

РОЗНИЧНЫЙ БАНКИНГ

Хотя Америкабанк позиционирует себя как банк для корпоративного бизнеса, тем не менее, розничный бизнес не остается вне сферы его деятельности. В первую очередь, в направлении розницы Банк работает с сотрудниками корпоративных клиентов, а также предоставляет банковские услуги другим физическим лицам, являющимся клиентами Банка.

В направлении розничного бизнеса в первую очередь следует отметить, что ассортимент предлагаемых Банком услуг достаточно разнообразен и развит. Он включает в себя как все виды действующих в банковской системе услуг, так и ряд таких новых видов услуг, которые пока не предлагались ни одним армянским банком.

Кроме того, разработан специальный пакет услуг для премиум клиентов Банка, который включает как льготный тарифный план, так и предоставление специальных банковских услуг.

При определении тарифов на услуги, предоставляемые физическим лицам, Банк в первую очередь руководствуется принципом соответствия комиссионных тарифов конкурентным условиям, с одной стороны, и реальным возможностям стоимости оказываемых услуг, с другой стороны.

Тарифы на некоторые услуги в Банке являются самыми низкими в банковской системе Армении. В частности, речь идет о комиссии за предоставление наличных драмов и инвалюты, за денежные переводы, за открытие банковского счета, предоставление различных справок и информационных сведений в процессе обслуживания счета.

Кроме того, Банк проводит гибкую тарифную политику, которая в особенности применяется в отношении физических лиц, являющихся сотрудниками корпоративных клиентов Банка. Наиболее ярко это отражается на тарифах по выдаче и обслуживанию пластиковых карт по зарплатным проектам.

Срочные вклады

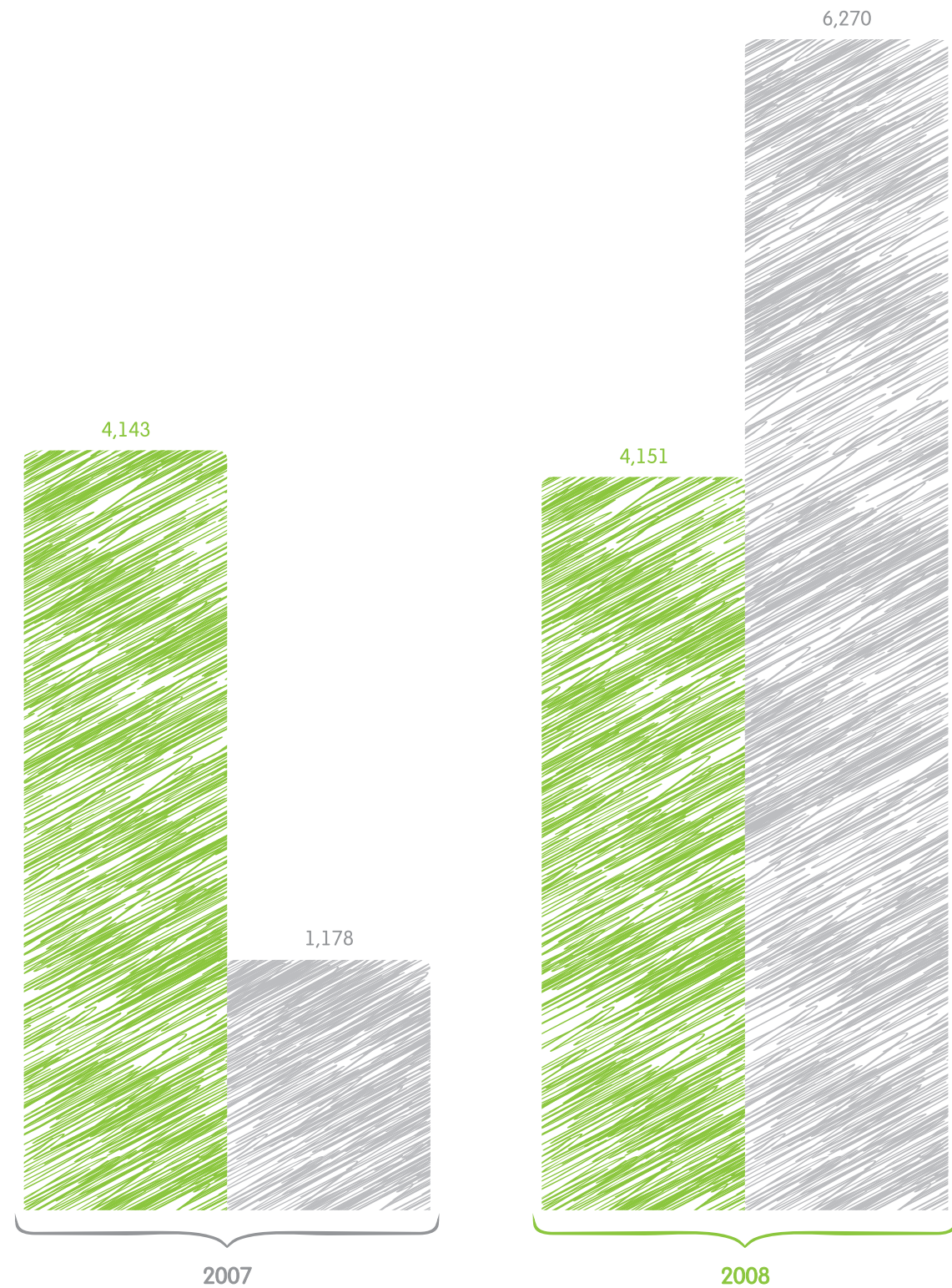
Значительный рост срочной ресурсной базы Банка произошел не только благодаря пересмотру процентной политики, но и улучшению качества предоставляемых услуг.

Начавшийся в течение 2008 года ускоренный рост срочных вкладов физических лиц, совокупный объем которых вырос за год почти в 5.5 раза, связан не только с новыми процентными ставками и предлагаемыми новыми видами вкладов.



Обязательства Америкабанка к розничным клиентам, тыс. USD

Текущие счета и депозиты до востребования | Срочные депозиты



Данный рост, который стал заметен особенно в конце года, также обусловлен подписанием в декабре со страховой компанией «Росгосстрах-Армения», являющейся частью крупнейшей российской страховой Группы компаний «Росгосстрах», контракта по страхованию вкладов физических лиц. При этом контракт позволяет страховать без ограничений любой вклад, сделанный в «Америкабанке» в любой валюте на срок свыше 6 месяцев на ту часть, которая превышает размер гарантированной государством суммы (2 млн. драмов для вкладов в армянских драмах и 1 млн. драмов – для вкладов в инвалюте). Такое страхование является беспрецедентным для Армении.

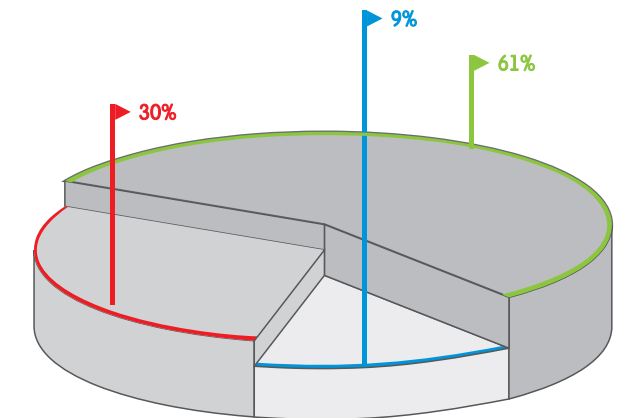
Кроме того, страхование осуществляется за счет Банка, и клиенты не несут никаких дополнительных расходов. Банк предлагает семь видов срочных депозитов, которые дают возможность пополнения, частичного изъятия, конвертации суммы депозита и т.д., тем самым, предлагая возможность выбора наиболее приемлемого совмещения метода использования депозита и процентной ставки. Кроме того, клиенты по своему усмотрению могут выбрать наиболее удобные схемы выплаты сумм и процентов. Предлагается также такой вид вклада, как «Структурный», который дает возможность, помимо процентов, с помощью инвестиций на товарном и финансовом рынках получить дополнительный доход.

Кредитование физических лиц

По состоянию на 1 января 2009 года остаток кредитов физическим лицам достиг в долларовом эквиваленте почти 19 млн. долларов США, увеличившись в 40.5 раза. При этом число заемщиков - физических лиц за год увеличилось почти в 6 раз – с 253 до 1431. За отчетный год значительно изменилась структура кредитования физических лиц.

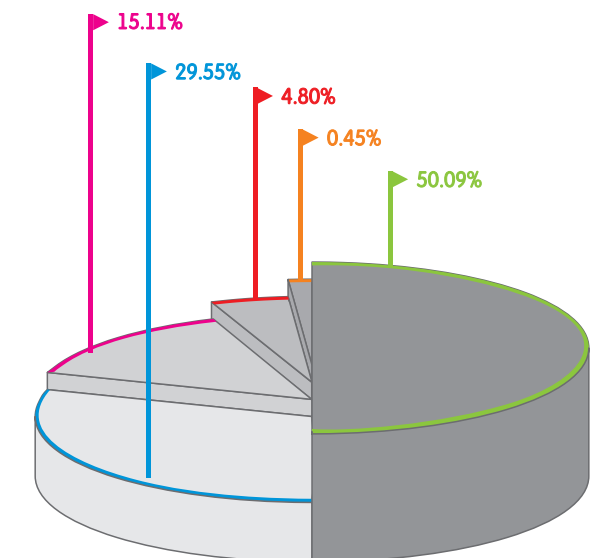
Структура кредитования физических лиц, 2007 год

- Ипотечные кредиты
- Кредитные карты
- Потребительские кредиты



Структура кредитования физических лиц, 2008 год

- Кредиты на покупку автомобилей
- Ломбардные кредиты
- Потребительские кредиты
- Кредитные карты
- Ипотечные кредиты



	Кредиты до вычета резерва возможных потерь по кредитам, тыс. долл. США	Резерв возможных потерь по кредитам, тыс. долл. США	Чистые кредитные вложения, тыс. долл. США	Доля в % по каждой группе кредитов
Кредиты на покупку автомобилей	9,499.5	100.6	9,398.9	100%
Непросроченные	9,431.4	93.8	9,337.6	99.35%
Просроченные на срок менее 90 дней	68.1	6.7	61.3	0.65%
Ипотечные кредиты	5,603.5	55.7	5,547.8	100%
Непросроченные	5,603.5	55.7	5,547.8	100%
Кредитные карты	2,864.5	78.5	2,786.0	100%
Непросроченные	2,671.7	26.5	2,645.3	94.95%
Просроченные на срок менее 90 дней	50.8	5.0	45.8	1.64%
Просроченные на срок 90-179 дней	73.3	13.6	59.8	2.15%
Просроченные на срок 180-270 дней	68.7	33.5	35.2	1.26%
Потребительские кредиты	909.6	9.0	900.6	100%
Непросроченные	909.6	9.0	900.6	100%
Ломбардные кредиты	86.2	1.1	85.1	100%
Непросроченные	83.8	0.8	83.0	97.53%
Просроченные на срок менее 90 дней	2.3	0.2	2.1	2.47%
Итого кредитов, выданных физическим лицам	18,963.3	244.8	18,718.4	

В 2007 году 61% кредитного портфеля, сформированного из кредитов физических лиц, приходилось на кредитование через кредитные карты, 30% составляли ипотечные кредиты, а 9% – потребительские кредиты. По итогам 2008 года в структуре кредитования физических лиц более половины составили кредиты, предоставленные на покупку автомобилей, 30% пришлось на ипотечные кредиты, кредитные карты – 15%, потребительские кредиты – 4.8%. При этом 45% потребительских кредитов обеспечено недвижимостью, 32% – денежными средствами, 5% – автомобилями, а 18% потребительских кредитов не обеспечено залогом. Зарплатные кредитные карты не требуют дополнительного залогового обеспечения. Ломбардные кредиты обеспечены золотом, однако они составляют незначительную часть кредитного портфеля. Банк предлагает клиентам – физическим лицам разнообразный спектр кредитных продуктов, которые пользуются большим спросом на рынке: потребительские кредиты, в том числе автокредиты, кредиты на обучение, на личные нужды и др., ипотечные кредиты – на приобретение, строительство, ремонт жилья, кредитные линии по пластиковым картам.

Пластиковые карты

В 2008 году Банк активизировался в направлении **карточного бизнеса**. Были запущены несколько крупных зарплатных проектов, разработаны новые виды услуг. В результате этого число эмитированных Банком пластиковых карт увеличилось в 5.6 раза, и на конец 2008 года достигло 6515. При этом по 1450 картам были предоставлены кредитные линии. До марта 2008 года у Банка функционировало только два банкомата. Начиная со второго квартала, Банк стал приобретать новые банкоматы, которые устанавливались в столице и регионах для удобства клиентов. Политика по расширению сети банкоматов и точек обслуживания будет продолжаться и в дальнейшем. Вместе с расширением числа действующих банкоматов стали увеличиваться обороты и число транзакций по пластиковым картам. Банк стремится внести свой вклад в дело расширения доверия общественности к безналичным платежным системам. Для этого ведутся работы для повышения привлекательности использования пластиковых карт потенциальными клиентами. В настоящее время наряду с локальными пластиковыми картами Банк также обслуживает международные карты MasterCard и Visa International. Принципиальным членом системы Visa International Банк стал в 2008 году – в июле, а первые карты MasterCard были выпущены Банком в 2003 году.

Зарплатные проекты

Америабанк предлагает зарплатные проекты для сотрудников корпоративных клиентов. При этом для каждой организации разрабатываются специальные пакеты льготных тарифов, а сотрудники имеют возможность воспользоваться различными розничными кредитными программами на льготных условиях. Банк устанавливает банкоматы и POS-терминалы в местах, наиболее удобных для организации, и с учетом пожеланий сотрудников. При реализации зарплатного проекта Банк представляет на выбор различные платежные карты ArCa, Cirrus Maestro/Visa Electron, MasterCard Standard/Visa Classic. Сотрудникам корпоративных клиентов предоставляется возможность получения кредитных линий и других банковских продуктов по специальным условиям и тарифам. В 2008 году Америабанк реализовал ряд крупных зарплатных проектов со своими корпоративными клиентами и намерен расширить сотрудничество с организациями в данном направлении.

Денежные переводы

Банк постепенно расширяет сотрудничество с международными **системами денежных переводов**. В мае 2009 года Банк уже работал с 4 системами – MoneyGram, Contact, Migom, InterExpress, вскоре ожидается подключение к другим системам. В 2008 году через Банк оборот денежных переводов составил сумму, эквивалентную 960,7 млн. долларов США, из которых 488 млн. долларов США пришлось на переводы из-за границы в Армению, а 473 млн. долларов США – переводы за пределы Армении. Банк предлагает физическим лицам весь спектр банковских услуг, связанных с открытием и обслуживанием счетов, консалтинг, операции на рынке ценных бумаг, валютные операции и т. д.