы векселя на полгода.

В 2016 году ставки по кредитным программам на покупку транспорта и техники могут снизиться на 0,5–2 п.п. А вот кредитовать покупку оборудования, например, для оснащения полиграфического предприятия или маслоэкстракционного завода, банки не планируют. Сейчас программы по кредитованию покупки оборудования действуют лишь в некоторых крупных банках, например, в Ощадбанке, Укрэксимбанке, Кредит Агриколь Банке, Укрсоцбанке, Укргазбанке. Но ставки по такому финансированию достаточно высоки для бизнеса — в пределах 25–32% годовых. Уменьшать стоимость таких займов банкам нецелесообразно: в случае невозврата займа реализовать залог крайне сложно.

СТАРЫЙ ГРУЗ

В прошлом году некоторые клиенты обращались в банки с просьбой пересмотреть условия выданных ранее кредитов и провести их реструктуризацию. «Чаще всего по вопросу изменения условий обращались заемщики, которые имеют валютные кредиты. На такие запросы банк обязательно реагировал и предлагал компромиссное решение. Имели место и случаи, когда мы предоставляли кредитные каникулы», — говорит Андрей Третяк. За реструктуризацией

Поквартальная динамика стоимости кредитов МСБ в исследуемых банках, %

источник: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»



обращались и компании, которые не могли наладить регулярный денежный поток, а значит, и ежемесячно рассчитываться по кредиту.

Готовых решений по реструктуризации в банках, как правило, нет: применяется индивидуальный подход к рассмотрению ситуации, в которой оказался клиент. Одним из способов реструктуризации является изменение метода погашения со стандартного на аннуитетный. Еще один способ реструктуризации бизнес-кредита — изменение графика погашения. При этом банк может предоставить кредитные каникулы на выплату тела кредита (до шести месяцев) или же распределить платежи таким образом, чтобы самые крупные выплаты клиент совершил, к примеру, через восемь-девять месяцев, а до этого ежемесячно вносил относительно небольшую сумму.

Если компания оказалась в сложной ситуации, банк может предложить пролонгацию срока действия кредитного договора на 6 или 12 месяцев. Увеличение срока займа позволяет уменьшить ежемесячные платежи по кредиту, хотя и увеличивает общие процентные выплаты.

Некоторым компаниям банки также могут предложить перевести свою задолженность на другое предприятие (в пользу третьего лица). Но этот вариант подходит лишь клиентам, готовым расстаться с залоговым имуществом, так как вместе с долгом

другой компании достанется и помещение или транспорт, переданные банку в залог. Преимущество же этого способа в том, что клиент избавляется от долга по кредиту.

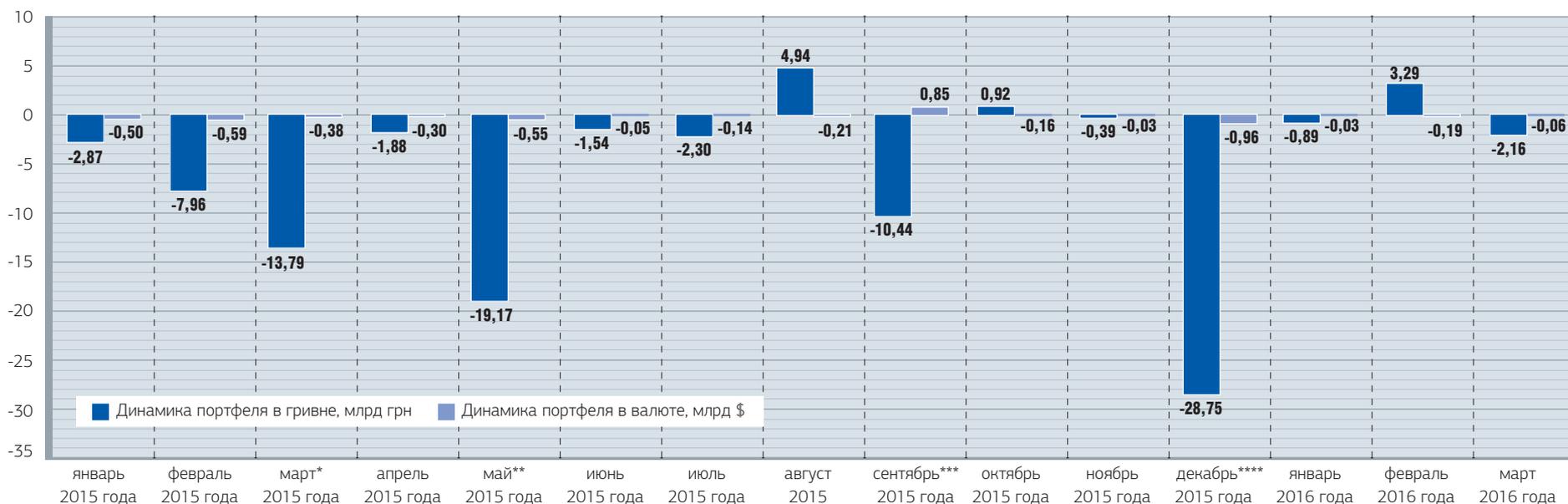
Все указанные способы реструктуризации, а также их сочетание банки предлагают клиентам, которые не могут выплачивать заем, но при этом намерены расстаться с банком «по-хорошему». Другое отношение к клиентам, «забывающим» о полученном займе. Как отмечают банкиры, самое важное условие — готовность клиента решать проблемы совместно с банком, а не доводить ситуацию до суда.

БЕЗ ОПТИМИЗМА

В этом году ставки по овердрафтам и кредитам на пополнение оборотных средств для предприятий МСБ могут снизиться на 1–2 п.п. Что касается кредитной активности, то, хотя вкладчики и начали снова размещать средства на депозитных счетах, возобновлению кредитования препятствуют макроэкономические риски, сложности с выполнением нормативов капитала и высокий уровень проблемных займов. На начало 2016 года доля таких кредитов в системе достигла 22,1%. «Возобновление кредитования возможно в условиях установления стабильности на валютном рынке. В ближайшее время условия кредитования бизнеса кардинально не изменятся», — полагает Ольга Полонская.

Помесячная динамика объемов кредитных портфелей юрлиц с начала 2015 года

источник: НБУ



* ликвидация ВизИБи Банка; ** ликвидация банка «Надра»; *** ликвидация Дельта Банка; **** ликвидация банка «Финансы и Кредит»

Кредиты на вырост

«Мы стараемся предложить клиентам самое дешевое финансирование за счет низких ставок по депозитам»

РАССКАЗЫВАЕТ КОНСТАНТИН ЛЕЖНИН, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ УКРСИББАНКА

— Чем для банков привлекательна работа с МСБ?

— Мы видим здесь большие перспективы. Исторически, со времен СССР, в украинской экономике очень сильные позиции госсектора. Но крупные госпредприятия устаревают как морально, так и физически, поэтому их необходимо модернизировать. Зачастую модернизация происходит как раз путем реорганизации крупного бизнеса в структурные холдинги или группы компаний. Более того, правительство декларирует курс на приватизацию. Начавшаяся трансформация экономики дает толчок развитию МСБ. За последние два года доля МСБ в экономике выросла. Но по этому показателю Украина по-прежнему уступает большинству европейских стран. В группе BNP Paribas накоплен колоссальный опыт по работе с МСБ. Например, 15 лет назад Турция объявила экспортную революцию, определив для себя основным рынком сбыта Европу. Было основано экспортное агентство, которое поддерживало предприятия МСБ. Сейчас в Турции на долю частного бизнеса приходится существенная часть ВВП. Мы хотим имплементировать этот опыт в Украине.

— Какова роль банков в этом процессе?

— Кредитование является одним из основных факторов в развитии МСБ. Если разделить жизненный цикл предприятия на этапы — становление бизнеса, его развитие, оптимизация и модернизация, то ключевую роль кредитования становится только на втором и четвертом этапах. На этапе становления бизнеса главную роль играет роль личности, которая объединит вокруг себя единомышленников и запустит процессы. Если предприятие на этом этапе и нуждается в дополнительном финансировании, — то банк ему такой кредит не выдаст. В период роста, когда уже сформирована продуктовая линейка, есть спрос и определены конкурентные преимущества, компании нужны средства на пополнение оборотного капитала. На этапе оптимизации спрос на кредитные ресурсы снижается: ведется работа над ошибками и анализ ситуации как в компании, так и на рынке. Спрос на инвестиционные кредиты появляется во время модернизации бизнеса: это могут быть финансирование переоборудования бизнеса, изменение продуктовой линейки, освоение новых рынков сбыта или смежных направлений деятельности.

— На каком этапе вы предпочитаете кредитовать бизнес?

— Нам интересно финансирование МСБ в целом. Но на этапе модернизации бизнесу нужны долгосрочные кредиты. А гривневый ресурс сейчас очень дорогой. Не более 5–10% предприятий



КОНСТАНТИН ЛЕЖНИН

Родился в 1976 году в Москве. В 1996 году окончил Российскую экономическую академию им. Плеханова. В 2001 году получил степень кандидата экономических наук по специальности «Финансы и кредит». С 2001-го по 2007 год работал в PriceWaterhouse Coopers. В 2007 году пришел в Альфа-банк (Россия), где до 2009 года курировал развитие розничного бизнеса: в разное время отвечал за риск-менеджмент, операционную и проектную деятельность. С 2009 года — заместитель председателя правления УкрСиббанка по операционным вопросам, а с 2011 года — заместитель председателя правления по вопросам розничного бизнеса.

теоретически могут обслуживать пятилетний кредит даже под 16% годовых. Еще меньше компаний соглашаются брать такие кредиты. В то же время на этапе развития бизнесу нужны средства для пополнения оборотного капитала. Как правило, мы оформляем кредитную линию сроком на один год с возможностью автоматической пролонгации. По нашему опыту, рабочий цикл такого финансирования — три года. Малому и микробизнесу мы предлагаем «легкие» овердрафты.

— В чем их «легкость»?

— В принятии решения: мы принимаем решение за один день, ориентируясь на последние три месяца оборота по счету компании. От заемщика требуется только два последних документа из финансовой отчетности.

— Какова стоимость кредитных линий?

— От 16,9% годовых. Мы направляем на кредитование средства, привлеченные на депозиты. При этом наши ставки ниже средних по рынку. Работаем с минимальной маржой, поэтому можем предложить клиентам более дешевое финансирование по сравнению с кредитованием, предоставляемым коллегами по рынку.

— Как банк решает вопрос кредитного риска?

— Нужно просто тщательно анализировать отчетность предприятия: где и как формируется при-

быль, насколько стабильна структура компании, какова роль акционеров в бизнесе, кто выступает основными партнерами предприятия и многое другое. Это все очень трудоемкая работа.

— Перечисленные критерии подходят скорее для бизнеса категории «средний плюс». Это ваша целевая аудитория?

— Трудоемкость кредитного анализа диктует нам клиентский сегмент и размер чека. Стоимость рассмотрения кредитного заявления должна окупаться. Средний размер чека в нашем банке — порядка 2 млн грн.

— Какие предприятия охотнее всего берут кредиты?

— Половина наших клиентов — предприятия в сфере торговли. Это может быть розничная или оптовая торговля, экспорт или импорт.

— Банки традиционно считают этот сегмент наиболее рисковым: здесь, как правило, нет твердых залогов, существуют высокие риски невозврата. Как можно обезопасить себя?

— Если предприятие не один год работает на рынке, имеет хорошую репутацию и положительную кредитную историю, у него четко сегментированная линейка продукции, развитая сеть дистрибуции, стабильные и надежные покупатели, то риски для банка минимальны. Например, предприятие по продаже швейной продукции — пуговиц, фурнитуры — три года успешно реализует продукцию, у него сформирован портфель покупателей, низкие остатки на складе, мы видим его финансовые потоки — это наш потенциальный заемщик. В этом случае мы готовы брать в залог товары в обороте.

— Какие еще компании обращаются к вам за финансированием?

— Среди наших заемщиков много производителей продуктов питания: молока, сливочного и растительного масла, мясной продукции. Предприятия в этом сегменте начали вертикальную интеграцию и занимаются полным циклом производства: от выращивания сельхозпродукции до экспорта товаров. Появились и заемщики — сервисные компании, которые занимаются удобными и топливом, обслуживанием техники. Например, есть предприятие, которое под ключ обеспечивает химобработку полей своей техникой и своими препаратами.

— Какое соотношение кредитов на пополнение оборотного капитала и инвестиционных кредитов в кредитном портфеле вашего банка?

— На долю кредитов на пополнение оборотного капитала приходится порядка 80% портфеля. Остальное — относительно короткие инвесткредиты,

связанные с модернизацией производства. Как правило, такие кредиты востребованы производителями продуктов питания — предприятиями, которые пытаются выйти на внешние рынки.

— Многие банки предлагают льготные программы кредитования МСБ, пока в Украине не запущен процесс господдержки этого сегмента. В вашем банке такие программы есть?

— В начале апреля мы совместно с ЕБРР запустили программу по повышению энергоэффективности бизнеса. В целом же мы стараемся предложить клиентам самое дешевое финансирование за счет низких ставок по депозитам.

— Финансировать повышение энергоэффективности сейчас модно. Вы видите перспективы в этом направлении?

— Потенциал здесь очень большой. Украина — одна из самых дорогих стран по расходам энергии, необходимой на производство \$1 ВВП. Мы тратим в четыре раза больше килоджоулей, чем Германия. Такие показатели связаны со структурой украинской экономики: большая доля тяжелой промышленности, в частности добывающей. Но чтобы направление по повышению энергоэффективности успешно развивалось, необходим целый ряд пунктов: прогнозируемая политика государства в области тарифов, льготное налогообложение и кредитование на период модернизации, а также монополизация рынка электроэнергии и развитие частной генерации, в том числе установка «зеленых» тарифов.

— Какие точки роста в кредитовании МСБ вы видите в этом году?

— Основой кредитного портфеля останутся торговые предприятия, мы расширим сотрудничество с производителями продуктов питания, в том числе и за счет кредитования их сельскохозяйственных направлений. Рассчитываем на активизацию кредитования в сегменте промпредприятия. Уже видим несколько перспективных направлений. Например, в Украине много металла, и внутри страны он стоит дешево. Если его использовать для производства метизной продукции (гвоздей, шурупов, болтов, винтов, различных крепежей) и простых механических устройств (домкратов, строительных элементов), то потом эту продукцию можно дорого экспортировать с более высокой добавочной стоимостью. Планируем увеличить кредитный портфель в сегменте МСБ на 50% — до 1,65 млрд грн. Акцент, как и раньше, будем делать на кредитах на пополнение оборотного капитала. Пока стоимость инвестиционных кредитов не опустится ниже 10%, спроса на них не будет.

Партнерский доступ

«Любое частное предприятие, за исключением разве что компаний в сфере торговли, может сделать свое производство более экологичным и энергоэффективным»

УТВЕРЖДАЕТ КИРИЛЛ ШЕВЧЕНКО, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ УКРГАЗБАНКА

— В последнее время ряд банков заявили о планах развивать направление по обслуживанию малого и среднего бизнеса (МСБ). Чем вызван такой повышенный интерес к работе с этим сегментом?

— Периодически в банковском секторе, как и в любом другом, возникает мода на что-либо. Сейчас одна из модных тенденций — работа с МСБ. Но этому есть вполне логичное объяснение: крупный бизнес очень закредитован, поэтому работать с ним сложно. К тому же банки хотят избежать концентрации рисков. А именно работа с МСБ позволяет диверсифицировать кредитный портфель. На самом деле коммерческие банки уже работали в данном направлении еще до кризиса 2008 года. Кто-то более успешно, кто-то — менее. Были примеры, когда банки закрывали это направление из-за высокой убыточности, а для некоторых кредитных учреждений оно до сих пор остается одним из приоритетных. Но для госбанков, в частности для Укргазбанка, работа с МСБ — новое направление, которое мы выстраивали практически с нуля. В категорию МСБ в нашем банке попадают предприятия с оборотом до 100 млн грн в год. Традиционно МСБ делят на микробизнес, малый и средний бизнес. Мы обслуживаем все сегменты, но кредиты микробизнесу не выдаем. По сути это потребительское кредитование — кредитование без обеспечения и под высокие проценты. Спрос здесь довольно большой, но риски очень высоки.

— Кредитование малого и среднего бизнеса отличается от кредитования микробизнеса?

— Безусловно. Для малого бизнеса мы внедрили стандартные подходы к кредитованию, разработали типовые продукты, выдаем займы только под обеспечение. Работа со средним бизнесом еще сложнее: здесь чаще применяется индивидуальный подход к клиентам, но и требования к заемщикам выше.

— Насколько, по вашим оценкам, МСБ вовлечен в кредитование?

— Мне кажется, не более чем на 10%. По сути, с 2008 года у МСБ доступа к кредитным ресурсам не было. В последние годы банкам в принципе было не до кредитования: они разбираются со своими старыми должниками и решают накопившиеся во время кризиса проблемы. А до этого банки предпочитали финансировать крупный бизнес: проще было выдать несколько крупных займов корпорациям или холдингам, чем привлекать для обслуживания десятки небольших частных компаний. Сейчас ситуация меняется.



КИРИЛЛ ШЕВЧЕНКО

Родился 23 октября 1972 года в Туле (РФ). В 1994 году окончил Харьковский государственный экономический университет и получил квалификацию экономиста. Карьеру в банковской сфере начал в Украинском кредитном банке (сейчас А-Банк) в августе 1994 года, после этого работал в банках «Аваль» и «Финансы и Кредит». С декабря 2006 года по май 2009 года возглавлял Государственное ипотечное учреждение. А с мая по сентябрь 2009 года был советником премьер-министра Юлии Тимошенко. Затем возвратился к работе в банковской системе, получив назначение на должность первого зампредаправления Укргазбанка. После этого возглавил Терра Банк, а впоследствии стал советником секретариата главы Ощадбанка. В октябре 2014 года вернулся в Укргазбанк на должность первого заместителя председателя правления, 26 декабря 2014 года стал и.о. руководителя Укргазбанка, а 16 апреля 2015 года Кабинет Министров Украины утвердил его в должности главы правления банка.

— Какие-либо закономерности в регионах наблюдаете? В каких областях кредитная активность выше?

— Наибольшая активность в Ровенской, Волынской, Тернопольской и Хмельницкой областях. Чем западнее регион, тем выше кредитная активность. Хотя отклонение в целом по стране небольшое. По нашим наблюдениям, чаще берут кредиты компании из областных центров, чем из глубинки.

— С учетом того, что конкуренция в сегменте кредитования МСБ растет, чем банк может привлечь клиентов?

— Мы довольно активно сотрудничаем с международными финансовыми организациями (МФО). Например, у IFC и KfW есть программы, направленные на развитие МСБ. Мы разработали под проекты с МФО отдельную линейку кредитных продуктов. Также развиваем ЭКО-кредитование

и запускаем партнерские программы, по которым предлагаем заемщикам льготные условия финансирования.

— Проекты с МФО уже давно есть на рынке. Но одной из ключевых проблем, которая мешает развитию этого направления, являются достаточно жесткие требования к заемщикам. Кроме того, МФО финансируют в валюте, а клиенты МСБ не готовы сейчас брать валютные кредиты. Ваших клиентов это не останавливает?

— Откровенно говоря, особых проблем мы не видим. Кредитовать в валюте мы можем только экспортеров. Но среди МСБ таких совсем немного, поэтому мы предоставляем финансирование в гривне. Гривну получаем через операции «своп». Что касается требований к заемщикам, то чем больше компания и чем выше сумма кредита, тем жестче отбор. Но здесь огромную роль играют наши менеджеры на местах: в их обязанности входит не только продать кредит клиенту, но и проконсультировать его, помочь составить бизнес-план и собрать необходимый пакет документов. Мы провели ряд обучающих тренингов для менеджеров. Тяжело продавать то, в чем ты вообще ничего не понимаешь: нам нужны были не просто «продажники», а консультанты.

— Вы расширили штат для запуска направления по работе с МСБ?

— Нет. Мы переквалифицировали менеджеров из розничного и корпоративного бизнеса. Исследования показывают, что наш штат и наша филиальная сеть — порядка 200 точек — оптимальна для работы в Украине. Если нужно обслужить клиента в райцентре, где у нас нет отделения, наши менеджеры выезжают на место.

— В чем отличие ЭКО-кредитов от обычных займов?

— ЭКО-кредиты выдаются на финансирование экологических и энергоэффективных проектов. Возьмем, к примеру, частную пекарню. Мы можем выдать кредит на покупку и установку менее энергоемкой печи. Один из наших заемщиков — тепличное хозяйство — получил кредит на замену обычного освещения на энергоэффективное. Любое частное предприятие, за исключением разве что компаний в сфере торговли, может сделать свое производство более экологичным и энергоэффективным. В прошлом году мы выдали порядка 15 тыс. ЭКО-кредитов, что составляет 40% от общего количества займов МСБ. Срок кредитования по таким продуктам — до трех лет. Стоимость кредита — до 25% годовых, хотя еще в середине прошлого года, когда мы только запускали это направление, ставки достигали 27%.

Правда, среди ЭКО-продуктов есть льготные программы, где ставка существенно ниже — от 10% годовых.

— Остальные 60% кредитов — это какие займы?

— Кредиты на пополнение оборотных средств и на покупку оборудования. Клиенты МСБ покупают много техники. В первую очередь за счет партнерских программ, где финансирование гораздо дешевле, чем в классических программах. Например, 99% всей техники, приобретенной в кредит, — из Беларуси. Это и тракторы, и оборудование для деревопереработки, и грузовая техника, и лифты, и даже троллейбусы — продукция 48 белорусских заводов.

— В чем преимущество белорусской техники для украинских клиентов?

— Мы подписали договор о сотрудничестве с правительством Беларуси, по которому Беларусь за счет своего бюджета компенсирует украинским заемщикам часть стоимости финансирования в размере одной трети учетной ставки НБУ — сейчас это 6,33%. То есть клиент получал кредит под 16–17% годовых. Это абсолютно конкурентная ставка, которая приемлема для бизнеса.

— Аналогичные компенсационные программы с другими поставщиками или производителями у вас есть?

— Пока нет. Мы сейчас общаемся с украинскими производителями энергоэффективной техники, котельного оборудования, окон и фасадов, поэтому, надеюсь, скоро будут и новые договоры.

— Какие, по вашему мнению, главные проблемы, мешающие кредитованию МСБ?

— Одна из основных проблем — стоимость кредитования. Но ее мы решаем за счет партнерских программ и льготных условий выдачи займов. Также банкам приходится сейчас конкурировать за клиентов с небанковскими кредитными учреждениями, такими как кредитные союзы, ломбарды или финансовые компании, а также с частными кредиторами. За время кризиса мы забыли, что существует небанковский рынок заимствований. Там нет скрупулезного изучения финансовой отчетности и отслеживания финансовых потоков компании, от заемщика не требуют написания бизнес-плана, а иногда можно обойтись и без предоставления дополнительного залога. Чтобы привлечь клиентов, нужно сделать банковское финансирование более доступным и конкурентным, чем небанковское. Если заемщику нужен кредит, он возьмет его там, где дешевле, проще и где минимальные риски.

Долговая реальность

«Списание долга — это скорее исключение как для украинских, так и для трансграничных реструктуризаций»

СЧИТАЕТ ГЛЕБ БОНДАРЬ, ПАРТНЕР ЮФ «АВЕЛЛУМ»

— Происходящие ныне реструктуризации вызваны действительно дефолтным или преддефолтным состоянием должников либо же это дань моде, попытки получить более выгодные условия?

— Нет, это не дань моде, а суровая реальность, истоки которой надо искать в кризисе 2008 года. Реструктуризации 2009–2013 годов решили проблему только частично. В основном решением была пролонгация сроков кредитования в обмен на частичное погашение, дополнительную комиссию, повышенную процентную ставку либо дополнительное обеспечение. Но не всегда обязательным условием реструктуризации был пересмотр самой бизнес-модели (операционной деятельности) заемщика. И это стало одной из причин, почему такие реструктуризации оказались только краткосрочным решением проблемы ликвидности таких заемщиков. Но в тот период никто не мог предположить геополитические события, которые произошли в Украине в 2014 году: аннексия Крыма, военный конфликт на востоке. Они привели к серьезным катаклизмам в экономической сфере: потере порядка 20% ВВП, глубокой девальвации гривны и т.д. Так что происходящие долговые реструктуризации — это объективная необходимость. Правда, сейчас эти процессы проходят достаточно сложно и не всегда мирно.

— Кто оказывается в выигрыше от реструктуризации: заемщик, который получает льготные условия кредитования, или банк?

— Пожалуй, это не совсем корректная постановка вопроса. Заемщик может получить отсрочку выплаты долга, например, основной суммы кредита и иногда процентов, и в очень редких случаях и только как исключение — частичное списание долга. Но он должен предложить кредитору что-то взамен, например, повышенную процентную ставку, дополнительную комиссию или дополнительное обеспечение, а также взять на себя более жесткие обязательства по операционной деятельности. Вряд ли это можно назвать льготными условиями. Для банка выгоднее, если заемщик погасит кредит сразу. Это даст возможность кредитору разместить денежный ресурс на более выгодных условиях, а если и не на более выгодных, то с меньшими рисками. В то же время повышенную процентную ставку или дополнительную комиссию в обмен на средне- или долгосрочную отсрочку погашения долга вряд ли можно считать более выгодной для кредитора: гарантии, что проблемный заемщик в будущем сможет погасить долг на новых условиях, нет. Кроме того, в каждом конкретном случае условия реструктуризации зависят от множества факторов, включая тип кредитора и заемщика, структуру кредиторов, вид и структуру долга, бизнес-модель и отрасль



ГЛЕБ БОНДАРЬ

Родился в 1977 году в Ижевске (РФ). В 2000 году окончил с отличием юридический факультет Киевского национального университета им. Тараса Шевченко. В 2001 году получил ученую степень магистра права в школе права Колумбийского университета. До присоединения к «Авеллум» в 2009 году был партнером в киевском офисе МЮФ Baker & McKenzie. Специализируется в вопросах финансового права, рынков капиталов, реструктуризации задолженности. Сопровождает проекты в сфере энергетики и инфраструктуры. Неоднократно назывался ведущим юристом Украины в сфере банковского и финансового права и рынков капитала авторитетными международными справочниками Legal500, IFLR1000, Chambers Global & Chambers Europe, Best Lawyers.

заемщика, а также географическое положение заемщика и его активов. Например, если значительная часть ключевых активов компании находится рядом или в зоне военного конфликта, то это может стать определяющим фактором при согласовании условий реструктуризации. Соответственно, баланс интересов кредитора и должника в отдельных реструктуризациях может отличаться.

— Какова роль внешних юристов в процессах реструктуризации?

— Внешний юридический советник помогает определить юридическую позицию участников реструктуризации, которая является ключевой для выработки возможных моделей поведения кредитора и заемщика, стратегии переговоров и в конечном итоге условий реструктуризации. Если реструктуризация провалилась, юристы помогут найти другие способы возврата долга.

Участие внешних юристов необходимо и для проведения переговоров, согласования плана реструктуризации, подготовки всей договорной документации, организации и контроля за исполнением юридических условий, необходимых для завершения процесса реструктуризации. Они определяют стратегию защиты интересов клиента и помогают в ее реализации при каких-либо судебных разбирательствах.

Внешние юристы также могут предложить экспертов из разных отраслей права: финансовой, корпоративной, налоговой, судебной — и ресурс, необходимый для оперативного и эффективного юридического сопровождения реструктуризации.

— Выявление выведения активов и противодействие им — задача внешних юристов или службы безопасности банка?

— Службы безопасности банков могут заниматься какими-то точечными задачами. Если мы говорим о заемщиках со значительным кредитным портфелем и активами, то как в Украине, так и за границей внутренние юристы кредиторов и службы безопасности этими вопросами, как правило, не занимаются. Выявление подобных случаев и принятие необходимых мер чаще поручается внешним юридическим советникам. Если речь идет о выявлении активов, в частности за рубежом, то иногда могут привлекаться организации, специализирующиеся на поиске активов.

— Какие условия реструктуризаций встречаются на практике чаще всего? Какие правовые сложности могут возникнуть при их реализации?

— Каждая реструктуризация индивидуальна. Как правило, условия реструктуризации предусматривают пролонгацию срока погашения долга и повышение процентной ставки. В обмен на пролонгацию кредиторы могут требовать досрочного частичного погашения долга, дополнительной комиссии или дополнительного обеспечения. Но в силу действующих временных ограничений по валютному контролю досрочное частичное погашение в данный момент не работает для займов иностранных кредиторов, предоставленных украинским заемщикам напрямую. Также действуют лимиты по максимальной процентной ставке, что является ограничением для возможного повышения стоимости финансирования. Поэтому часто приходится искать альтернативные решения. В то же время в ряде реструктуризаций промышленных групп, структурированных через иностранные холдинги, было определенное «поле для маневра»: кредит предоставлялся иностранной холдинговой или финансовой компании, а уже потом «спускался» на украинские операционные компании через внутригрупповые займы.

— Какими могут быть альтернативы?

— В реструктуризациях с участием иностранных кредиторов, а также в реструктуризациях выпусков еврооблигаций кредиторы, как правило, ожидают дополнительной комиссии за согласие изменить первоначальные условия.

Все чаще в процессе реструктуризаций рассматривается вопрос о возможности конвертации долга в акционер-

ный капитал, что представляет интерес для некоторых кредиторов.

Реструктуризация зачастую состоит из комбинации разных решений и инструментов. И, кроме изменения коммерческих условий займов (сроков погашения, процентных ставок), кредиторы также пересматривают условия кредитования в сторону ужесточения обязательств и ограничений заемщиков по операционной деятельности, возможному привлечению новых займов, отчуждению активов, операциям со связанными лицами.

— По словам украинских банкиров, чуть ли не обычной практикой реструктуризаций стало списание части долгов. Справедливо ли это для трансграничных реструктуризаций?

— Исходя из нашего опыта, списание долга — это скорее исключение как для украинских, так и трансграничных реструктуризаций. Кредиторы готовы рассматривать другие варианты реструктуризации и на списание идут крайне неохотно. Кроме коммерческих причин, списание долга также может быть проблематичным по налоговым и регуляторным причинам. При этом в обмен на частичное списание долга кредиторы могут требовать от заемщика выпуска определенных инструментов восстановления стоимости (VRI, от англ. — value recovery instrument), которые позволяют кредитору вернуть часть или весь списанный долг в будущем при наступлении определенных условий, например, если доходность заемщика достигает определенных показателей. Частичное списание долга склонны рассматривать кредиторы, выкупившие долг на вторичном рынке с большим дисконтом.

— Насколько распространены такие условия реструктуризации, как конвертация долга в капитал или назначение кредиторами собственного менеджмента?

— Конвертация долга в акционерный капитал — очень интересный и полезный инструмент, но в силу пробелов в украинском законодательстве его использование все еще проблематично. На практике есть ряд рисков, и стороны не всегда готовы взять эти риски на себя. Примеры такой конвертации есть, но это единичные случаи.

Назначение своего менеджмента — еще более сложный вариант, поскольку предусматривает фактический переход контроля над бизнесом от заемщика к кредитору. Это очень сложно сделать, если заемщик сопротивляется. Я не исключаю ситуаций, когда представители кредитора могут назначаться в органы управления компанией — совет директоров или набсовет. Это, среди прочего, облегчает доступ к информации о состоянии должника. Но мне кажется, что украинские собственники к такому сценарию пока что не готовы.

Зона поиска

«Если вы хотите заниматься розыском активов, вам необходимо абстрагироваться от украинской юрисдикции»

ПОДЧЕРКИВАЕТ НИКОЛАЙ ЛИХАЧЕВ, СОВЕТНИК АО «СПЕНСЕР И КАУФМАНН»

— Как часто украинские банки выступают заказчиками трансграничного розыска активов?

— Для Украины это довольно новая услуга, и я не знаю фирмы, которая комплексно занималась бы такого рода действиями. Ведь для того, чтобы заниматься трансграничным поиском активов, недостаточно быть просто юридической или бухгалтерской фирмой. Компания, которая предоставляет подобные услуги, должна быть своего рода международным монстром, объединяющим юрфирму, детективное агентство, аудиторов, судебных бухгалтерских экспертов (forensic). Таких фирм в Украине нет. Поэтому сложно утверждать, что украинские банки часто обращаются с подобными вопросами. По крайней мере, в рамках нашего рынка об этом неизвестно.

Пока мы единственные, кто пытается развивать эту нишу в Украине: создаем синдикат профессионалов в различных отраслях. Для этого необходимо сотрудничество с международным агентством, занимающимся непосредственно разведкой, с forensic-аккаунтерами, с юристами из Великобритании и из других юрисдикций, куда теоретически могли быть выведены активы.

— Украинские банки могут обращаться к иностранным специалистам напрямую?

— Могут, но гораздо удобнее и оперативнее работать по принципу one stop shop — обращаться в одну компанию, которая может подобрать оптимальную команду под ваш запрос. Без личных встреч, знакомств, понимания опыта и специфики работы контрагентов очень сложно сделать правильный выбор.

— В каких случаях банки обращаются к расследователям?

— На самом деле это целый спектр проектов. Исходя из собственного опыта работы в банке, могу сказать, что ряд клиентов берут кредит, не собираясь его когда-либо возвращать. Такие заемщики с самого начала используют запутанные механизмы выведения средств. Причем поначалу ведут себя, как правило, вполне благопристойно, а потом, аккумулировав достаточную сумму, «исчезают». Действовать в подобных ситуациях надо очень быстро.

Другая распространенная ситуация — выдача необеспеченных кредитов. Украинские банки в погоне за крупными интересными клиентами зачастую не очень серьезно подходили к процессу выдачи займа. Некоторые, кстати, за это поплатились, и сейчас они уже выведены с рынка.

Человек, который украл деньги и скрылся, например, в Англии, ошибочно полагает, что его никто не найдет, поскольку украинская прокуратура не



НИКОЛАЙ ЛИХАЧЕВ

Родился в Киеве в 1985 году. В 2008 году окончил Киевский международный университет, а в 2015 году — Королевский арбитражный институт (Лондон, Великобритания). Имеет более чем десятилетний опыт работы в сфере юридического консалтинга, в частности, в компаниях CMS Cameron McKenna, «Левенец, Мацив и Партнеры», а также в банковском секторе. В 2015 году присоединился к команде АО «Спенсер и Кауфманн». Является экспертом в корпоративном праве, слияниях и поглощениях, вопросах неплатежеспособности и реструктуризации. Имеет успешный опыт представительства интересов в судах, в том числе в международных арбитражных судах. Член Королевского арбитражного института (Лондон), Европейского Совета Лондонского международного арбитражного суда, Ассоциации молодых арбитров при Стокгольмском арбитраже, Ассоциации молодых арбитров при Международной торговой-промышленной палате в Париже.

умеет сотрудничать с английскими компетентными органами. Но важно понимать, что даже если средства выведены в офшор, для банка еще не все потеряно. Зная лишь название компании и юрисдикцию, можно по ниточкам выйти на владельца компании. Это работа непосредственно экономической разведки, отличающейся от forensic — изучения бухгалтерской документации, отслеживания денежных потоков с целью подготовки отчета, который может быть использован в суде.

— Украинские суды принимают такие доказательства?

— Проблема в том, что если вы хотите заниматься розыском активов, вам необходимо абстрагироваться от украинской юрисдикции. Сотрудничая с Фондом гарантирования вкладов по вопросам поиска выведенных активов из неплатежеспособных банков, мы столкнулись с тем, что украинское законодательство

не настолько развито с точки зрения международного сотрудничества и имплементации положений различных конвенций. Начинать гражданский процесс из Украины довольно проблематично. Можно инициировать уголовное производство и по линии прокуратуры попытаться перевести расследование в иностранные юрисдикции. Но опять-таки, мы все понимаем, в какой плоскости находимся. Есть известные примеры задержаний наших бизнесменов за рубежом, но потом вдруг у иностранной прокуратуры или суда не находится оснований для их ареста или ареста счетов, поскольку украинская прокуратура не может предоставить доказательства. Так что основную деятельность надо переносить за рубеж: хотя мошенничество и началось в Украине, но продолжается оно в других юрисдикциях. И для возврата средств будут нужны процессы за рубежом.

— Насколько эффективен розыск активов и выгодно ли банкам запускать подобные процессы?

— Однозначно можно сказать, что трансграничный поиск активов стоит будет дорого. Но при наличии большого портфолио требований к потенциальному мошеннику всегда можно заинтересовать инвестора, готового профинансировать поиск взамен на уступку доли найденных активов. Это может быть интересным кейсом, минимизирующим возможные потери в том случае, если «добежать» до активов все же не получится.

— Сколько по времени может длиться поиск активов?

— Все очень сильно зависит от профессионализма мошенника. Если это обычный должник, в какой-то момент решивший скрыться, то расследовать такое дело гораздо легче, ведь должник изначально не планировал «пути отхода» и не всегда скрывал следы. «Добежать» до таких денег можно в течение года-полутора. Другое дело, если речь идет о тщательно спланированной многомиллионной афере, где на каждый ваш шаг противоположная сторона предпринимает контрмеры. В данном случае важно атаковать по всем фронтам сразу. Это не путь одного дня или одной недели. И именно в таких ситуациях важно привлечение инвесторов, для которых розыск активов является бизнесом. При большом количестве проектов перекрываются риски, если какой-то один проект сорвется. Гонорар успеха в крупном резонансном деле может с лихвой перекрыть все расходы. К примеру, наши американские коллеги, занимающиеся экономической разведкой, представляли интересы потерпевших в известном деле Мейдоффа. Общие потери составляли \$65 млрд. Уже возвра-

щено \$10 млрд. Если предположить, что гонорар составил 10% от этой суммы — это \$1 млрд, то есть смысл risk-ковать.

— При какой минимальной стоимости активов экономически целесообразно начинать процесс их розыска?

— На мой взгляд, задумываться о подобных действиях можно при стоимости от \$2 млн. Инвесторы, готовые вкладывать в розыск активов, не заинтересованы в исках на меньшую сумму. Если задолженность меньше, надо действовать альтернативными путями, которые не требуют привлечения больших команд. Для каждого дела можно найти оптимальную команду, может, не самых именитых и дорогих, но не менее квалифицированных специалистов.

С другой стороны, дела, связанные с мошенничеством, как правило, значительно превышают минимальный порог в \$2 млн: мошенники предпочитают не рисковать за относительно небольшие деньги. В делах, с которыми мы столкнулись, суммы займов намного больше \$100 млн: в таких случаях нужны лучшие специалисты по розыску активов, понимающие, куда и почему они «бегут».

— Какое место отводится Украине в общей схеме сокрытия активов: это отправная точка, транзит или у нас прячут активы иностранцы?

— О том, что иностранцы прячут у нас активы, я не слышал. Это выглядит делом бы странным, поскольку наше законодательство хоть и несовершенно, но достаточно открыто. Прятать здесь активы можно, но сложно и невыгодно. И заниматься этим будут не иностранцы, а местные предприниматели, имеющие определенные связи. Украина скорее выступает в качестве отправной точки, из которой пытаются вывести и спрятать активы.

— Что делать украинскому банку, если к нему поступает запрос в рамках поиска активов?

— С учетом того, как работает украинская бюрократическая банковская система, иногда проще ничего не делать или ответить отказом, сославшись на банковскую тайну. И банк в этом случае ничего не нарушит: официально получить информацию о клиенте банка можно лишь на основании судебного решения, вынесенного украинским судом. Впрочем, подобная ситуация наблюдается и в других государствах: иностранные банки не обязаны нам помогать и также не спешат отвечать по сути запросов. Результата можно добиться, привлекая местного адвоката, который точно знает, на какие вопросы банк ответить обязан, а что действительно охраняется банковской тайной.



Банки диктуют правила

В результате массового банкротства банков бизнес-клиенты вынуждены искать новых партнеров. В выигрыше — госбанки и банки с западным капиталом. Такая ситуация позволяет кредитным учреждениям диктовать свои условия сотрудничества: повышать стоимость РКО, эквайринга, инкассации и ряда других услуг, а также снижать ставки по депозитам. Те банки, которые не вызывают доверия у клиентов, вынуждены демпинговать и привлекать бизнес повышенной доходностью по вкладам

ОЛЕСЯ БЛАЩУК

В прошлом году характер взаимоотношений банков и клиентов определял кризис: клиенты переходили в выжившие в результате очистки банковской системы кредитные учреждения. А те, в свою очередь, боролись за уцелевший бизнес, создавая ему максимально комфортные условия. Но «банкопад» продолжается, и банки, которые чувствуют себя наиболее устойчиво, позволяют себе диктовать условия: клиентов ждет повышение стоимости обслуживания и снижение ставок по депозитам.

ОСТОРОЖНЫЕ МИГРАНТЫ

Ключевым трендом минувшего года стала миграция бизнес-клиентов из проблемных банков в более надежные кредитные учреждения. Как результат количество клиентов в банках с западным и государственным капиталом за год увеличилось в сред-

нем на 20%. При этом корпоративные клиенты стали намного сговорчивее и меньше внимания уделяют уровню процентных ставок и стоимости услуг. «Как правило, переговоры с одним клиентом в сегменте крупного бизнеса длятся уже не один месяц, как было раньше, а намного меньше: в связи со сложившейся ситуацией на рынке, нехваткой кредитного ресурса и дефицитом валюты клиенты принимают решения быстрее», — рассказывает директор департамента корпоративного бизнеса Ощадбанка Юрий Качион. Как и прежде, тарифы для крупного бизнеса банки составляют на индивидуальной основе в зависимости от уровня доходности клиента. Впрочем, участники рынка предупреждают, что в текущем году стоит ожидать повышения стоимости обслуживания корпоративных клиентов.

Аналогичная ситуация — и в сегменте обслуживания МСБ и физлиц-предпринимателей. Тарифы утратили свою приоритетность: клиентам намного важнее защитить собственные средства и провести своевременные расчеты с партнерами.

Банки, в свою очередь, также стали избирательнее при выборе клиентов и повысили требования к бизнесу, с которым сотрудничают. «Компаниям в 2015 году пришлось стать более открытыми для обслуживающего банка и раскрыть структуру собственности вплоть до конечного бенефициара для соблюдения требований финансового мониторинга», — объясняет начальник управления корпоративных продуктов и сервиса ОТП Банк Ольга Байцар.

ВЫШЕ, ЛУЧШЕ, УДАЛЕННЕЕ

Количество счетов юридических лиц уже больше года остается неизмен-

ным — порядка 2,1 млн. При этом остатки средств за 2015 год выросли сразу на треть — до 176 млрд грн. Прирост продолжился и в 2016 году: только в январе объем сбережений увеличился на 7% — до 185 млрд грн.

При этом банковские услуги для клиентов стали дороже. Если в начале 2015 года многие банки предлагали обслуживание даже бесплатно, а полный пакет с доступом к услуге клиент-банк стоил 50–160 гривен в месяц, то сейчас за такую цену можно купить лишь самые недорогие стартовые пакеты с маленьким лимитом платежей на счета других кредитных учреждений. Цена пакетов РКО без лимитов на исходящие платежи доходит до 1200–1500 грн в месяц.

Подорожало и снятие наличных: год назад оно обходилось в 0,8–1%, а теперь доходит до 1,5%. Кроме того, все чаще банки взимают комиссию >>

➤ за внесение наличных на счет — 0,1–0,3% от суммы. Сгладить подорожание и привлечь новых клиентов банкам помогает запуск нишевых пакетов РКО, учитывающих специфику бизнеса, и корректирующих тарифов. Например, в продуктовой линейке появились специализированные предложения для IT-компаний, экспортеров и импортеров, агробизнеса, юристов. А для физлиц-предпринимателей многие банки запустили предложения на базе карточного счета.

Помимо этого, многие кредитные учреждения перестали начислять проценты на остаток по текущим счетам в рамках пакетов РКО и предлагают бизнесу открывать текущие счета и депозиты отдельно. Исключением является, например, Альфа-банк, который сохранил ставку по текущему счету в размере 4% на остаток при сумме более 100 тыс. грн.

Повышая тарифы, банки развивают функционал, доступный клиентам. Особое внимание уделяется дистанционному обслуживанию. «За последние годы уровень компьютеризации значительно повысился, люди пользуются различными гаджетами и хотят с помощью мобильного телефона или планшета управлять компанией, в том числе ее финансовыми ресурсами. В 2015 году 97% платежей прошли через клиент-банк», — подсчитал Юрий Качион.

По словам финансистов, бизнес-клиенты все больше услуг стремятся получать удаленно. «Наиболее распространенными дистанционными услугами являются проведение платежей и получение выписок в электронном виде. Кроме того, востребованы сервисы онлайн-заказа или подключения услуг: выпуск карт, самостоятельное установление лимитов, подключение к зарплатному проекту, управление депозитными счетами, заказ справок и прочее», — перечисляет начальник управления бизнес-клиентов Укрсоцбанка Ольга Полонская. «Мы инициировали механизм подписания электронных выписок по счетам юридических лиц и физических лиц-предпринимателей электронной цифровой подписью», — отмечает Ольга Байцар.

По мнению финансистов, 2016 год продолжит тенденции 2015-го — и в ми-

грации клиентов, и в подорожании услуг, и в росте потребности технологичных и дистанционных возможностей.

ДОРОГОЙ И ТЕХНОЛОГИЧНЫЙ

Изменения произошли и в сегменте POS-терминалов: с рынка ушли несколько активных участников. Среди них, например, банк «Финансы и Кредит», который входил в топ-5 по количеству торговых терминалов. По состоянию на 1 января 2015 года у него было 11,99 тыс. устройств. Ушедшие с рынка крупные банки обслуживали более 13,5 тыс. активных POS-терминалов, что составляло 7,5% от общего количества.

Однако по итогам года количество POS-терминалов уменьшилось всего на 3%, или на 4,6 тыс. устройств: ряд банков пересмотрели свою политику в отношении терминальной сети и устанавливали новые устройства.

В этом направлении бизнеса также не обошлось без повышения тарифов. Если в начале 2015-го комиссии были на уровне 1,6–1,8%, то к началу марта 2016-го они повысились до 1,9–2,2%. Кроме того, на рынке практически не осталось игроков, которые не взимают ежемесячную фиксированную абонплату. При этом ее размер подскочил сразу в три раза — с 50–100 грн в месяц до 150–300 грн.

Финансисты объясняют подорожание повышением стоимости оборудования и себестоимости операций. «Основополагающей стала экономическая ситуация в нашей стране, постоянное удорожание импорта из-за девальвации, уменьшение покупательской способности населения, а также увеличение интерченджа со стороны международных платежных систем MasterCard и Visa», — рассказывает начальник управления поддержки сети Укрсоцбанка Александр Григоренко.

Весь прошлый год эквайеры анализировали свое сотрудничество с клиентами, чтобы перераспределить терминалы в пользу более прибыльных торговцев и пересмотреть условия работы с ними. «С начала 2015 года мы индивидуально рассматривали варианты дальнейшего сотрудничества с каждым торговцем, проводили анализ оборота, доходности, наличия дополнительных продуктов и на фоне этого

принимали дальнейшее решение о повышении тарифов или внедрении фиксированной комиссии за пользование POS-терминалом», — поясняет Александр Григоренко. При этом часть банков обновила парки оборудования, улучшила сервис и качество обслуживания с привлечением дополнительных сервисных организаций, а срок от подачи заявки до установки терминала сократился до 7–10 рабочих дней.

В этом году на рынке ожидаются изменения. Согласно требованиям международных платежных систем, с 1 января 2016 года все терминалы, которые устанавливаются в торгово-сервисных предприятиях, должны иметь модуль для считывания бесконтактных платежных средств. «Это потребует от банков значительных инвестиций на переоборудование парка и новые закупки. Поэтому некоторые участники откажутся от самостоятельного предоставления эквайрингового сервиса и перейдут на агентские схемы обслуживания своих клиентов оставшимися эквайерами», — считает заместитель директора департамента электронной коммерции и платежных средств — начальник управления торгового эквайринга Ощадбанка Наталья Войтович.

При этом торговый эквайринг развивается технологически намного быстрее остальных банковских продуктов. Так, в 2015 году Ощадбанк, УкрСиббанк и ПриватБанк реализовали бесконтактную оплату проезда в метрополитене. Во второй половине 2016 года ожидается бум в развитии самостоятельного расчета покупателей — через вендинг, в транспорте, на парковках.

ЭКВАЙРИНГ В СЕТИ

Рынок интернет-эквайринга намного меньше, чем торгового. В марте 2016 года эту услугу предлагали ПриватБанк, Укрэксимбанк, Ощадбанк, Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, ПУМБ, Альфа-банк, «Пивденный» и Фидобанк. В среднем комиссии составляют 2,7–3%, хотя могут достигать и до 5% — в зависимости от суммы среднего чека и оборота онлайн-магазина в месяц. Например, на комиссию ниже 3% могут рассчитывать предприятия с оборотом от 100 тыс. грн в месяц или с чеком от 1000 грн.

От таких же параметров зависит и технологическое решение, которое предложит банк клиенту. Небольшим интернет-торговцам доступна оплата на страничке агрегатора с последующим возвращением на сайт, для крупных магазинов — интеграция сервиса прямо на их сайты.

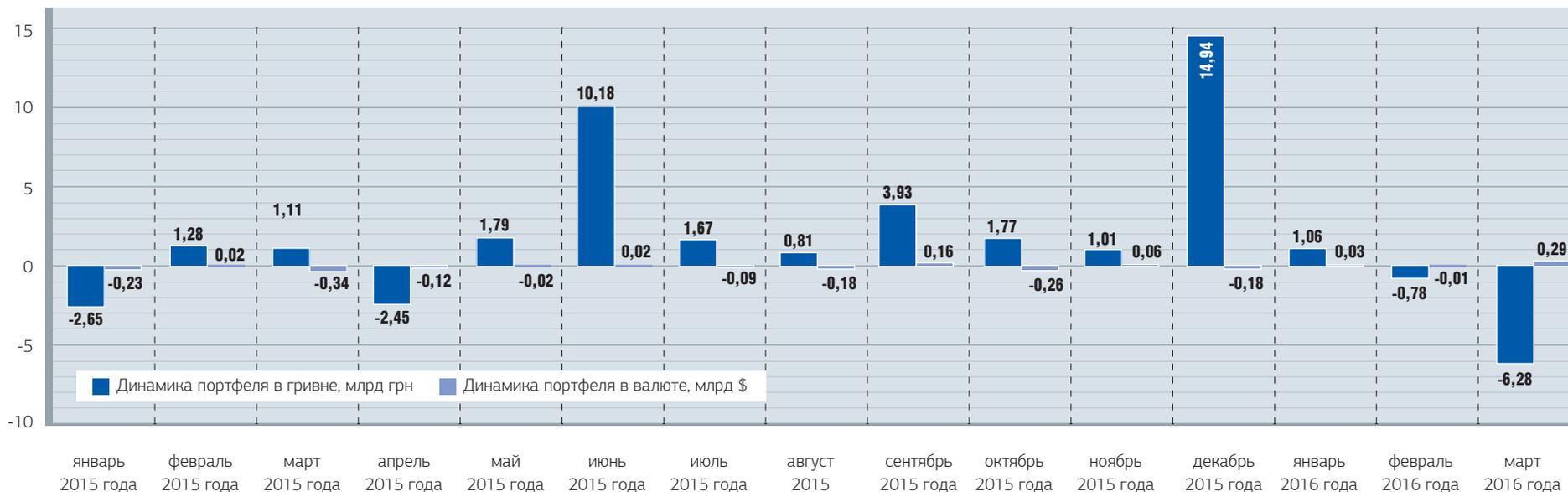
В 2015 году вследствие роста интернет-продаж спрос на интернет-эквайринг резко вырос. «Сервисы дистанционного обслуживания, включая расчет картами на сайтах интернет-магазинов или финансовых провайдеров, становятся все доступнее и популярнее. Многие акции, которые проводят международные платежные системы, направлены именно на расчеты картами в интернете. Инновации украинского интернет-эквайринга 2015 года — это отчисления в госбюджет и платежи на свободные реквизиты», — говорит Наталья Войтович.

В 2016 году интернет-эквайринг продолжит активно развиваться: появятся новые функциональные возможности. «В рамках востребованных рынком услуг интернет-эквайринга я бы отметил «защищенный платеж» — возмещение только по факту подтверждения клиентом соответствия приобретенного товара или услуги заявленным продавцом характеристикам, а также рекуррентные платежи — списание заранее установленной клиентом суммы без его дополнительного участия, то есть повторного ввода реквизитов карты», — считает Сергей Головань, операционный директор и совладелец провайдера транзакционных решений PayForce, который является официальным дистрибьютором платежных сервисов Фидобанка.

ИНКАССАТОРСКОЕ СУЖЕНИЕ

В прошлом году изменений на рынке инкассаторских услуг было намного больше, чем в 2014-м. Ряд банков, предоставлявших такой сервис, были признаны неплатежеспособными. Еще несколько кредитных учреждений добровольно покинули рынок после ужесточения требований к инкассаторам. «К сложностям работы в этом сегменте можно отнести практически ежегодные изменения требований к техническому оснащению бронированного автотранспорта со стороны НБУ, что

Помесячная динамика объемов депозитных портфелей юрлиц с начала 2015 года ИСТОЧНИК: НБУ



в свою очередь приводит к повторно-му дооборудованию автомобилей и, соответственно, к дополнительным затратам», — признает директор департамента по работе с наличными средствами Укрсоцбанка Татьяна Костюченко. В частности, по требованию регулятора с 1 января 2016 года на маршрутах инкассации запрещено использовать небронированные авто. Одним из банков, свернувшим направление инкассации средств, стал входящий в десятку лидеров сегмента ВТБ Банк.

Примечательно, что уход с рынка более полусотни банков существенно повлиял и на количество клиентов, которые пользовались услугами инкассации. Среди ликвидированных банков было много тех, кто пользовался услугами инкассаторов на аутсорсе. «Среди клиентов службы инкассации доля банковских учреждений сократилась с 29,4% в 2014 году до 20,3% в 2015 году», — подсчитывает начальник управления инкассации, перерасчета и хранения валютных ценностей Ощадбанка Александр Герасимов.

Впрочем, спрос на инкассацию со стороны остальных клиентов и объемы инкассируемой наличности в прошлом году выросли. «В 2015 году количество объектов инкассации увеличилось на 21,5%», — говорит Александр Герасимов. «В 2015 году средние объемы инкассированных средств у клиентов выросли на 18%, в то время как количество торговых точек клиентов стало больше всего на 5%. Увеличение объемов инкассируемой наличности связано с увеличением наличной денежной массы в обороте», — поясняет Татьяна Костюченко.

В таких условиях вполне обоснованными выглядят постановления НБУ №922/2015 и №926/2015, разрешающие выход на рынок небанковских компаний. Впрочем, интерес к такого рода бизнесу со стороны частных компаний сейчас невелик: слишком высок порог входа на рынок. К тому же стоимость необходимых составляющих для оказания инкассаторских услуг постоянно растет:

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ОБСЛУЖИВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГИ УСТАНОВКИ ПЛАТЕЖНОГО ТЕРМИНАЛА КЛИЕНТУ-ТОРГОВЦУ	ВОЗМОЖНОСТЬ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КЛИЕНТУ ИНТЕРНЕТ-ЭКВАЙРИНГА	СООТНОШЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ОТКРЫТЫХ СЧЕТОВ ЮРЛИЦ И КОЛИЧЕСТВА ОПЕРАЦИОННО-КАССОВЫХ СОТРУДНИКОВ, РАБОТАЮЩИХ С ЮРЛИЦАМИ
1	УКРЭКСИМБАНК	да	да	70,52
2	АЛЬФА-БАНК	да	да	211,11
3	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	да	да	143,16
4	"ПИВДЕННЫЙ"	да	да	56,41
5	УКРГАЗБАНК	нет	нет	481,61
6	СБЕРБАНК	да	нет	105,96
7	ОТП БАНК	да	нет	223,19
8	УКРСИББАНК	да	нет	222,22
9	УКРСОЦБАНК	да	да	93,29
10	КРЕДИ АГРИКОЛЬ БАНК	нет	нет	227,66

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ»

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

юрлиц и кредитного портфеля юрлиц. Банки, как правило, предлагают пакетные услуги по обслуживанию юрлиц, максимально учитывая потребности определенных категорий клиентов. Это позволяет клиентам оптимизировать стоимость обслуживания, а на первый план выходят факторы комфортности обслуживания — физическая доступность отделения банка, нагрузка на операционистов (вероятность очередей), а также наличие различных сервисов: инкассации, установки торговых терминалов, интернет-эквайринга и пр. В исследуемых банках открыто более 2 млн счетов юрлиц.

и оперативных автомобилей, и брони иностранного производства, и технического обслуживания, и средств защиты, и топлива, и услуг государственной службы охраны. Банки же традиционно предлагают инкассаторские услуги по цене, близкой к себестоимости или даже ниже ее — за счет пакетных предложений и большого количества клиентов. К слову, по этой же причине банки в прошлом году не расширяли парк бронированных авто, поддерживая их в том же количестве, что и ранее.

ЦЕНОВОЙ РАСКОЛ

В прошлом году на банковском рынке закончилась гонка за ликвидностью: объем гривневых средств юридических лиц в целом по банковской системе увеличился на 20% — до 169,1 млрд грн. Но еще весной 2015-го большинство банков переживали острую нехватку средств, поэтому процентные ставки даже по коротким депозитам

сроком до 3 месяцев доходили до 20–23% годовых. Такая ситуация сохранялась до осени, когда банки разделились на две группы: часть из них существенно снизила доходность по вкладам для бизнеса, остальные продолжали привлекать средства под повышенные ставки. Ставки по вкладам у первой группы не превышают 15–17% годовых, в то время как у второй — доходят до 24–25% годовых. Та же ситуация сложилась и с процентами на остаток по текущим счетам. Диапазон ставок колеблется от 0–0,5% до 14% годовых, хотя год назад разброс ставок был меньше — от 3% до 9%.

С начала прошлого года ставки по депозитам в долларах и евро снизились намного больше, чем по гривневым вкладам. «Низкий спрос на валюту со стороны заемщиков и необходимость резервирования в гривне привели к снижению привлекательности депозитов в валюте. Процентные ставки

по валютным депозитам к концу года существенно снизились», — говорит Ольга Байцар. Средняя доходность по депозитам в валюте для юрлиц составляет 4,5–6% годовых.

По мнению участников рынка, в 2016 году предприятия продолжат выбирать банк, ориентируясь на его надежность и репутацию. В большинстве случаев клиенты обращают внимание на акционеров банков, отдавая предпочтение государственным банкам, банкам с западными инвестициями и крупным банкам с украинским частным капиталом. В таких условиях единственным, что остается банкам, — заботиться об уровне сервиса. «Более успешным всегда будет кредитное учреждение, способное предложить клиенту лучший сервис, более технологичные и простые процедуры и качественную поддержку высококвалифицированного персонала», — считает Ольга Полонская.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ИНКАССАЦИЯ СРЕДСТВ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	КОЛИЧЕСТВО НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ, В КОТОРЫХ ДОСТУПНА УСЛУГА	КОЛИЧЕСТВО НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ, В КОТОРЫХ РАЗМЕЩЕНЫ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ИНКАССАЦИИ	КОЛИЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАЕМЫХ ТОЧЕК (БЕЗ УЧЕТА СОБСТВЕННЫХ ОТДЕЛЕНИЙ И БАНКОМАТОВ)	ВОЗМОЖНОСТЬ ИНКАССАЦИИ ТОРГОВОЙ ВЫРУЧКИ ЧЕРЕЗ КАССУ ДРУГОГО БАНКА	ИНКАССАЦИЯ ТЕРМИНАЛОВ САМООБСЛУЖИВАНИЯ	СТОИМОСТЬ УСЛУГИ
1	ОЩАДБАНК	Вся территория Украины	143	23088	есть	есть	От 30 грн за одно обслуживание
2	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	Вся территория Украины	41	3900	есть	нет	Устанавливается индивидуально
3	ПРИВАТБАНК	Вся территория Украины	40	8296	нет	нет	50 грн за один выезд в Киеве и областных центрах, 70 грн — в других населенных пунктах. Стоимость пересчета купюр — 0,01 грн за 1 шт.
4	ЭКСПРЕСС-БАНК	Вся территория Украины	47	2500*	есть	есть	н/д
5	УКРСОЦБАНК	30	25	1200	есть	нет	2160 грн за 30 выездов в месяц
6	УКРГАЗБАНК	131	14	1452	есть	есть	Устанавливается индивидуально
7	ПУМБ	54	8	796	есть	есть	От 1000 грн с точки в месяц
8	«ПИВДЕННЫЙ»	21	8	891	есть	есть	Устанавливается индивидуально
9	УКРСИББАНК	15	8	300*	нет	нет	При инкассации в кассу банка: от 1500 грн с точки в месяц или от 0,15% суммы, указанной в сопроводительной ведомости (минимальная сумма комиссии — 100 грн). При инкассации в кассу клиента: от 500 грн с точки в месяц и 400 грн за повторную инкассацию в течение одного дня
10	ПРОМИНВЕСТБАНК	58	25	610	нет	нет	От 1200 грн с точки в месяц

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ «50 ВЕДУЩИХ БАНКОВ УКРАИНЫ». * данные восстановлены согласно методике

При расчете рейтинга использовались следующие критерии: количество населенных пунктов, в которых доступна услуга; объем инкассированных средств за год; доход от инкассации; количество собственных бронированных автомобилей; количество обслуживаемых точек; стоимость услуги; минимальное время от момента заказа до гарантированного выезда машины. Сейчас обеспечить перевозку денег и ценностей могут 22 учреждения. Годом ранее банков,

которые предоставляли услуги инкассации, было 30. Но часть из них были признаны неплатежеспособными. Рынок покинули, например, банки «Финансы и Кредит» и «Хрещатик». Действующие игроки владеют парком из 1983 бронированных машин. О готовности предоставления услуг инкассации по всей территории Украины заявили четыре банка — Ощадбанк, Приватбанк, Райффайзен Банк Аваль и Экспресс-банк.

Комфорт превыше всего

«Кризис — лучший мотиватор для развития банка»

ДЕЛИТСЯ ОПЫТОМ АРТУР ИЛИЯВ, ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ ВТБ БАНКА

— Как из-за кризиса изменились отношения банка с корпоративными клиентами?

— Для клиента самое главное — репутация банка, поскольку он доверяет ему свои деньги. Это субъективное ощущение комфорта, на которое влияет то, знает ли клиент, кто собственник банка, как он себя ведет, знает ли клиент кого-то из топ-менеджеров. При этом качество услуг раньше не играло такой роли: клиенты вынуждены были держать все денежные обороты в банке, который их кредитует, а сейчас в связи с временным отсутствием кредитования у компаний появился выбор, и они ищут более высокий уровень качества работы банка и его услуг. Например, бизнес-клиенты не хотят ехать в отделение и подписывать документы, поэтому мы полгода назад предложили им услугу размещения депозитов онлайн. Кажется, очень просто запустить эту услугу, но в действительности ее предлагает очень мало банков.

— Почему? Ведь на техническом уровне реализовать эту услугу несложно.

— Есть технические и юридические нюансы, а есть традиции, когда бизнес привык все важные вопросы решать в отделении. Многим важно иметь договор с печатью и живой подписью. И часть клиентов не захотела работать с дистанционными каналами обслуживания, поскольку привыкла к бумажным договорам. Мы внимательно прислушиваемся к клиентам, ведем диалог, ежеквартально проводим для них бизнес-завтраки, открыли бизнес-школу, куда приглашаем интересных для клиентов спикеров — юристов и налоговиков. На эти проекты большой спрос, потому что клиентам нужна не просто рекламная информация об услугах банка, они хотят помощи в комплексном решении вопросов: от нормальной консультации по валютному контролю до финансового мониторинга. И то, как мы выстраиваем работу с ними, полностью соответствует мировому тренду индивидуализации обслуживания клиентов.

— Когда вы общаетесь с клиентами и в разговоре возникает вопрос присутствия в ВТБ Банке российского капитала, какими аргументами вы убеждаете их остаться с вами?

— Международная группа VTB все время поддерживала нас, предоставляла ликвидность и капитал, в последние годы все шло четко по графику и в необходимых объемах. На основании решения собрания акционеров 22 марта уставный капитал банка был увеличен на 8,9 млрд грн. Мы не только выполняем требования по докапитализации, но и идем вперед: ввели новый онлайн-банкинг для физлиц, предлагаем новые продукты, внедрили новую CRM-систему, рассматриваем воз-



АРТУР ИЛИЯВ

Родился 10 ноября 1969 года в Ташкенте. В 1994 году получил степень магистра социальных и экономических наук в Венском экономическом университете. Карьеру в банковском секторе начал в 1994 году в Райффайзен Центральбанк Остеррайх АГ (РЦБ), где отвечал за развитие корреспондентских отношений в СНГ. В 1998 году возглавил корпоративный бизнес в Райффайзенбанке в России. Занимал этот пост до 2001 года. С 2001-го по 2006-й был членом наблюдательного совета в Bank Turan Alem (Казахстан). Параллельно, с 2003-го по 2005-й, занимал должность члена правления, ответственного за корпоративный бизнес, в белорусском Приорбанке. Финансовую карьеру в Украине начал в 2005 году, когда был назначен заместителем председателя правления Райффайзен Банка Украина, а в 2006-м был переведен на должность заместителя председателя правления Райффайзен Банка Аваль. С декабря 2013 года — первый заместитель председателя правления, член правления ВТБ Банка.

можность запуска факторинга для юрлиц, продолжаем инвестировать в обучение сотрудников. Для клиентов это означает, что у собственника есть стратегия и он продолжает инвестирование. И клиенты позитивно реагируют на это — за минувший год остатки на счетах клиентов выросли в среднем на 33%, а у торговых компаний и экспортеров — на 50%.

— Конкуренция за клиентов отражается на плате за РКО?

— Все банки подняли тарифы из-за роста себестоимости услуг. Клиенты это понимают, однако ждут, что качество будет соответствовать растущим тарифам. Например, клиенту важно знать, что специалисты по валютному контролю заранее посоветуют, как правильно подготовить документы. Откровенного демпинга со стороны других участников мы не наблюдаем, потому что инфляция давит на всех.

Кредитования мало. А качество стоит денег.

— Насколько высокую плату вы платите юрлицам за депозиты?

— Мы стремимся предлагать ставку ниже среднерыночной. Второй ключевой момент — срок. Юрлица размещают депозиты на короткий период — на один-два месяца. Есть случаи, когда клиенты предоставляют депозиты как обеспечение на 6–12 месяцев, но в основном размещают лишь небольшую избыточную ликвидность. Есть компании, которые обслуживаются в двух-трех банках, и они не выходят за пределы сотрудничества с ними, размещая вклады только в «домашних» кредитных учреждениях. А есть большие корпорации, которые предлагают банкам конкурировать каждый день на «тендерах» за их гривну по принципу «кто заплатит больше». И каждый банк решает в этот момент, нужны ли ему эти 100 млн грн. Их можно взять под 18% годовых и тут же вложить в депозитные сертификаты НБУ под 20%. Поэтому часть корпоративных клиентов играют роль межбанка, кредитуют банки свободными остатками. Мы видим компании, у которых операционная деятельность выходит «в ноль», и они действительно выживают за счет таких депозитов. В силу сложившейся экономической ситуации ряд бизнесов не видят долгосрочной перспективы, другие сталкиваются с невозможностью вывода дивидендов за рубеж, поэтому стимулы инвестирования в собственный бизнес низкие. Для них это головная боль. Они думают: «Лучше пусть каплют 8% в долларах и 20% в гривне, чем я буду рисковать».

— Какие услуги вы планируете запустить для юрлиц в 2016 году?

— Мы делаем рестайлинг системы «банк-клиент». Больше услуг, которые клиенту нужны каждый день, будет переведено в Интернет, в том числе в мобильное приложение. Планируем запустить интернет-платформу, с помощью которой бизнес сам сможет решать, когда и по какому курсу покупать/продавать валюту. Подобные платформы у VTB есть в России. Второе новое направление — факторинг. До конца года мы запустим пробный продукт гривневого факторинга и будем тестировать его. При этом надо сделать так, чтобы бумажный документооборот не увеличился настолько, чтобы пришлось втрое увеличить штат. Необходимо внедрять программное обеспечение, которое будет доступно и банку, и клиенту, и подумать вместе с НБУ об упрощении потока документов. Мы обсуждаем с НБУ наши предложения по международному факторингу, который пока не позволяет запустить валютный контроль. Банк не может выкупить валютную дебиторку, ведь выручка

экспортера должна попасть на его счет.

— Насколько для вас существенно решение Минфина отстранить российские банки от обслуживания бюджетных платежей?

— Процесс консолидации бюджетных потоков в госбанках был запущен давно. Только за последние десять лет было уже три-четыре попытки правительства провести такую консолидацию. Поэтому у нас нет зарплатных проектов в бюджетной сфере. А госкомпания, которые у нас брали кредиты, будут и дальше погашать их в рамках договорных обязательств. Их доля в портфеле составляет меньше 7–8%. У нашего банка никогда не было большого портфеля госкомпаний, в основном мы работаем с экспортерами, металлургией, промышленностью, недвижимостью. Концентрируемся на сегментах, где мы сильны: документарный бизнес, валютные операции, факторинговые операции, кредитование.

— Если ли конкуренция за российских клиентов с другими российскими банками?

— Как часть международной финансовой группы с присутствием более чем в 20 странах Европы, Азии и Африки мы рассматриваем себя, скорее, как иностранный банк, который работает по лучшим международным банковским практикам. Крупные компании, в том числе российские, обслуживаются везде: и в западных банках, и в банках с российским капиталом, и в украинских. У каждого клиента по два-три банка. А за хороших клиентов конкурируют все банки. И если западный банк предлагает российскому клиенту хорошие условия, то он переходит к нему.

— Как вы провели реструктуризацию проблемных кредитов?

— Один из эффективных инструментов — взятие на баланс залоговой недвижимости и передача ее клиенту обратно в аренду на три-четыре года с правом управления этим имуществом и с последующим выкупом. Там же, где мы не смогли договориться мирно, пошли в суд, выиграли и получили недвижимость.

— Будете ли продолжать кредитовать бизнес?

— Мы будем поддерживать наших клиентов, поэтому ожидаем, что новые кредиты будут выдаваться в пределах погашения. Наша цель — использовать эту передышку для инвестиции в людей, привлечения хороших специалистов, пересмотра всех процессов и повышения их эффективности. И когда экономика начнет расти, мы выйдем с готовыми предложениями на рынок. Кризис — лучший мотиватор для развития банка.

Без права на риск

«Банки, которые не будут отвечать современным вызовам, рискуют оказаться неконкурентоспособными либо же и вовсе быть выведенными с рынка»

ПРЕДОСТЕРЕГАЕТ ВАЛЕНТИН ГВОЗДИЙ, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР ЮФ GOLAW

— Почему именно банки стали пионерами по внедрению комплаенса?

— Банки остаются основными каналами отмывания преступных доходов, поэтому регуляторы и международные организации особое внимание уделяют именно банкам. Комплаенс выступает ключевым элементом как в борьбе с отмыванием преступных доходов, так и в поддержании стабильности финансовых систем в целом.

В последние годы в мировой банковской практике все больше внимания уделяется вопросам управления комплаенс-рисками. Усиление регулирования финансового сектора и противодействие отмыванию преступных доходов стали глобальными трендами. Уже ни для кого не являются сенсацией многомиллионные штрафы, которые вынуждены платить банки США и Европы за участие в отмывании преступных доходов или за несоответствие регуляторным нормам.

— Почему о комплаенсе в Украине стали говорить только сейчас?

— Понятия «комплаенс» и «противодействие отмыванию преступных доходов» действительно появились в Украине относительно недавно, а реальный смысл приобрели и вовсе в течение последних двух лет. Способствовали этому процессу в первую очередь недавние изменения нормативно-правовой базы в данной сфере: она практически полностью обновилась в конце 2014 года. Украинские банки вынуждены оперативно реагировать и приводить свою деятельность в соответствие с динамично меняющимся законодательством.

— На что именно регулятор обращает внимание?

— На мой взгляд, одними из наиболее нормативно урегулированных, а следовательно, наиболее применимыми сегодня являются политики противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем. Например, процедура know your client (KYC), а также целый комплекс процедур по финансовому мониторингу.

Несоответствие деятельности банков требованиям регулятора несет в себе основные комплаенс-риски. Это могут быть как штрафные санкции в размере до 1% уставного капитала банка, так и отзыв лицензии и ликвидация банка. Предусмотрена также административная и уголовная ответственность топ-менеджмента банка в случае нарушения требований, касающихся противодействия отмыванию преступных доходов.

Практика применения усовершенствованных норм говорит сама за себя. По официальным данным Госфинмониторинга, количество уведом-



ВАЛЕНТИН ГВОЗДИЙ

Родился 31 марта 1979 года в с. Святец Теофипольского района Хмельницкой области. Окончил юридический факультет Черновицкого национального университета им. Юрия Федьковича.

Профессиональную карьеру начал в 1999 году на должности помощника адвоката Клары Маргулян в адвокатском бюро. С 2003 года по настоящее время — управляющий партнер юридической фирмы GOLAW (ранее — «Гвоздий и Оберкович»).

С 17 ноября 2012 года — заместитель председателя Совета адвокатов Украины. В июле 2015 года принят в Палату адвокатов Берлина как иностранный адвокат. Специализация: судебная практика, налоговое право, комплаенс.

лений банков о финансовых операциях в 2015 году превысило количество уведомлений за 2013 год более чем на 350%. При этом количество ошибок банков в уведомлениях не превышает 1%.

О более серьезном подходе банков свидетельствует и новое качество работы с клиентами: кредитные учреждения все чаще запрашивают дополнительную информацию и документы, усложнилась процедура KYC, появилась необходимость раскрытия бенефициаров.

— Стал ли регулятор иначе реагировать на нарушения?

— Регулятор в принципе начал реагировать на нарушения в сфере противодействия отмыванию преступных доходов, чего не было раньше. По истечении более чем десяти лет существования такой возможности банки только сейчас стали привлекаться к реальной ответственности.

За последние два года десятки банков были выведены с рынка. Некоторые из них — именно по причине нарушения требований, касающихся противодей-

ствия отмыванию доходов, полученных преступным путем. Среди банков-нарушителей — банк «Аксиома», Прайм-Банк, Грин-Банк.

Недавно появился и яркий пример применения значительных штрафов: в конце 2015 года Нацбанк оштрафовал Ощадбанк на 3 млн грн за то, что банк не приостановил исходящий транш в размере \$40 млн и не уведомил об этой операции Госфинмониторинг.

— С какими трудностями сталкиваются банки при внедрении политик противодействия отмыванию преступных доходов?

— Если говорить о процедуре KYC, то чаще всего возникают сложности по проведению идентификации и установлению бенефициаров многоуровневых международных структур. Зачастую банковские сотрудники не могут определить, какие документы запрашивать, а также не могут качественно их проанализировать и, как следствие, либо отказывают клиентам в открытии счета, либо допускают нарушения процедуры.

Что касается финмониторинга, то сложности прослеживаются в корректном определении операций, подлежащих внутреннему финмониторингу, правильной оценке рисков клиентов и взвешенном подходе к приостановлению и отказу в проведении операций.

— Недавно Нацбанк установил перечень индикаторов подозрительных операций. Как вы считаете, это является элементом противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем?

— Стоит уточнить, что НБУ установил требования к анализу финансовых операций, а уже анализ должен выявлять признаки рисковей деятельности или риски использования банка для отмывания преступных доходов. Индикаторы служат лишь основанием для проведения такого анализа.

Разумеется, сам по себе анализ операций является неотъемлемой частью политики противодействия отмыванию преступных доходов. В то же время этот инструмент НБУ также ориентирован и на снижение оттока иностранной валюты из Украины. Некоторые из индикаторов недвусмысленно об этом свидетельствуют. Например, подозрительными регулятор считает операции с уступкой права требования, взаимозачеты, операции с использованием банков стран Балтии.

— Означает ли это, что действия НБУ выходят за рамки международных стандартов в данной сфере?

— Не совсем. Требования НБУ в целом соответствуют международным стан-

дартам. Различие в том, что подход НБУ более формален, с определением деталей: что запрещено, почему, как определить и т.д. Это так называемый rule based approach. Международная же практика основывается на подходе risk based approach, который сводится к тому, что банки должны самостоятельно выявлять, оценивать риски и управлять ими.

— От чего зависит эффективное использование политик противодействия? Что бы вы порекомендовали банкам?

— В первую очередь это квалифицированный департамент комплаенса и вовлеченность топ-менеджмента в утверждение таких политик. Кроме того, банкам не следует перекладывать свои обязанности на клиента, обременять их излишними запросами на предоставление документов, информации и разъяснений. Банк должен самостоятельно проводить идентификацию и анализ операций клиента, используя при этом возможности ИТ (базы данных и программы их обработки, программы оценки и прогнозирования рисков, анализа операций и т.д.) и рекомендации/типологии международных организаций.

То же можно сказать и в отношении излишней перестраховки банков при приостановлении либо отказе в проведении операций. Например, наличие индикаторов подозрительных операций не означает, что банк должен автоматически отказать в проведении операции. Отказ целесообразен только в случае, если операция действительно является рисковей или же имеет отчетливые признаки отмывания преступных доходов.

Уже сейчас банки, допускающие подобные ошибки, теряют своих клиентов. В то же время банки с эффективной системой комплаенса приобретают конкурентные преимущества.

— Есть ли альтернатива внедрению политик комплаенса?

— По моему глубокому убеждению, альтернативы комплаенсу не существует. Мировые тенденции свидетельствуют о том, что контроль финансового сектора будет только усиливаться, в том числе за счет все более тесного международного сотрудничества как в части стандартизации регулирования, так и в части усиления правоприменения. Это может быть обмен информацией между регуляторами, расширение практики экстерриториального действия национальных законов и т.д.

В будущем банки, которые не будут отвечать современным вызовам, попросту рискуют оказаться неконкурентоспособными либо же и вовсе быть выведенными с рынка.



Гарантия в неоплатном долгу

Фонд гарантирования вкладов физических лиц превратился в гигантский насос, перекачивающий деньги из госбюджета в карманы граждан, пострадавших от банкротств банков. В минувшем году Фонд выплатил вкладчикам 50 млрд грн, а суммарно с начала кризиса — 73 млрд грн. Теперь Фонду, чтобы рассчитаться по кредитам НБУ и Минфина, необходимо провести масштабную распродажу активов банков-банкротов на десятки миллиардов гривен, поэтому государству на ходу приходится искать решение новых проблем

ВЯЧЕСЛАВ САДОВНИЧЙ

БЕЗДОННЫЙ КРИЗИС

Непрекращающийся период банкротств банков стал самым длительным и масштабным в истории Украины. К такому обвалу банковской системы государство не было готово — ни Нацбанк, ни Фонд гарантирования вкладов физических лиц (ФГВФЛ) не справились с «банкопадом». И хотя реформа ФГВФЛ была проведена еще в 2012 году, «обновленный» Фонд не смог с минимальными потерями вывести с рынка свыше 70 банков.

В 2015 году, как и в первый год кризиса, с рынка было выведено 33 банка. Но самые громкие крушения произошли именно в минувшем году, когда в группе крупнейших разорились сразу три игрока — Дельта Банк, «Надра» и «Финансы и Кредит». Самым большим из них был Дельта Банк, вкладчикам которого выплатили 15,5 млрд грн. При этом частным клиентам всех банков-

банкротов ФГВФЛ в 2015 году компенсировал 50,3 млрд грн, что более чем втрое превышает выплаты 2014 года. За I квартал 2016 года клиенты получили еще 6,88 млрд грн, а общая сумма достигла 72,8 млрд грн. Сейчас проходят выплаты по крупнейшему банкротству уже этого года — вкладчикам «Хрещатика» возвращают 2,83 млрд грн.

Потери остальных кредиторов в разы больше: бизнес, например, лишился свыше 70 млрд грн. Убытки также несли госорганы, банки, внешние кредиторы. Источников денег для компенсации их ущерба немного: распродажа активов ликвидируемых банков, погашение долгов заемщиками, иски к собственникам банков. В этом направлении ФГВФЛ активен, но не может похвастаться «денежным» результатом.

Правоохранители занялись расследованием фактов доведения банков до банкротства. С 2013-го по 2015 год

ФГВФЛ направил в МВД, ГПУ, СБУ и ГФС 2494 заявления по активам на 248,4 млрд грн. В 303 заявлениях на 148,2 млрд грн фигурировали собственники и топ-менеджеры. Большая часть преступлений — это доведение банка до неплатежеспособности, разворовывание средств, злоупотребление и халатность должностных лиц. Но не все эти заявления конвертировались в уголовные дела. «Из 900 уголовных производств приблизительно 200 касаются служебных лиц — «белых воротничков». Это преступления на 115 млрд грн», — рассказывает директор департамента расследования противоправных деяний и противодействия коррупции ФГВФЛ Екатерина Мисник. Параллельно Фонд начал forensic accounting Дельта Банка и банка «Надра». Аудит со стороны компаний EY и KPMG позволит установить виновных в неплатежеспособности:

эти выводы будут использованы в исках к владельцам банков и уголовных производствах против них.

Фонд активно подает иски и к заемщикам, которые выводят залоги и отказываются обслуживать кредиты. Вкладчики же оспаривают решения Фонда о ничтожности их депозитов и договоров переуступки прав требования. К концу 2015 года у ФГВФЛ было 108 тыс. дел в судах и 105 тыс. дел на стадии исполнительного производства. «Качество активов очень быстро падает. Многие заемщики занимают такую позицию: если банк отправили на ликвидацию, то им необязательно обслуживать свои обязательства. Нерадивый заемщик должен знать, что может быть судебное взыскание или продажа этого кредита третьему лицу», — предупреждает директор департамента консолидированной продажи и управления активами ФГВФЛ Юлия Берещенко.

Неплатежеспособные банки, которые ФГВФЛ выводит с рынка

Чтобы помочь Фонду справиться с проблемами, парламент в июле 2015 года усилил его полномочия. В результате был создан департамент расследования противоправных действий, система внутреннего контроля по противодействию коррупции, открыт консолидированный офис продаж. Также введена уголовная ответственность за внесение в реестр вкладчиков неправдивых данных и фальсификацию финансовой отчетности.

ПРОДАЖА В КОМПЛЕКТЕ

Наиболее выигрышный вариант для Фонда — найти инвестора для банка с временной администрацией. Но за два года было всего несколько удачных сделок. Инвесторам продали Астра Банк и Укргазпромбанк, который, впрочем, потом снова обанкротился. Кроме того, были созданы переходные Кристалбанк и РВС Банк. Трижды удавалось передать принимающему банку активы и пассивы неплатежеспособных банков.

Идея спасения банка за счет конвертации крупных депозитов в капитал, предложенная еще в 2014 году вкладчиками банка «Форум», так и осталась нереализованной. С 1 января инвестор должен проходить предквалификацию НБУ.

Первыми принимающими банками стали Укрсоцбанк, ТАСкомбанк и ПУМБ. «Мы рассчитываем на удержание 30–40% клиентов, которые попадают к нам через ФГВФЛ. Приобретая портфель пассивов неплатежеспособного банка, мы получаем десятки тысяч клиентов, которых стараемся сделать нашими клиентами. Достичь такого же показателя органическим путем в условиях высокой конкуренции довольно сложно», — говорит председатель правления Укрсоцбанка Тамара Савощенко. При этом принимающий банк также получит и активы. «Интерес с нашей стороны определенно есть, но купим ли мы портфель одного из неплатежеспособных банков, зависит от условий конкурса, включая размер премии Фонду, а также от поддержки ФГВФЛ и готовности совершенствовать процедуру», — отмечает она.

ПУМБ ищет в первую очередь обеспеченные кредиты. «Что же касается оценки качества портфелей, то это всегда достаточно субъективно», — отмечает зампред правления ПУМБ Константин Школяренко. В банке уточняют, что при покупке активов на аукционах СЕТАМ никаких преимуществ новый статус им не дает. «Мы пока только присматриваемся к лотам Фонда. Если лоты будут соответствовать нашим критериям, мы можем рассматривать вариант их покупки», — говорит банкир.

БОЛЬШАЯ РАСПРОДАЖА

Выплата возмещения вкладчикам-физлицам — не единственная функция ФГВФЛ. Одной из ключевых задач являются расчеты с кредиторами ликвидируемых банков за счет продажи их имущества. И если Фонду не грозят санкции за то, что он ничего не компенсирует лицам, которые идут «в очереди» после него — состоятельным вкладчикам-физлицам и юрлицам, то по долгам

№ П/П	БАНК	АКТИВЫ С УЧЕТОМ РЕЗЕРВОВ, МЛН ГРН	АКТИВЫ БЕЗ УЧЕТА РЕЗЕРВОВ, МЛН ГРН	ОЦЕНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ АКТИВОВ, МЛН ГРН
ЛИКВИДАЦИЯ НАЧАЛАСЬ ДО 2014 ГОДА				
1	ЭРДЭ БАНК	39,6	237,9	14,1
2	«ТАВРИКА»	12,1	5966,3	23,3
ЛИКВИДАЦИЯ НАЧАЛАСЬ В 2014 ГОДУ				
3	«ДАНИЭЛЬ»	63,8	632,5	46,7
4	РЕАЛ БАНК	9,4	5489,7	21,8
5	БРОНБИЗНЕСБАНК	855,4	19519,3	3402,7
6	«МЕРКУРИЙ»	199,8	1481,0	92,9
7	«ФОРУМ»	800,1	18247,1	6795,6
8	ИНТЕРБАНК	20,9	931,9	4,5
9	ЗАХИДИНКОМБАНК	41,1	906,6	134,4
10	АВТОКРАЗБАНК	26,6	1809,6	159,4
11	ПРОМЭКОНОМБАНК (АКТИВЫ ПЕРЕДАНЫ ФИДОБАНКУ)	161,8	272,4	12,3
12	СТАРОКИЕВСКИЙ БАНК	201,3	585,5	170,8
13	ПИВДЕНКОМБАНК	221,5	8444,0	483,6
14	ФИНРОСТБАНК	303,4	1766,9	112,3
15	«УКРАИНСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ СВИТ»	78,2	2586,7	8,9
16	ЕВРОГАЗБАНК	560,3	5114,1	386,7
17	«ЗОЛОТЫЕ ВОРОТА» (АКТИВЫ ПЕРЕДАНЫ БАНКУ «СТАНДАРТ»)	76,2	1080,1	98,5
18	ТЕРРА БАНК (АКТИВЫ ПЕРЕДАНЫ КРИСТАЛБАНКУ)	18,9	5111,8	103,0
19	АКТИВ-БАНК	388,5	5402,1	592,6
ЛИКВИДАЦИЯ НАЧАЛАСЬ В 2015 ГОДУ				
20	ПРАЙМ-БАНК	22,7	243,2	34,5
21	АКТАБАНК	558,4	1174,5	188,8
22	ИНТЕРКРЕДИТБАНК	0,6	110,1	11,2
23	ГРИН БАНК	6,6	7,2	3,8
24	ЭКСПОБАНК	910,7	3566,2	1337,3
25	«ДЕМАРК»	15,6	2031,9	98,2
26	«ПОРТО-ФРАНКО»	70,5	1468,5	44,8
27	«АКСИОМА»	7,4	696,4	152,1
28	МЕЛИОР БАНК	0,9	84,1	0,5
29	БГ БАНК	379,5	2089,7	664,9
30	ЛЕГБАНК	43,3	809,0	145,9
31	«КАМБИО»	482,7	2028,1	612,8
32	ГОРОДСКОЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК	187,5	4976,6	964,9
33	ВИЭЙБИ БАНК	3460,1	26209,0	5306,7
34	ПРОФИН БАНК	83,7	608,6	105,1
35	УКООПСИЛНА	389,9	562,0	26,2
36	УКРБИЗНЕСБАНК	287,1	3653,2	567,2
37	ЗЛАТОБАНК	340,0	11092,0	1418,7
38	ИМЭКСБАНК	696,4	15148,7	2062,5
39	КРЕДИТПРОМБАНК	881,3	1323,3	183,1
40	«НАДРА»	5545,8	47422,8	7705,0
41	ЭНЕРГОБАНК	972,2	2345,0	566,2
42	«СТАНДАРТ»	26,0	995,9	37,6
43	«КИЕВ» (АКТИВЫ ПЕРЕДАНЫ УКРГАЗБАНКУ)	6,3	151,7	227,3
44	ОМЕГА БАНК (ДАННЫЕ НА 10.09.2015; АКТИВЫ ПЕРЕДАНЫ РВС БАНКУ)	3,8	3,9	2,2
45	«КИЕВСКАЯ РУСЬ»	1074,4	5529,5	1187,8
46	УКРПРОФБАНК	57,3	1417,3	153,8
47	«НАЦИОНАЛЬНЫЙ КРЕДИТ»	660,1	1977,7	156,1
48	«МОРСКОЙ»	данных нет, поскольку банк зарегистрирован в Крыму		
49	ЧЕРНОМОРСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ И РЕКОНСТРУКЦИИ	данных нет, поскольку банк зарегистрирован в Крыму		
50	ВОСТОЧНО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК	данных нет, поскольку банк зарегистрирован в зоне проведения АТО		
51	УКРГАЗПРОМБАНК	478,2	1105,9	272,4
52	УКРКОММУНБАНК	данных нет, поскольку банк зарегистрирован в зоне проведения АТО		
53	«СТОЛИЧНЫЙ»	10,3	645,9	120,4
54	ДЕЛЬТА БАНК	15342,4	88992,7	н/д
55	«КАПИТАЛ» (ДАННЫЕ НА 14.01.2016)	775,5	1174,6	н/д
56	РАДИКАЛ БАНК	312,0	699,8	н/д
57	ИНТЕГРАЛ-БАНК	433,7	1064,2	н/д
58	«НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ»	80,2	2147,0	н/д
59	УНИКОМБАНК	807,0	1318,4	н/д
60	«ВЕЛЕС»	6,8	15,1	н/д
61	«КОНТРАКТ»	247,1	430,4	256,6
62	«ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»	9698,6	46107,7	н/д
63	ВСЕУКРАИНСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ	5408,8	8524,1	н/д
64	ЮНИОН СТАНДАРД БАНК	380,9	1094,3	н/д
ЛИКВИДАЦИЯ НАЧАЛАСЬ В 2016 ГОДУ				
65	«ПРЕМИУМ»	1193,7	1480,8	н/д
66	АВАНТ-БАНК	1116,0	1882,1	н/д
67	«СОЮЗ»	данных нет, поскольку не был допущен ликвидатор		
68	УКРИНБАНК	2860,5	5526,0	н/д
69	«СОФИЙСКИЙ»	614,6	786,9	н/д
70	«ПЕТРОКОММЕРЦ-УКРАИНА»	408,4	710,4	н/д
71	«ТК КРЕДИТ»	1517,8	1836,0	н/д
БАНКИ С ВРЕМЕННОЙ АДМИНИСТРАЦИЕЙ (НА 29.04.2016)				
72	«ФИНАНСОВАЯ ИНИЦИАТИВА» (СУД 15.10.2015 ЗАБЛОКИРОВАЛ ЛИКВИДАЦИЮ)	14185,2	21775,0	н/д
73	РОДОВИД БАНК	8121,9	18896,2	н/д
74	«ХРЕЩАТИК»	6862,6	8307,3	н/д
75	«ЮНИСОН»	н/д	н/д	н/д
ИТОГО		92111,5	437832,4	37278,9

ПРИМЕЧАНИЯ: н/д — нет данных (поскольку ликвидационная масса еще не утверждена).

Астра Банк 16.07.2015 был продан компании Agro Holdings (Ukraine) Ltd.

➤ перед Минфином — 51,6 млрд грн — Фонд обязан заплатить, к тому же с процентами. Фонд платит по ним 10,86–12,5% годовых. «Мы будем инициировать при посредничестве Всемирного банка и МВФ пересмотр ставки. Для нас чем меньше ставка, тем лучше. Мы считаем справедливой ставку 5–6% в гривне», — рассказывает заместитель директора-распорядителя ФГВФЛ Андрей Оленчик.

Сейчас Фонд распродает активы банков, отправленных на ликвидацию еще в 2014 году: Брокбизнесбанка, «Форума», ВиЭйБи Банка. При этом в Фонде признают быстрое ухудшение качества активов: после введения временной администрации заемщики перестают платить, начинают судиться, выводят залоги, объявляют себя банкротами, пытаются провести в судах взаимозачеты. Все это существенно снижает стоимость активов. ФГВФЛ выставил на торги лоты балансовой стоимостью 25 млрд грн, но выручить удалось лишь 107 млн грн в 2014 году и 1,2 млрд грн — в 2015-м.

Для продажи активов Фонд использует два механизма. Имущество банков стоимостью до 10 минимальных зарплат (14,5 тыс. грн) ликвидаторы могут продавать физлицам и юрлицам напрямую: со склада, без конкурса, по заранее утвержденной цене. Остальное должно быть продано на аукционе. Чтобы снизить накал обвинений в коррупции, Фонд решил

продавать все крупные активы только на электронных площадках. К весне 2016-го количество онлайн-площадок достигло 31, а доля проданных активов через интернет — 80%.

Фонд рассылает площадкам информацию о лотах, которые выставляются на продажу. «Биржа, которая в течение двух-трех недель подтверждала наличие покупателя, имела право на «первую брачную ночь». Если же происходил «договорняк» и мы видели, что цена опускается на 30%, то старались все-таки менять биржу», — рассказывает заместитель директора-распорядителя ФГВФЛ Андрей Кияк.

Одна из причин, по которой большинство активов оставались нереализованными, — завышенные цены. «Зачастую оценочная цена взята с потолка только потому, что надо закрыть задолженность, а рынок оперирует реальным спросом», — говорит директор товарной биржи «Иннэкс» Павел Лысечко. Пока эффективность продаж находится на уровне 25%: кредиты продавались даже за 5% от балансовой стоимости, а недвижимость — за 60%.

ВСЕ НЕ БУДЕТ СЕТАМ

Несмотря на то что ФГВФЛ работает с тремя десятками электронных площадок, участники рынка заявляют о попытках монополизировать рынок государственной биржей СЕТАМ. Масла в огонь подлил в прошлом году

Арсений Яценюк, возглавлявший тогда правительство: он настаивал, чтобы СЕТАМ стала единственной площадкой для всех продаж ФГВФЛ. Это решение не было юридически оформлено, но Антимонопольный комитет заранее предупредил: оно нарушит законодательство о конкуренции.

Правда, у СЕТАМ есть ряд преимуществ перед другими участниками рынка. Например, через нее Нацбанк продает все активы, заложенные под кредиты рефинансирования. «В случае возникновения претензий взыскать ущерб с государственного предприятия, которым является СЕТАМ, несколько проще, чем с электронной площадки, у которой из активов только торговая марка, мебель и компьютеры», — поясняет директор департамента управления рисками НБУ Игорь Будник. Под кредиты рефинансирования на 55,55 млрд грн регулятор получил залоги балансовой стоимостью 130,8 млрд грн — объекты недвижимости, кредиты юрлиц и физлиц.

Торги проводятся по согласованным с НБУ ценам. Как правило, они близки к номинальной оценке. На первом этапе НБУ поручил Фонду продать недвижимость на 1,5 млрд грн и имущественные права юрлиц на 1,1 млрд грн. Выручить удалось 0,2 млрд грн и 100 млн грн соответственно. «Низкая эффективность

продаж Фондом имеет три основные составляющие: отсутствие активных продаж, неадекватное раскрытие информации, непрозрачность и фрагментарность торговых площадок», — считает Игорь Будник.

По его словам, три десятка бирж — слишком много. Например, американская FDIC работает через три площадки. Более того, в Украине ликвидаторы не ищут покупателя, а «сидят и ждут, когда он придет сам, а если повезет, то еще и принесет взятку». Кроме того, мешала поиску инвесторов и ограниченная информация о продаваемом лоте: она включала только номер кредитного договора без данных о сумме задолженности, залоге, наличии просрочки. «Зарегистрироваться на такие торги и заплатить 10% от стартовой цены в качестве гарантийного взноса мог только инсайдер банка или лицо, имеющее инсайдерскую информацию от ликвидатора», — возмущается Игорь Будник. Чтобы оценить залог, НБУ выяснял, чем занимается юрлицо-должник, какова сумма кредита, срок просрочки, что находится в залоге, сколько он стоит, какая проведена судебнo-претензионная работа. Правда, ФГВФЛ учел критику и уже расширил перечень информации о продаваемых активах, причем не только тех, которые находятся в залоге у НБУ.

С учетом планового погашения части портфеля НБУ ожидает получить

Не ликвидацией единой

Весь прошлый год на банковском рынке наблюдалось явление всеукраинского масштаба, которое в профессиональных кругах получило название «банкопад». Массовые признания банков неплатежеспособными заканчивались, как правило, их ликвидацией. Но были и исключения — приобрести банк у Фонда гарантирования вкладов физлиц сложно, но вполне реально

В конце прошлого года Национальный банк Украины заверил общественность, что «очистка системы завершена», а 2016-й станет годом «перезагрузки». Однако в этом году банки также признаются неплатежеспособными, но таких случаев намного меньше. Регулятор, «не называя имен», дал понять, что с рынка будут выведены банки, которые не выполняют требования по докапитализации или осуществляют рисковую деятельность.

Большинство банков, признанных неплатежеспособными в предыдущие годы, были отправлены на ликвидацию: реальных покупателей с безупречной деловой репутацией и легальными источниками происхождения средств Нацбанк для них не нашел. Регулятор объясняет свои жесткие требования необходимостью оздоровления банковского

сектора в соответствии с обязательствами, принятыми на себя государством перед международными донорами. Если нет уверенности в том, что инвестор имеет достаточное благосостояние и прозрачную структуру собственности, тогда есть риск, что при продаже неплатежеспособного банка его финансовые проблемы не будут решены, их просто отложат на более длительный срок. И Нацбанк, и международные доноры считают, что если подходящего инвестора нет, лучше ликвидировать неплатежеспособный банк, а не продавать его инвестору, репутация и доходы которого вызывают сомнения. Таким образом, интересы банковской системы в настоящее время преобладают над интересами отдельных кредиторов, чьи требования к ликвидируемому банку не будут удовлетворены из-за недостатка активов.

Тем не менее не все неплатежеспособные банки были ликвидированы: на рынке есть и другие прецеденты. Наш недавний опыт сопровождения сделок по продаже Фондом гарантирования вкладов физлиц неплатежеспособного Астра Банка и переходного РВС Банка позволяет говорить о том, что у инвестора не только в теории, но и на практике есть два варианта для покупки банка у Фонда. По какому именно пути пойти — приобрести неплатежеспособный банк в целом или переходной банк, созданный на базе его активов и обязательств, — будет зависеть как от предпочтений инвесторов, так и от методик Фонда. В частности, Фонд всегда руководствуется закрепленным в законе принципом «наименьших расходов», сопряженных с тем или иным способом выведения неплатежеспособного банка с рынка. Инвесторы, в свою очередь, исхо-

дят из результатов финансового и юридического аудита, оценивают, насколько целесообразно покупать банк в целом либо же лучше сразу выбрать привлекательные активы, которые будут переданы на баланс переходного банка вместе с соответствующей суммой обязательств.

До недавнего времени сравнительно «дешевым» способом покупки банковского бизнеса считалось приобретение переходного банка. Это связано с тем, что предусмотренный законом размер минимальной необходимой капитализации такого банка составлял 120 млн грн, что существенно ниже требований, предъявляемых к капиталу нового банка — 500 млн. Но после того как регулятор решил, что переходной банк — это по сути вновь созданный банк, а следовательно, требования по капитализации к нему



ЮЛИЯ КИРПА
партнер ЮФ АЕКУО



ДЕНИС КУЛЬГАВЫЙ
старший юрист ЮФ АЕКУО

в текущем году 12,8 млрд грн. «7,1 млрд грн поступит от имущественных прав по кредитам, в том числе 4,4 млрд грн от ожидаемых и уже накопленных погашений по портфелю Дельты. Еще 4 млрд грн — от продажи ценных бумаг, 1,7 млрд грн — от продажи недвижимости», — обещает Игорь Будник. Для сравнения: от всех трех источников в 2015 году НБУ получил 1,1 млрд грн.

ШИРЕ КРУГ

Кроме того, ФГВФЛ будет продавать на СЕТАМ половину активов ликвидируемых банков, которые не находятся в залоге у НБУ. Чтобы в торгах могло участвовать максимальное количество инвесторов, еще в марте 2015 года ГП СЕТАМ получило задачу предоставить остальным торговым площадкам доступ к лотам через API. Но это так и не было сделано. Очередной дедлайн наступает в начале июня 2016 года. Предполагается, что площадки-агенты будут зарабатывать комиссию, если покупатель подключится к торгам СЕТАМ через свой интерфейс.

Достучаться до инвесторов позволит и новый формат публикации информации об активах. Первым опубликовал ее Нацбанк. «Публикация преследовала две цели: повысить прозрачность нашей работы с залоговым имуществом (чтобы не было инсинуаций, что какие-то активы «сли-

ли» за бесценок нужным покупателям) и привлечь интерес потенциальных покупателей», — рассказывает Игорь Будник.

Аналогичный шаг обещает сделать ФГВФЛ. «Мы сейчас обсуждаем возможность собрать эту информацию и попросить наши банки публиковать реестры их активов, чтобы инвесторы уже знали, что будет выставлено на продажу», — говорит госпожа Берещенко. Также в планах создание электронных комнат данных о лотах, чтобы потенциальные покупатели могли дистанционно изучать продаваемые активы.

В будущем Фонд создаст единую книгу заявок, к которой смогут подключаться все площадки. Это позволит нивелировать хакерские атаки. «Участились случаи DDoS-атак на торговые площадки, которые проводят аукционы. Разработанная нами система исключает такую возможность, так как торги проходят в центральной базе данных ФГВФЛ, а информация о них визуализируется на каждой подключенной площадке. И если одна из площадок будет повреждена в результате DDoS-атаки, торги все равно продолжатся в ЦБД, куда имеют доступ аккредитованные участники», — говорит директор портала UBIZ.ua Дмитрий Бойко. Несмотря на то что такая система уже разработана, Фонд пока не готов к переходу на новый формат торгов.

СЛАБЫЙ ИНТЕРЕС

В 2016 году на продажу будут выставлены активы номинальной стоимостью 70–80 млрд грн, но выручить Фонд планирует 7,6 млрд грн. За I квартал Фонд продал активов лишь на 520 млн грн. По словам Андрея Кияка, лучше всего продаются автомобили и основные средства, но «живые и здоровые банки не являются активными участниками торгов по имущественным правам». Пик продаж в Фонде ожидают в 2016–2017 годах.

Правда, пока банки проявляют слабый интерес к лотам. «Мы не планируем покупать портфели ликвидируемых банков. Был бы смысл покупать розницу или портфели микрокредитов, которые еще «свежие». В маленьких банках нечего ловить, а крупные оказались «зомби-банками», там даже хорошие клиенты уже в судах», — сетует первый зампред правления ВТБ Банка Артур Илиев.

Факторинговые компании интересуются активами, но чаще всего выступают в интересах должника по кредиту. Это не противозаконно. Единственное ограничение то, что Высший административный суд подтвердил: покупать кредиты физлиц могут только банки. По словам Павла Лысечко, в покупке активов заинтересованы также инвестфонды и риелторы.

ФГВФЛ обещает активно искать новых покупателей. «Мы формируем список инвесторов, которым интересно

работать с активами Фонда, и одновременно с опубликованием паспорта актива будем делать email alert. Это рассылка всему кругу инвесторов, которым предложим зайти на наш веб-сайт и ознакомиться с информацией по конкретному активу», — рассказывает Юлия Берещенко.

Слабый интерес к активам означает, что ФГВФЛ будет сложно что-либо продать, а то, что будет продано, может уйти задешево, и денег всем не хватит. «Не хотелось бы никого расстраивать, но у нас по пальцам можно посчитать банки, где мы можем начать выплату четвертой очереди — это вклады физлиц свыше 200 тыс. грн, но никак не доходим до седьмых очередей, в которых находятся юрлица», — сетует Андрей Кияк. Теоретически шансы есть: срок ликвидации банков составит от двух до пяти лет, а за этот период можно попытаться найти покупателей или договориться с заемщиками о погашении долгов. Закон о добровольной финансовой реструктуризации позволит Фонду от лица всех ликвидируемых банков вести переговоры с их заемщиками о реструктуризации кредитных долгов.

Разрушить все планы Фонда может признание закона «О системе гарантирования вкладов физлиц» неконституционным. Верховный суд еще 8 июля 2015 года попросил Конституционный суд разобраться, не противоречит ли Конституции деятельность ФГВФЛ.

применяются как к вновь созданному, «дешевой» такую покупку уже не назовешь.

Отдельного внимания заслуживает новый механизм, закрепленный в законе, который позволяет нескольким инвесторам объединяться для участия в конкурсе по выведению банка с рынка. Такой вариант покупки «в складчину» может решить вопрос с недостаточностью средств у отдельных инвесторов — участников объединения, что повышает шансы на их допуск к конкурсу и, соответственно, на потенциальный выигрыш.

К сожалению, в большинстве случаев еще до введения временной администрации банк оказывается в таком плачевном состоянии, что реальные инвесторы просто не видят экономической целесообразности в его спасении. Решить эту проблему можно, расширив полномочия кураторов, которые делегируются в банк уже на стадии признания его проблемным таким образом, чтобы он мог предотвратить выведение активов из банка его собственниками. Естественно, неплатежеспособный банк по определению не может не испытывать финансовых трудностей. Но важно определить, что является причиной неплатежеспособности: ошибки менеджмента или выведение из банка активов незадолго до введения временной администрации, например,

путем продажи банком миллиардного кредитного портфеля связанной финансовой компании за несколько миллионов гривен на основании заведомо недобросовестно проведенной оценки такого портфеля.

Еще одним не менее важным фактором, который до недавнего времени сдерживал интерес потенциальных инвесторов к покупке неплатежеспособных банков или их активов, был риск обжалования сделки и соответствующих решений НБУ и Фонда предыдущими собственниками кредитного учреждения. Об актуальности этого вопроса свидетельствует, например, тот факт, что бывший акционер Астра Банка и Омега Банка пытался помешать их продаже. Но в июле 2015 года парламент дополнил закон «О системе гарантирования вкладов физических лиц» нормой, согласно которой, даже если бывший собственник подает иск о признании незаконными действий НБУ или Фонда в рамках выведения банка с рынка, банковский актив остается у добросовестного приобретателя. Эта норма была заимствована из законодательства США и является успешным примером приведения законодательства Украины, по крайней мере в определенных его аспектах, к международным стандартам. На момент приобретения Астра Банка и переходного банка, созданного на базе Омега Банка, инвесторы уже были

защищены новыми положениями закона.

Правда, даже у реального платежеспособного инвестора с безупречной деловой репутацией могут возникнуть проблемы с покупкой актива. Многие из них не видны невооруженным глазом и обнаруживаются только на стадии участия в конкурсе и реализации сделки. Например, несмотря на позитивные в целом законодательные изменения, принятые в июле 2015 года, некоторые нормы, наоборот, усложнили процесс покупки банков у Фонда. В частности, инвестор должен в кратчайшие сроки подготовить идеальный пакет документов, который требует Нацбанк для предоставления разрешения на покупку банка. По новым правилам, регулятор обязан согласовать планируемую сделку или отказать в ее согласовании в течение двух дней с момента получения пакета документов.

В ответ на такую неоднозначную норму закона Нацбанку пришлось даже разработать новую процедуру предварительной квалификации, которую потенциальному инвестору, даже не определившемуся еще с выбором актива, необходимо пройти всего один раз. Квалифицированные инвесторы, попавшие в список, смогут принимать участие в нескольких конкурсах: если не выиграл в одном, можно попытаться поучаствовать в другом.

Но позаботиться о предварительной квалификации стоит заранее. Лучше даже до того, как появились планы приобретения конкретного неплатежеспособного банка. Срок рассмотрения Нацбанком документов — один месяц, ровно столько, сколько в банке может работать временная администрация. А это значит, что если инвестор подал документы в НБУ после признания банка неплатежеспособным, он просто не получит разрешение вовремя. В лучшем случае ему придется дожидаться появления другого привлекательного для покупки актива.

Стоит отметить, что приобрести неплатежеспособный или переходный банк сейчас не только вполне реально, но и гораздо менее рискованно, чем раньше. Но для успешного завершения такой процедуры потенциальный инвестор должен заранее и со всей серьезностью подойти к вопросу выполнения требований Нацбанка. В первую очередь он должен соответствовать требованиям регулятора о финансовом благосостоянии и деловой репутации, которые предъявляются к потенциальным собственникам банков. А еще лучше — заранее пройти предварительную квалификацию Нацбанка и получить документальное подтверждение такого соответствия.



Верховные выводы

Более года отечественная судебная система работает по новым рамочным правилам закона «Об обеспечении права на справедливый суд», который трансформировал полномочия Верховного Суда Украины. Цель изменений процессуального законодательства — обеспечение единства судебной практики, в том числе в сфере банковских споров, которые являются одной из наиболее распространенных категорий судебных разбирательств. В большинстве случаев одной из сторон спора выступают представители Фонда гарантирования вкладов физических лиц. Количество банковских разбирательств уже сопоставимо с количеством споров с налоговыми органами

АЛЕКСЕЙ НАСАДЮК

СПЕКТР БАНКОВСКИХ СПОРОВ

Споры с участием банков занимают значительную долю в судебной практике. «Для такой категории споров стандартными являются дела о взыскании задолженности, оспаривании кредитных и ипотечных договоров, прекращении поручительства и банкротстве должников», — перечисляет руководитель судебной практики юридической фирмы Pavlenko Legal Group Елена Перцова.

Наиболее распространенные споры, по данным партнера ЮФ «Ильшев и партнеры» Максима Копейчикова, — это споры между банками и заемщиками или их поручителями относительно взыскания долгов, обращения взыскания на предметы

обеспечительных обязательств, действительности кредитных договоров и договоров, обеспечивающих исполнение обязательств по кредитам, а также банкротства заемщиков. «Отдельную большую группу составляют споры с участием уполномоченных лиц Фонда гарантирования вкладов физлиц, которые могут выступать как истцами, например, в делах о применении последствий ничтожности сделок, заключенных банком, так и ответчиками в делах о признании неправомерными действий или бездействия уполномоченных лиц Фонда», — говорит Максим Копейчиков. Как правило, истцы оспаривают невключение физлиц в список получателей гарантированных выплат. Нередко в подобные

споры вовлечены не только их непосредственные участники, но и третьи лица — государственные регистраторы и нотариусы.

Основная причина популярности банковских споров — рост количества ликвидируемых кредитных учреждений и желание вкладчиков вернуть денежные средства. «На сегодняшний день число споров с Фондом в административных судах приблизилось к количеству споров с налоговыми органами, если не превысило его. Принимая во внимание сложную экономическую ситуацию, можно прогнозировать, что тенденция сохранится на протяжении еще нескольких лет», — отмечает Елена Перцова. Анализ судебной практики за 2015 год свидетельствует о по-

пытках заемщиков затянуть процесс взыскания просроченной задолженности путем обжалования кредитных и ипотечных договоров. Несмотря на то что практика разрешения банковских споров только формируется, имеющиеся примеры пока не внушают оптимизма клиентам банков-банкротов.

ПРАВОВЫЕ ПОЗИЦИИ СУДОВ

Наибольшее влияние в банковских спорах оказывают правовые позиции, связанные с основаниями признания недействительными договоров ипотеки, прекращения кредитных договоров, сроков исковой давности, обжалования решений нотариусов как государственных регистраторов прав собственности на недвижимое

имущество и т.п. «Спектр оснований настолько широк, что суды не могут прийти к общему знаменателю касательно прав детей при подписании договора ипотеки, наличия арестов, зачастую технических, недвижимого имущества, ограничений прав нотариусов на государственную регистрацию вещного права и права собственности. Во главе всего стоит подсудность дел разным юрисдикциям», — объясняет юрист ЮФ Asters Вольга Шейко.

Например, в постановлении Высшего административного суда Украины от 19 февраля 2015 года «Обзор практики рассмотрения дел, возникающих из споров в сфере государственной регистрации прав на недвижимое имущество и их обременений» указано, что регистрационная служба правомерно осуществила регистрацию права собственности на недвижимое имущество за банком как ипотекодержателем имущества, на которое наложен запрет отчуждения. «Думается, такая позиция справедлива. Но ВСУ четко обозначил, что любой запрет или арест является помехой в регистрации права собственности, изменив всю предыдущую практику, и императивным путем запретил фактическую регистрацию. Позиция ВСУ позволила должникам манипулировать техническими арестами, и в результате мы наблюдаем многочисленные случаи отмены решений и нарушения прав кредиторов», — считает Вольга Шейко.

Впрочем, анализ правовых позиций Верховного Суда свидетельствует о том, что иногда судьи противоречат сами себе. Правда, по мнению госпожи Шейко, именно в таких позициях ВСУ отражено самое широкое прочтение закона и понимание судьями постулатов верховенства права, а не верховенства закона. «Суды других инстанций, особенно первой, зашорены предубеждением, что если один судья прочел ту или иную норму права по-своему и смог более или менее аргументированно ее обосновать, то эта позиция — единственно правильная. С одной стороны, нормативизм в судебных спорах — это хорошо, с другой — наше законодательство сформировано на основе социологической юриспруденции», — считает юрист.

ДЕПОЗИТНЫЙ БЛОК

Массовое введение в банках временных администраций породило достаточно большую категорию споров, связанных с попытками вкладчиков вернуть свои средства. ВСУ в этом вопросе придерживается позиции, что введение временной администрации в банке делает невозможным взыскание денежных средств каким-либо другим способом, чем это предусмотрено законом «О системе гарантирования вкладов физических лиц». Такое решение он вынес по делу №6-2001цс15. По мнению ВСУ, в спорах, касающихся исполнения обязательств перед кредиторами банком, в котором введена временная администрация или начата процедура ликвидации, нормы закона «О системе гарантирования вкладов физических лиц» являются специальными, а значит, приоритетными относительно других законодательных актов в таких правоотношениях.

В своем правовом выводе ВСУ напоминает, что, согласно пунктам 1, 2 части 5 статьи 36 закона «О системе гарантирования вкладов физических лиц», после введения в банк временной администрации не осуществляется удовлетворение требований вкладчиков и других кредиторов, а также принудительное взыскание средств и имущества банка, обращение взыскания на имущество, наложение ареста на денежные средства и имущество. В соответствии с частью 2 статьи 46 закона со дня назначения уполномоченного лица Фонда банковская деятельность завершается окончанием технологического цикла конкретных операций в случае, если это будет способствовать сохранению или увеличению ликвидационной массы. При этом средства по вкладам, срок действия которых истек, и по договорам банковского счета выплачиваются Фондом в пределах гарантированной суммы возмещения (200 тыс. грн) определенным законом способом и по установленной процедуре.

Интересно, что коллегия судей Судебной палаты по гражданским делам Высшего специализированного суда Украины по рассмотрению гражданских и уголовных дел при рассмотрении дела №6-34921с15 сочла возможным отойти от правовой позиции ВСУ. Судьи ВССУ считают, что законом «О системе гарантирования вкладов физических лиц» вопрос взыскания средств при введении временной администрации на основании решений судов не регулируется. Коллегия судей решила, что неосуществление удовлетворения требований вкладчиков, кроме указанных в пункте 1 части 6 статьи 36 закона, касается запрета проведения выплат Фондом по требованию вкладчика, то есть в случае, когда такое требование вкладчик подает непосредственно к уполномоченному лицу ФГВФЛ.

Порядок исполнения судебных решений о принудительном взыскании средств с банка, в котором введена временная администрация, определен нормами закона «Об исполнительном производстве». В частности, предусматривается приостановление исполнительного производства при введении временной администрации, а при принятии решения об отзыве банковской лицензии и ликвидации банка — его окончание с передачей исполнительного документа уполномоченному лицу Фонда. Коллегия судей ВССУ считает, что именно таким образом и таким способом реализуется положение закона о неосуществлении принудительного взыскания средств, а не путем отказа в удовлетворении исковых требований вкладчика к банку, в котором введена временная администрация.

ПОЗИЦИЯ ПО ВСТРЕЧНЫМ ТРЕБОВАНИЯМ

Особого внимания заслуживает правовая позиция ВСУ относительно практики взаимозачета встречных требований. «Перед введением в банк временной администрации, когда у кредитного учреждения уже были проблемы с исполнением своих обязательств, его должники искали лиц, у которых на счетах в этом кредитном

учреждении находились денежные средства, и предлагали заключить с дисконтом договор уступки права требования. Это делалось с целью дальнейшего проведения взаимозачета однородных встречных требований по кредитным договорам и договорам банковского счета. От этой операции выигрывали и должники, и кредиторы банка. Должники за значительно меньшие деньги получали право требования к банку на большую сумму, а кредиторы имели возможность получить деньги за уступленное право требования, зная, что от проблемного банка деньги можно и вовсе не получить», — объясняет управляющий партнер АО AVER LEX Ольга Проснянок. Однако ВСУ, принимая постановление по делу №3-174гс16, стал на сторону неплатежеспособных банков и фактически закрыл такую возможность. «Проанализировав положения статей 601, 514, 515, 1066, 1068 и 1071 ГК Украины, Верховный Суд сделал вывод, что проведение таких взаимозачетов является незаконным, поскольку заключение только договора уступки права требования не приводит к возникновению денежного обязательства банка перед его кредитором на сумму размещенных на счетах в этом банке денежных средств. При этом ВСУ указал, что поскольку текущие счета открываются на конкретное лицо, а возможность изменения собственника счета не предусмотрена, то банк лишен возможности выполнять распоряжение кредитора по текущим счетам. И вследствие этого у кредитора не могут возникнуть денежные требования к банку относительно перевода денег и выдачи наличных», — поясняет госпожа Проснянок.

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Одной из болевых точек в судебной практике прошлого года, по мнению Елены Перцовой, стали споры о прекращении поручительства. Правовые позиции ВСУ по этому вопросу за 2014–2015 годы сведены в Анализе применения судами законодательства, регулирующего поручительство как вид обеспечения исполнения обязательства.

Традиционной проблемой является и подведомственность банковских споров: «Споры, возникшие из отношений «клиент-банк», фактически рассматривают все суды, начиная от районных и заканчивая Верховным», — объясняет Максим Копейчиков. Он подчеркивает, что ВСУ достаточно активно занимается систематизацией судебной практики и принятием правовых выводов, которые могут применяться к спорам в сфере банковской деятельности. Примером такой систематизации стало решение №6-2940цс15, установившее, что отсутствие разрешения органа опеки и попечительства на заключение договора относительно имущества не является безусловным основанием для признания такого договора недействительным. Согласно постановлению №6-190цс14, предъявление банком требования о досрочном исполнении обязательств по кредитному договору влечет за собой начало отсчета срока на предъявление иска к поручителю. А постановление №6-44цс15 определило, что принятие закона «О моратории

на взыскание имущества граждан Украины, предоставленного в качестве обеспечения по кредитам в иностранной валюте» не служит основанием для отмены принятых решений об обращении взыскания, но при этом такие решения не подлежат исполнению в течение срока действия указанного закона.

Особое внимание ВСУ уделил и способу защиты вкладчика банка в случае кражи вклада работником кредитного учреждения. Рассмотрев такой спор клиента с кредитным учреждением, суд пришел к выводу, что после передачи вкладчиком денег уполномоченному лицу банка владельцем денег становится банк, а поэтому в случае их хищения вред причиняется банку, а не вкладчику. Вкладчик в таком случае должен требовать от банка не возмещения ущерба, а исполнения обязательств по договору банковского вклада. Соответствующее решение закреплено в постановлении №6-352цс16.

СТАВКИ И ЗАЛОГИ

В конце 2015 года ВСУ разъяснил, в каких случаях банк может в одностороннем порядке изменять процентную ставку по кредитному договору. Проанализировав норму Гражданского кодекса и закона «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно запрета банкам изменять условия договора банковского вклада и кредитного договора в одностороннем порядке», судебная коллегия по гражданским делам ВСУ пришла к заключению, что если условиями кредитного договора предусматривается право банка в одностороннем порядке увеличивать размер процентной ставки за пользование кредитом в случае наступления определенных условий, то увеличение банком размера процентной ставки по данному кредитному договору в одностороннем порядке правомерно. Но только при условии, что решение банка о таком изменении было принято до вступления в силу закона «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно запрета банкам изменять условия договора банковского вклада и кредитного договора в одностороннем порядке».

ВСУ также сделал правовой вывод относительно достаточно распространенной категории споров, связанных с длительной нереализацией залогового имущества, например автомобилей. Предметом обжалования в деле №6-2387цс15 стало начисление банком процентов, штрафных санкций и других платежей по кредитно-залоговому договору, заключенному в 2008 году. Год спустя по указанному договору возникла задолженность, с целью погашения которой заемщик передал банку автомобиль для дальнейшей реализации и направления вырученных средств на погашение задолженности. Однако банк никаких действий для реализации автомобиля не предпринял. Более того, был потерян технический паспорт, в результате чего имущество до сих пор не реализовано. А в 2014 году банк уведомил заемщика о наличии задолженности, в 75 раз превышающей сумму выданного кредита. >>

➤ При рассмотрении этого дела суды исходили из положений части 4 статьи 613 ГК Украины, согласно которой должник по денежному обязательству не платит проценты за время просрочки кредитора, то есть в случае, если кредитор отказался принять надлежащее исполнение, предложенное должником, или не совершил действий, до осуществления которых должник не мог исполнить своего обязательства. Бездействие банка в вопросе реализации имущества было квалифицировано именно как просрочка с его стороны. «С учетом сути взаимосвязанных кредитных и залоговых обязательств факт принятия кредитором от должника предмета залога для его дальнейшей реализации порождает для кредитора обязанность совершить необходимые для этого действия в течение разумного срока, если соответствующий срок не определен законом или договором. Уклонение от совершения таких действий обуславливает возникновение просрочки со стороны кредитора», — сказано в решении ВСУ. При этом суд подчеркивает, что обязательства по погашению тела кредита в таком случае не прекращаются.

ПОЗИЦИЯ ПО ТРЕТЕЙСКИМ СУДАМ И МОРАТОРИУ

ВСУ пришел к выводу, что в соответствии с положениями статьи 6 закона «О третейских судах» данные суды могут рассматривать любые дела, возник-

ающие из гражданских и хозяйственных правоотношений. Такая позиция закреплена в деле №6-1716цс15 о взыскании задолженности по кредитному договору. Исключение составляют споры о защите прав потребителей, в том числе потребителей услуг банка и кредитного союза.

Такое заключение было критически воспринято банковским и юридическим сообществами. Но ВСУ указал, что в соответствии со статьей 11 закона «О защите прав потребителей» между кредитором и потребителем заключается договор о предоставлении кредита, согласно которому кредитор предоставляет средства потребителю в размере и на условиях, предусмотренных договором, а потребитель обязуется вернуть их вместе с начисленными процентами. «Правоотношения между кредитором и заемщиком по договору о предоставлении потребительского кредита, в соответствии со статьей 6 закона Украины «О третейских судах», несмотря на наличие третейской оговорки в договоре, не могут быть предметом третейского разбирательства. Этим законом от 3 февраля 2011 года из компетенции третейского суда исключено решение споров по защите прав потребителей, в том числе потребителей услуг банка... независимо от предмета и оснований спора и несмотря на то, кто обращается с иском в суд (банк, другое финансовое учреждение или потребитель).



На правоотношения, возникающие по потребительскому кредиту, распространяется действие закона «О защите прав потребителей», — гласит правовой вывод ВСУ.

Юристы обращают внимание и на сложившуюся судебную практику по ипотечным спорам. Например, по делу №6-939цс15, предметом которого был спор о признании договора ипотеки прекращенным и прекращении обременения недвижимого имущества, Верховный Суд сделал вывод, что прекращение обязательства возможно при условии его надлежащего исполнения, а расторжение кредитного договора не является основанием для прекращения ипотеки.

А в деле №6-483цс15 о взыскании задолженности и обращении взыскания на предмет ипотеки ВСУ указал

на особенности применения норм закона «О моратории на взыскание имущества граждан Украины, предоставленного в качестве обеспечения по кредитам в иностранной валюте». «Поскольку указанный закон не прекращает действия остальных нормативно-правовых актов, регулирующих обеспечение обязательств, то он не может быть поводом для отказа в иске. Закон является правовым основанием, исключающим принятие органами и должностными лицами мер, направленных на принудительное исполнение решений по отдельной категории должников или ипотекодателей», — говорится в правовом выводе. На время действия закона не подлежат исполнению также решения судов в части обращения взыскания на предмет ипотеки.

В поисках истины

В последние годы банки все чаще пытаются защитить свои права в судах. Как правило, речь идет о взыскании кредитной задолженности с заемщиков и их поручителей. В настоящее время банки практически заморозили кредитование, поэтому существенная часть кредитных споров — это отголоски кредитного бума середины двухтысячных.

С тех пор платежеспособность многих заемщиков ухудшилась. Сложнее всего пришлось тем, кто привлекал финансирование в валюте, имея преимущественно гривневые доходы. Упало в цене и заложенное в пользу банков имущество. В такой ситуации кредиторам уже не приходится выбирать, на какое из обеспечений обратить взыскание: атака идет по всем фронтам. Если стоимость предмета залога не покрывает всю сумму задолженности, кредиторы порой решают сразу же подавать «денежный» иск о ее взыскании. Зачастую параллельно заемщики пытаются договориться о реструктуризации задолженности и готовы, например, предоставить дополнительное обеспечение или заменить активы в залоге на более качественные. При этом кредиторы используют судебный процесс и как дополнительный рычаг воздействия в таких переговорах.

Нередки случаи, когда банкам приходится выступать в судах ответчиками, а не истцами. В частности, этому способствует массовое выведение банков с рынка вследствие очистки украинской банковской системы. В украинских реалиях у вкладчиков практически нет никакой

возможности взыскать средства сверх гарантированной государством суммы — 200 тыс. грн. Средства юрлиц и вовсе не компенсируются Фондом гарантирования. Такие клиенты становятся одними из последних в очереди кредиторов, а это значит, что вероятность возврата их средств стремится к нулю. Тем не менее это не останавливает клиентов (как физлиц, так и юрлиц) от попыток вернуть фактически утраченное через суд.

Суды, как правило, иски удовлетворяют, но вынесенные в пользу истцов решения зачастую остаются неисполненными. Ведь если в банке введена временная администрация, исполнительное производство против него приостанавливается. Если же банк ликвидируется, исполнительное производство прекращается, а исполнительный документ направляется ликвидатору. Более того, Верховный Суд придерживается позиции, что решение, вынесенное против неплатежеспособного банка после введения временной администрации, не может обязать его выплатить средства. С такой позицией сложно согласиться, поскольку формально временная администрация — это еще не окончательный приговор для неплатежеспособного банка, и совсем не обязательно, что за ней последует ликвидация.

Еще одна категория исков — административные иски об обжаловании решений о введении временной администрации и процедуры ликвидации. Есть прецеденты (например, в отношении банка «Форум»), когда такие иски удовлетворялись. В то же время не было еще

ни одного случая, когда подобное обжалование действительно развернуло бы процессы вспять и возвратило бы банк к жизни. Правда, стоит выделить довольно уникальный случай, связанный с банком «Финансовая инициатива». Из-за необычного определения об обеспечении иска, вынесенного Хозяйственным судом г. Киева в октябре 2015 года, Нацбанк и Фонд гарантирования вкладов физлиц уже на протяжении многих месяцев не могут вывести из банка временную администрацию и приступить к его ликвидации.

Но временные администраторы и ликвидаторы неплатежеспособных банков не всегда выступают на стороне защиты: им досталось довольно большое наследство в виде просроченной задолженности, которую приходится взыскивать. Кроме того, они подают иски об оспаривании некоторых сделок, совершенных до введения временной администрации. Одним из лидеров по количеству оспариваемых сделок является Дельта Банк.

Еще одна категория судебных споров — споры, которые инициирует Нацбанк. Регулятор уже подал несколько исков против бенефициаров неплатежеспособных банков. Подобные иски касаются, как правило, взыскания задолженности по личным поручительствам, предоставленным бенефициарами в обеспечение обязательств банков по возврату рефинансирования. Например, в Шевченковском районном суде г. Киева рассматривается исковое заявление на 1,45 млрд грн к собственнику банка «Финансы и Кредит» Константину Же-



ДМИТРИЙ МАРЧУКОВ
партнер ЮФ «Авеллум»

ваго. А Приморский районный суд г. Одессы обязал взыскать с собственника Имэксбанка Леонида Климова в пользу Нацбанка свыше 300 млн грн. Если удастся взыскать хотя бы часть этой суммы, любопытными могут выглядеть регрессные требования таких поручителей к собственным банкам, поскольку эти финансовые учреждения уже признаны неплатежеспособными.

Помимо Нацбанка, возмещения от собственников неплатежеспособных банков требует и Фонд, ссылаясь на вину ответчиков в доведении банков до неплатежеспособности. Например, ФГВФЛ подал иск к бенефициару неплатежеспособного банка «Форум» Вадиму Новинскому и подконтрольной ему кипрской компании Yernamio. Аналогичные иски могут быть поданы и к собственникам банков с непрозрачной структурой собственности. Например, к Ивану Шехавцову и Алексею Крупию, которых Нацбанк признал собственниками существенного участия в банке «Петрокоммерц-Украина».

Залоговые войны

«Вся работа с предприятием-банкротом в Украине сводится преимущественно к борьбе за персоналию арбитражного управляющего»

СЧИТАЕТ СЕРГЕЙ БОЯРЧУКОВ, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР ЮФ «АЛЕКСЕЕВ, БОЯРЧУКОВ И ПАРТНЕРЫ»



СЕРГЕЙ БОЯРЧУКОВ

Родился в 1976 году в г. Винница. В 1997 году окончил юридический факультет Киевского национального университета им. Тараса Шевченко. С 1995 года работал в АК «Киевэнерго», где прошел путь от старшего юриста до директора юридического департамента. Позднее занимал должность председателя юридического департамента ГП «Энергорынок». В 2003 году Сергей Боярчук совместно с Сергеем Алексеевым создал адвокатское объединение «XXI век», которое специализировалось на судебном разрешении споров. В 2005 году партнеры основали юридическую компанию «Алексеев, Боярчук и партнеры». Адвокат, арбитражный управляющий 5-й категории, член Ассоциации юристов Украины, Ассоциации адвокатов Украины, Международной ассоциации адвокатов, Всеукраинской саморегулируемой организации арбитражных управляющих «Ассоциация антикризисного менеджмента». Основные специализации: банкротство, банковское право, корпоративное право, судебная практика.

происходит с имуществом, находящимся у него в залоге. У банка есть возможность запретить арбитражному управляющему реализовать имущество ниже определенной цены. Но, как показывает практика, эта норма неэффективна. Оценка имущества банком максимально приближена к оценке, сделанной в момент выдачи кредита. Как правило, это происходило до существенного снижения цен на рынке. Банк пытается «продавить» эту свою высокую цену, но арбитражный управляющий не фокусник, и не может продать имущество по цене, заведомо выше рыночной. Так что банк рано или поздно вынужден идти на уступки, поскольку понимает, что другого механизма у него нет. Причем договоренности в большинстве случаев носят непубличный характер.

Более того, сейчас немногие оставшиеся покупатели склонны покупать чистые

активы, не обремененные скандалами и потенциальными судебными разбирательствами.

— Одной из новаций последнего времени является переход к электронным форматам реализации имущества. Насколько соответствующие процедуры урегулированы и работоспособны?

— Сегодня любая организация, занимающаяся реализацией имущества, в том числе заложенным банковским имуществом, имеет возможность проводить электронные торги. Я затрудняюсь сказать, насколько это эффективно, поскольку нет рынка — заключаются какие-то точечные сделки, по которым тенденцию не определить.

На мой взгляд, огромная ошибка Украины в том, что у нас слишком много торгующих организаций — практически каждая из них аффилирована с тем или иным арбитражным управляющим. Это не нарушает закон, но очень сильно снижает качество рынка — ни о какой профессиональной деятельности, как правило, речь не идет. С одной стороны, рынок сильно зарегулирован, с другой — безумное количество участников и отсутствие действенных инструментов ответственности порождают всяческие злоупотребления.

По большому счету вся работа с предприятием-банкротом в Украине сводится к борьбе за персоналию арбитражного управляющего. О независимости последнего практически никто не говорит. Когда дело о банкротстве только набирает обороты, потенциальные участники устраивают горячие споры относительно того, чей арбитражный управляющий будет назначен на объект. Соответственно, вопрос назначения является одним из самых сложных и скандальных моментов дела о банкротстве. В этом вопросе судебная практика меняется очень сильно. Раньше арбитражного управляющего можно было сменить достаточно просто, потом — лишь на основе жалобы на его действия как управляющего именно в конкретном деле о банкротстве. Еще позже была сформулирована позиция Верховного Суда Украины: вопрос назначения арбитражного управляющего обжалуется максимум до второй инстанции, и его нельзя обжаловать в кассации. Позиция очень спорная, у меня есть масса примеров вопиющих нарушений, допущенных именно апелляционным судом, например, назначение на крупнейшее госпредприятие арбитражного управляющего первой категории, хотя по закону на это предприятие можно назначать арбитражного управляющего лишь пятой — наивысшей — категории.

Нередки и противоположные ситуации. К примеру, я являюсь арбитражным управляющим пятой категории, но меня довольно часто назначают на банкротства первой категории. Зачем? Пусть такими делами занимаются те, кому это действительно интересно. Следует четко установить, на какие предприятия могут назначаться арбитражные управляющие соответствующей категории.

— То есть даже с учетом всех изменений в судебной практике назначить своего управляющего сложно, но можно?

— Это абсолютно не сложно. Рынок давным-давно придумал ответы на все вопросы, в том числе и об автоматическом назначении арбитражных управляющих. Действующий закон о банкротстве практически лишает арбитражных управляющих возможности легально заработать. И для многих из них выходом стал отказ от назначения за определенное вознаграждение со стороны заинтересованных лиц. Проконтролировать это невозможно.

— В кредитных правоотношениях часто фигурируют физические лица — как заемщики, так и поручители. Заинтересованы ли банки во введении института банкротства физлиц в Украине?

— На мой взгляд, законодатель катастрофически опаздывает с введением института банкротства физических лиц. В банках накопился огромный пласт безнадежной задолженности физлиц. Ее нельзя нормально списать, да и списывать всем подряд банки не хотят. Мы знаем, что были попытки применить действующее законодательство о банкротстве к физическим лицам — на мой взгляд, это притянутое за уши незаконные схемы, но они применялись и породили массу незаконных правоотношений. Суды по соответствующим сделкам продолжают и ныне. Такая ситуация возникла вследствие того, что законодатель своевременно не предложил цивилизованный и адекватный механизм урегулирования проблемы.

На рассмотрении парламента сейчас находится несколько законопроектов, не предполагающих особой революционности, но призванных установить четкие правила в процедуре банкротства физлиц. Но законопроекты не прошли даже первого чтения, и с учетом традиций украинского законодательства можно предположить, что финальный текст закона очень сильно будет отличаться от проектов. На нынешнем этапе это скорее приглашение участников рынка к конструктивному диалогу.

— В чем специфика банка как кредитора в делах о банкротстве?

— Банк сталкивается с клиентами-банкротами в двух случаях. Первый — это когда клиент, у которого в банке открыт счет, попадает в процедуру банкротства или в отношении него вводится внешнее управление. Общение с таким клиентом ничем не отличается от взаимодействия с любым другим юридическим лицом, за исключением небольших корпоративных нюансов. Что же касается заемщиков-банкротов — вторая распространенная ситуация, — то это целый пласт работы банковских юристов. Во многих банках даже существуют специальные отделы, которые сопровождают процедуры банкротства таких должников. По большому счету, когда мы говорим о взаимоотношениях банка и должника-банкрота, задача банка — «вырвать» залоговое имущество, попавшее в ликвидационную массу, или обеспечить его продажу по максимально высокой цене.

— Какая часть проблемной задолженности приходится на банкротные производства?

— Практически любой проблемный заемщик рано или поздно уходит в процедуру банкротства. Все зависит от поведения банка и его политики в отношении должников. Безусловно, желательно изъять залоговое имущество у проблемного должника до начала процедуры банкротства. Ведь потом быстрые способы обращения взыскания на залог уже не работают, и необходимо применять процедуры, прописанные в законе «О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом», а нормы этого закона, к сожалению, не очень-то «банкоориентированы».

— В чем это проявляется?

— О «дырах» существующего закона о банкротстве все уже просто устали говорить. Мы ждем изменения политики в отношении банков. Сегодня банк по сути не имеет возможности влиять на судьбу своего проблемного заемщика. Ведь банк является обеспеченным кредитором — у него, как правило, есть залоговое имущество, а это значит, что он не имеет права входить в комитет кредиторов и влиять на судьбу предприятия-банкрота. Банк может «сидеть в сторонке» и наблюдать, что же

Процессуальный толк

«Когда будут приняты изменения в процессуальное законодательство, шансы манипулирования судом станут ничтожными»

УВЕРЕНА АННА ОГРЕНЧУК, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР LCF

— Как вы считаете, действующее законодательство и правоприменительная практика обеспечивают баланс интересов сторон при рассмотрении споров между банками и их клиентами?

— В спорах между банком и клиентом, который зачастую является должником, интересы сторон чаще всего противоречат друг другу, а все процессуальные действия в таком случае направлены на защиту своего интереса. В таком контексте необходимо говорить в первую очередь об обеспечении баланса процессуальных прав. А этого можно достигнуть, когда, с одной стороны, исключены злоупотребления недобросовестным должником, причем как процессуальными правами с целью затягивания судебного процесса, так и подачи новых безосновательных исков с целью оспаривания совершенных сделок, а с другой — всем участникам процесса будут предоставлены равные возможности для защиты своих прав.

Пока процессуальных механизмов противодействия злоупотреблениям недобросовестного должника достаточно мало, хотя именно такие злоупотребления проводят к нарушению баланса интересов сторон: банк не получает своевременной защиты нарушенного права.

— С какими проблемами процессуального характера вы чаще всего сталкиваетесь на практике?

— Один из актуальных вопросов — это распределение юрисдикций. Если мы говорим о спорных вопросах возврата кредитной задолженности и последующей реализации ипотечного имущества, то в таких делах мы, как правило, имеем гражданский или хозяйственный процесс по предмету ипотеки. А потом спор с регистратором или нотариусом, действующим как регистратор, рассматривается в рамках административного судопроизводства. Это двойная нагрузка и на судебную систему, и на банк, который, как известно, не имеет преференций при уплате судебного сбора.

Одно из новшеств, обсуждаемых в юридическом сообществе, заключается в том, чтобы основной и производный споры рассматривались в рамках одного процесса в одной юрисдикции, даже если отдельно они должны рассматриваться по разным правилам судопроизводства. Это облегчит фактическое исполнение судебного решения, сделает судебную практику более прогнозируемой. Мы таким образом будем «провоцировать» суды быть заинтересованными в исполнении своих решений. Сейчас законодательные нормы, регулирующие судебный контроль за исполнением, не работают.

— А частная исполнительная служба сможет улучшить ситуацию?



АННА ОГРЕНЧУК

Родилась в Киеве. В 2004 году окончила юридический факультет Киевского национального университета им. Тараса Шевченко, в 2007 году — Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана (магистр международной экономики). В 2003 году была назначена старшим партнером «Ариес ЛТД». С 2009 года занимает должность управляющего партнера «Юридической группы LCF». В 2014 году вошла в состав Совета по вопросам судебной реформы при Президенте Украины. Специализация: судебная практика, налоговое, административное, корпоративное, антимонопольное право. Представляет интересы клиентов в Европейском суде по правам человека. Рекомендована Legal 500 EMEA, Chambers Europe, IFLR в сфере судебной практики, корпоративного права, M&A, а также названа в числе ведущих юристов Украины по результатам исследования Best Lawyers Ukraine 2014. Лауреат XVIII Общенациональной программы «Человек года».

— По моему мнению, ее создание в какой-то мере способствует решению проблемы. Одной из причин неисполнения решений является отсутствие у госисполнителя реальной возможности обратиться до имущества, кроме наложения ареста на все. А мы знаем, насколько изобретательными могут быть должники, причем некоторые из них свято верят, что долги они возвращать не обязаны и все риски экономического кризиса и курсовой разницы должен нести кредитор.

— Проблему разграничения юрисдикций следует решать на законодательном уровне?

— Для начала необходимо определить ключевые критерии такого разграничения. Сейчас предлагается отойти от субъектного состава и пойти по пути разграничения по предмету спора. Если суть спора экономическая, то он подлежит рассмотрению в гражданском или хозяйственном процессе. Если отношения публично-правовые, то это юрисдик-

ция административных судов. В этой концепции споры в отношении недвижимости и земли, даже с органами государственной власти, но касательно правоустанавливающих документов, следует отнести к подведомственности хозяйственных или общих судов. Аналогично экономической основа присуща спорам с Антимонопольным комитетом Украины или спорам, связанным с интеллектуальной собственностью.

— Насколько эффективно судам удается противодействовать разного рода процессуальным диверсиям?

— Действующее законодательство в принципе позволяет пресекать злоупотребления сторон. Но на практике этим мало кто пользуется. Что касается института частного определения, то он надлежащим образом не работает в основном потому, что у суда отсутствуют возможности контроля за исполнением вынесенного частного определения.

Совет по вопросам судебной реформы пытается решить эту проблему в проектах процессуальных кодексов путем введения понятия злоупотребления процессуальными правами и определения четких механизмов предотвращения такого злоупотребления. Например, предлагается применять штрафы в качестве меры процессуального принуждения. Противодействием процессуальным диверсиям также должно стать обеспечение четкой стадийности судебного процесса и закрепление прав и обязанностей участника процесса на каждой из стадий судебного процесса.

Когда эти изменения будут приняты, шансы манипулирования судом станут ничтожными — при условии правильного применения соответствующих полномочий судами. Практически все действия необходимо будет предпринять до начала судебного рассмотрения, которое, по сути, будет представлять собой дебаты, а все остальное должно презентовать суду заранее. Эти предложения подвергаются критике, потому что остаются возможности продления предварительного слушания. Но это исключительные ситуации, в любом случае все зависит от суда. Невозможно в кодексе учесть все. Самое главное — чтобы судьи пользовались имеющимися у них возможностями.

С другой стороны, на ситуацию с процессуальными диверсиями обязана влиять адвокатура. Уведомления в КДКА касательно адвоката должны быть проанализированы, и в случае явного нарушения адвокат должен быть наказан.

— Какие еще новации в контексте банковских споров планируется внедрить в рамках процессуального этапа судебной реформы?

— Помимо новаций, общих для всех категорий дел, таких как обеспечение

реальной состязательности процесса, усовершенствование института обеспечения иска и уже упомянутое разграничение юрисдикций, обсуждается еще одно предложение касательно юрисдикций споров, возникающих из кредитных правоотношений. Так, в юрисдикцию хозяйственных судов будут входить споры относительно имущества, выступающего предметом обеспечения обязательства, сторонами которого являются юридические лица и физические предприниматели. То есть предлагается передать хозяйственным судам споры с ипотекодателем-физлицом, если он выступил имуществом поручителем по кредиту компании.

— Как вы оцениваете такое законодательное новшество?

— Это большое преимущество для банков. Сейчас они не могут объединить иски к ипотекодателям в рамках одной юрисдикции. Хотя ипотеки покрывают один кредит и их целесообразно рассматривать в рамках одного производства, поскольку фактически предмет доказывания один. Но в настоящий момент банки такой процессуальной возможности не имеют. Данное новшество позволит уменьшить количество исков и соответственно стоимость всего процесса, а также обезопасит от рисков, связанных с установлением преюдициальных фактов, часто противоречащих друг другу в судах разных юрисдикций.

Возвращаясь к вопросу законодательных инициатив, нужно отметить исполнение требований МВФ об автоматическом блокировании денежных средств, фактически без исполнительного производства. Для банков это важно с точки зрения как исполнителей, так и потребителей этой услуги. В целом введение этой нормы повысит позиции Украины в рейтинге Doing Business.

Отдельный блок — приказное и упрощенное исковое производство. Предполагается, что несложные и небольшие по сумме споры будут слушаться без приглашения сторон или без проведения предварительного судебного заседания. Сокращенное производство — новый институт для хозяйственных судов, и есть опасения, что судьи не сразу сориентируются. Но он существует в гражданском процессе, поэтому и судьи-цивилисты готовы поделиться своим опытом во избежание возможных ошибок. Для банковского сектора это в определенной степени позитив, ведь достаточно большое количество споров с заемщиками может рассматриваться в таком порядке.

Сейчас все презентованные инициативы проходят этап обсуждения с профессиональным сообществом и консолидирования конструктивных идей и предложений. Далее нас ждет доработка проектов процессуальных кодексов и внесение их в Верховную Раду Украины.

ПОДПИСКА

2016

Опыт дает только
ПРАКТИКА



www.pravo.ua

ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС
В ГП «ПРЕССА»

21729



А ТАКЖЕ

ВЫ МОЖЕТЕ ОФОРМИТЬ ПОДПИСКУ И ПРИОБРЕСТИ ПРОДУКЦИЮ ИЗДАТЕЛЬСТВА В ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ ЧАО «ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА» ПО ТЕЛЕФОНУ: (044) 495-27-27 ИЛИ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ: ZAKAZ@PRAVO.UA

ОРГАНИЗАТОР

ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА
ГАЗЕТА УКРАИНСКИХ ЮРИСТОВ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



Антимонопольний комітет України



ФОНД РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ

FORUM UKRAINIAN ANTITRUST
10.06.2016

PREMIER
PALACE HOTEL
- KYIV -

Официальные партнеры

AEQUO



Arzinger

AVELLUM

BAKER & MCKENZIE

DLA PIPER

Генеральный ТВ-партнер

ПЕРВЫЙ ДЕЛОВОЙ ТЕЛЕКАНАЛ

Генеральный деловой медиапартнер

БИЗНЕС

Ивент-партнер

podrobnosti*

ИЛЬЯШЕВ И ПАРТНЕРЫ



KINTELLAR

KPMG

SAYENKO KHARENKO

URIMEX

pravotoday

Информационная поддержка

ЮРИСТ

УКРАИНСКИЙ АДВОКАТ

СУДОВИЙ ВІСНИК



КОНТАКТНЫЕ ЛИЦА: Анна Пилипчук, продажа билетов, e-mail: a.pilipchuk@pravo.ua, тел.: (044) 495-27-27; Дарья Сваткова, ивент-менеджер, e-mail: d.svatkova@pravo.ua, моб.: (096) 303-77-24; Кристина Пошелюжная, менеджер по связям с органами власти, e-mail: k.poshelyzhna@pravo.ua, тел.: (044) 359-06-05

ESTD 2005



- law offices -

**ALEKSEEV, BOYARCHUKOV
& PARTNERS**

AGED

100

YEARS

SINGLE MALT LAWYERS

INGREDIENTS:

Hands-on experience representing clients in bankruptcy and debt restructuring cases, practical experience in corporate management, litigation and settlement of disputes in courts of arbitration.

WWW.ABP.KIEV.UA

PRODUCT OF UKRAINE

