

Тонкие расчеты

Услуги для юриц. Продукты и сервисы

Коммерсантъ, 25 марта 2014 года, №42 (№1961)

(Специальное издание «50 ведущих банков Украины 2014»)



УСЛУГИ ДЛЯ ЮРЛИЦ ПРОДУКТЫ И СЕРВИСЫ



Тонкие расчеты

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

АННА ШВЕДОВА

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

ПАКЕТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

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

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

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

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

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

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

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

Тонкие расчеты

Услуги для юрлиц. Продукты и сервисы

Коммерсантъ, 25 марта 2014 года, №42 (№1961)

(Специальное издание «50 ведущих банков Украины 2014»)

УСЛУГИ ДЛЯ ЮРЛИЦ ПРОДУКТЫ И СЕРВИСЫ

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

ТЕКУЩАЯ ДОХОДНОСТЬ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ИНКАССАЦИЯ ОДЕВАЕТ БРОНЮ

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

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

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

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

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ОБСЛУЖИВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ»

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

* — данные восстановлены согласно методике
источник: исследование «50 ведущих банков Украины»

При расчете рейтинга использовались следующие критерии: средневзвешенная (за год) процентная ставка, начисляемая на остаток по текущему счету; стоимость открытия текущего счета; стоимость обслуживания по системе «банк-клиент»; наличие собственной инкассации; возможность установки клиенту торгового платежного терминала; возможность предоставления клиенту интернет-эквайринга и его стоимость; количество открытых счетов юрлиц; соотношение операционных сотрудников банка к количеству открытых счетов юрлиц; соотношение количества открытых счетов юрлиц к кредитному портфелю юрлиц. Банк, как правило, предлагает услуги по обслуживанию юрлиц «в пакете», с максимальным учетом нужд определенных категорий клиентов. Это позволяет клиентам оптимизировать стоимость обслуживания, а на первый план выходят факторы комфортности обслуживания — физическая доступность отделения банка, нагрузка на операционистов (вероятность очередей), а также наличие различных сервисов — инкассации, установки торговых терминалов, интернет-эквайринга и прочее.

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИИ «ИНКАССАЦИЯ СРЕДСТВ»

МЕСТО В РЕЙТИНГЕ	БАНК	КОЛИЧЕСТВО НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ, В КОТОРЫХ ДОСТУПНА УСЛУГА	КОЛИЧЕСТВО ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ИНКАССАЦИИ	КОЛИЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАЕМЫХ ТОЧЕК (БЕЗ УЧЕТА СОБСТВЕННЫХ ОТДЕЛЕНИЙ И БАНКОМАТОВ)	ВОЗМОЖНОСТЬ ИНКАССАЦИИ ТОВАРОВ ВЫРУЧКИ ЧЕРЕЗ КАССУ ДРУГОГО БАНКА	ИНКАССАЦИЯ ТЕРМИНАЛОВ САМОВОСЛУЖИВАНИЯ	СТОИМОСТЬ УСЛУГИ
1	ОЩАДБАНК	Вся территория Украины	252	19435	ДА	ДА	от 30 грн за одно обслуживание
2	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	Вся территория Украины	50	5558	ДА	ДА	1027 грн/мес
3	ПРИВАТБАНК	Вся территория Украины	25	11300	ДА	ДА	Регистрационные тарифы: Киев — от 65 грн за одно обслуживание, остальные города — от 40 грн за одно обслуживание
4	ЭКСПРЕСС-БАНК	Вся территория Украины	49	3000*	ДА	ДА	н/д
5	УКРСОЦБАНК	104**	30	1900	ДА	ДА	Устанавливается индивидуально
6	ПРОМИНВЕСТБАНК	45	30	2348	ДА	ДА	от 1000 грн в месяц
7	«ПИВДЕННЫЙ»	32	12	1106	ДА	ДА	Устанавливается индивидуально
8	УКРЗАББАНК	145	19	770	ДА	ДА	в среднем 360 грн за час инкассации
9	«ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»	53	н/д	466	ДА	ДА	от 270 грн за час инкассации
10	УКРСИББАНК	106	19	299	ДА	ДА	1000 грн в месяц за 1 объект или 0,15% от суммы инкассируемых средств

* — данные восстановлены согласно методике. ** — данные прошлого года

источник: исследование «50 ведущих банков Украины»

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