

КОРПОРАТИВНЫЙ БАНКИНГ

Главной задачей Банка в сфере корпоративного бизнеса было и остается формирование активной клиентской базы с учетом особенностей каждого клиента. В 2008 году сформировалось два тарифных плана – **общий тарифный план для клиентов Банка и специальные тарифы**, которые применяются по распоряжению руководства Банка с целью привлечения стратегически важных для Банка клиентов с учетом их запросов.

По состоянию на 31 декабря 2008 года число активных клиентов Банка достигло 8381, из которых 830 составили юридические лица. В отчетном году расширение клиентской базы произошло также за счет привлечения значительных средств от юридических лиц. Если на начало 2008 года совокупные вклады юридических лиц составляли 24.3 млн. долларов США, то к концу года их величина достигла 65.8 млн. долларов (рост в 2.7 раза), что стало возможным благодаря повышению уровня узнаваемости Банка, предоставляющего полный пакет услуг в сфере корпоративного бизнеса.

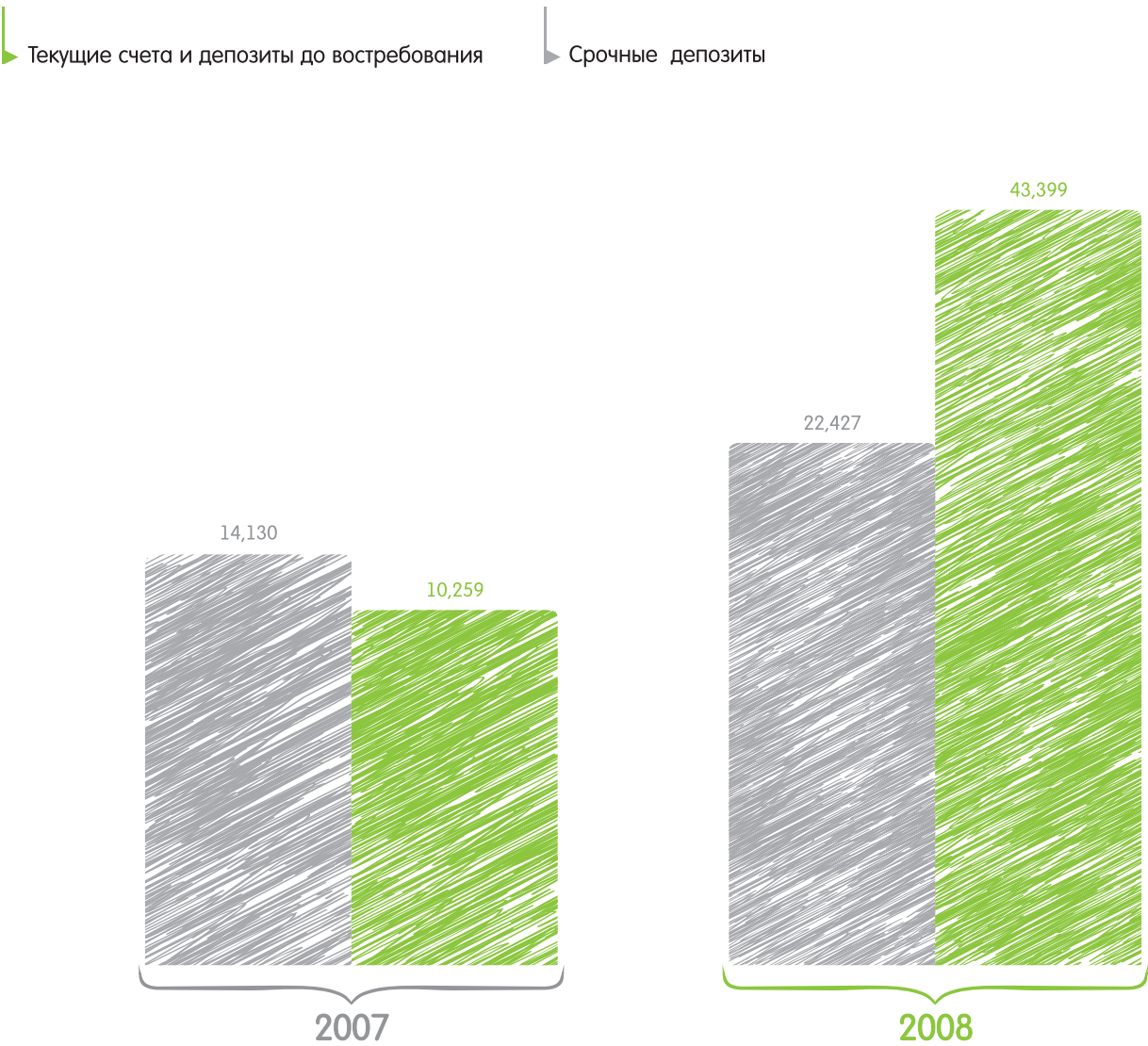
Кредитование бизнеса

- ▶ Более 80% кредитного портфеля Америкабанка сформировано за счет кредитов юридическим лицам – крупным предприятиям и представителям малого и среднего бизнеса (МСБ).
- ▶ Благодаря квалифицированным специалистам и разработанным процедурам по кредитованию, Банк предлагает корпоративным клиентам кредитные продукты, максимально учитывающие их потребности, как по срокам, так и по ставкам кредитования.
- ▶ Наблюдается устойчивая тенденция роста кредитного портфеля Банка, удлинения сроков кредитования и расширения спектра предоставляемых продуктов.
- ▶ В 2008 году объем коммерческих кредитов увеличился в 9.6 раза за счет планомерного совершенствования кредитных технологий. Разработка процедур кредитования, постоянный мониторинг всего кредитного процесса позволили обеспечить стабильно работающий портфель кредитов высокого качества.
- ▶ На 1 января 2009 года объем кредитов, выданных корпоративным клиентам, составил сумму, эквивалентную 82.5 млн. долларов США. Основу кредитного портфеля юридических лиц составляют вложения в крупные предприятия. На 1 января 2009 года их объем достиг 77.3 млн. долларов США.
- ▶ За год объем кредитов, предоставленных крупным предприятиям, увеличился в 10.3 раза, а кредитование малого и среднего бизнеса выросло в 4.7 раза – почти до 5.2 млн. долларов США.
- ▶ Число корпоративных заемщиков выросло за 2008 год в 13 раз – с 22 клиентов на начало 2008 года до 287 клиентов – на конец отчетного года. Из них 113 представителей крупного бизнеса, а 61 – малого и среднего бизнеса (на начало 2008 года, соответственно – 8 и 6).

Левон Аревшатыан
Директор корпоративного банкинга



Обязательства Америкабанка к корпоративным клиентам, тыс. долл. США

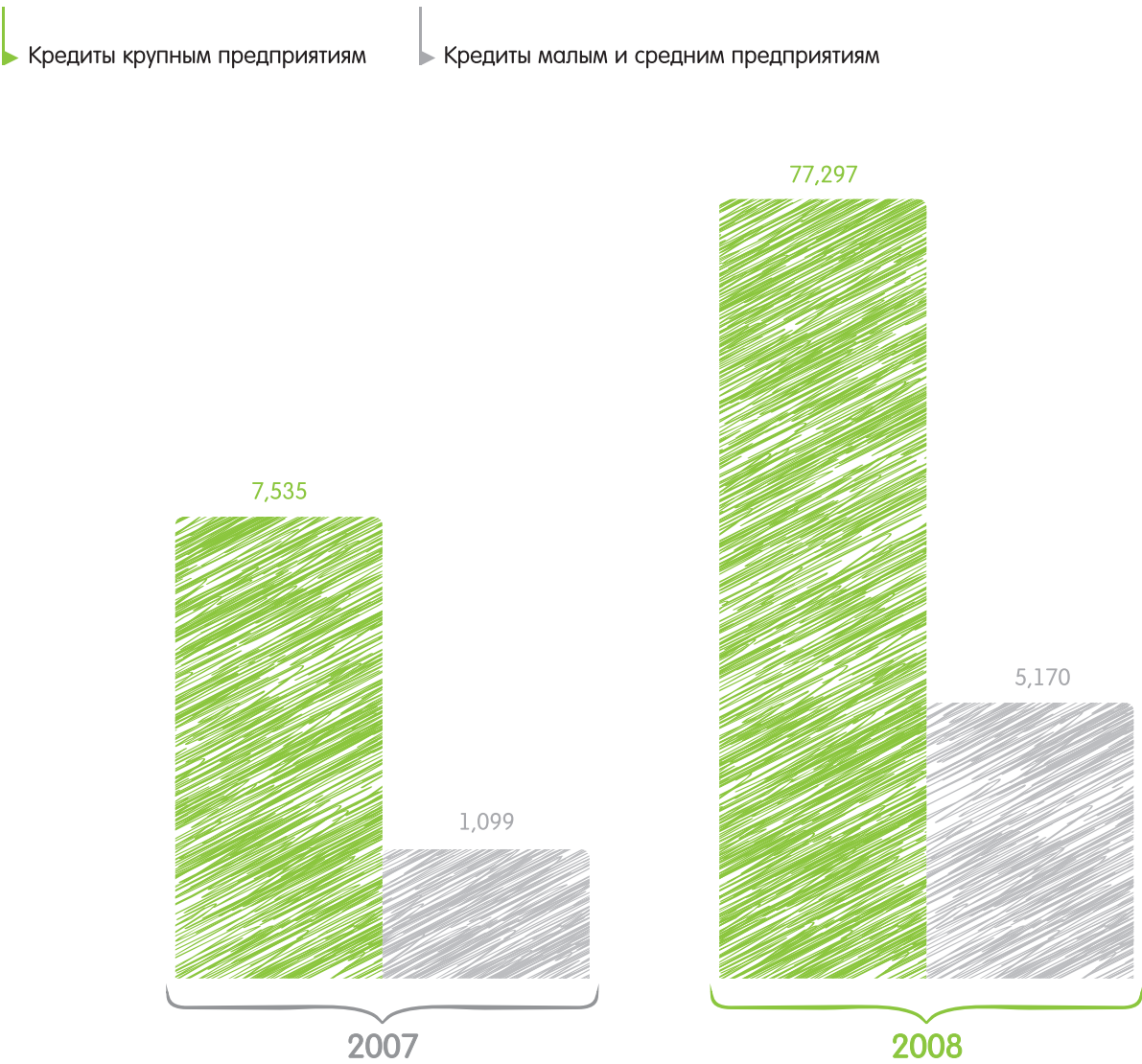


Обеспечивая высокую динамику роста объемов кредитования корпоративных клиентов, особое внимание уделяется качеству кредитного портфеля. Знание и понимание бизнеса клиента наряду с передовыми процедурами оценки рисков позволяют обеспечивать хорошее качество кредитного портфеля Америкабанка.

Необходимо отметить, что, несмотря на значительный рост объемов кредитования, в отчетный период показатели качества портфеля, такие, как доля проблемных кредитов и ставка резервирования, находились на достаточно низком уровне. Далее в таблице (55 стр.) представлена информация о качестве коммерческих кредитов, составляющих кредитный портфель Банка, по состоянию на 31 декабря 2008 года.

При этом для минимизации кредитного риска Банк также особое внимание уделял вопросам обеспечения. По данным на 1 января 2009 года 86% кредитного портфеля было обеспечено недвижимым имуществом, 11% – движимым имуществом, 3% – потоками денежных средств. Годом раньше недвижимостью было обеспечено 55% кредитов, а 45% – потоками денежных средств.

Кредитование корпоративных клиентов Америкабанка, тыс. долл. США



Лизинг

С июня 2008 года Банк приступил к предоставлению лизинговых услуг. По данным на 1 января 2009 года лизинговый портфель Банка составил 472 тыс. долларов США. На указанную дату у Банка было пять клиентов по финансовому лизингу.

Являясь одним из немногих банков Армении, предлагающих лизинговые услуги, за счет гибких и конкурентоспособных условий Америкабанк намерен активизировать лизинговую деятельность на финансовом рынке Армении. Для этого в 2008 году также велась активная подготовка кадров и разработка необходимых процедур на уровне современных международных стандартов.

Банк не ставит принципиальных ограничений в отношении сфер деятельности компаний при осуществлении лизинговых операций: мы рассматриваем все заявки, поступающие от корпоративных клиентов.

Преследуя цель обеспечения максимально привлекательных услуг для корпоративных клиентов, мы считаем, что для обеспечения необходимого темпа роста предоставление лизинговых услуг является одним из важных компонентов большого пакета услуг для корпоративных клиентов.

Необходимо отметить, что у банка уже есть хорошие примеры осуществления лизинговых операций с организациями, работающими в сфере строительства, медицины и торговли.

Посредством контактов и партнеров Банк может организовать покупку необходимого оборудования и техники не только в Армении, но и за границей, причем непосредственно у производителей или официальных дистрибьюторов на более выгодных для клиента условиях. С этой целью Банк готов дополнительно использовать такие платежные инструменты, как, в частности, банковские гарантии, аккредитивы.

	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
Кредиты, выданные крупным корпоративным клиентам	77,297	814	76,483
Стандартные кредиты	76,762	762	76,000
Классифицированные кредиты	535	52	483
Кредиты, выданные малым и средним предприятиям	5,170	75	5,096
Стандартные кредиты	5,027	50	4,977
Классифицированные кредиты	144	25	119
Всего коммерческих кредитов	82,468	889	81,579

Факторинг

Америабанк предоставляет факторинговые услуги предприятиям различных отраслей экономики, нуждающимся в торговом финансировании. Причем услуги Банк предлагает по нескольким видам внутреннего и международного факторинга: первый – с правом регресса; второй – полный факторинг. Классический факторинг, предлагаемый Банком – это комплекс финансовых услуг в обмен на уступку дебиторской задолженности. Многие юридические лица уже изъявляют желание воспользоваться предлагаемой Банком схемой полного коммерческого факторинга, направленного в первую очередь на финансирование торговых операций. К осуществлению первых факторинговых сделок Банк приступил в августе 2008 года. В 2008 году банком были совершены 3 сделки по экспортному факторингу в Украину и Россию. В 2009 году прогнозируется динамичный рост портфеля факторинговых операций, который на начало года был пока небольшим – около 99 тыс. долларов США. Рост факторингового портфеля в 2009 году будет подкреплён реализацией намеченных проектов с эффективным использованием потенциала рынка классического факторинга. В 2009 году Банк намерен стать полноправным членом международных факторинговых организаций International Factors Group и Factors Chain International, что позволит привлечь широкую клиентуру из более чем 50 развитых стран мира.

Гарантии

Америабанк предлагает корпоративным клиентам банковские гарантии на выгодных условиях. По требованию клиента Банк выставляет также косвенные/подтвержденные гарантии.

Аккредитивы

В сфере торговых операций Банк предлагает услуги по аккредитивам, которые помогут корпоративным клиентам преодолеть препятствия, существующие в международной торговле, расширить рамки деятельности, сформировать новые, стабильные торговые отношения и обеспечить защиту прав в международных торговых сделках.

Пенсионные схемы

В 2009 году Банк намерен реализовать первый проект внутриорганизационной пенсионной схемы накопления сбережений. В 2008 году специалистами Банка был разработан специальный стратегический план по пенсионным схемам. Работы велись совместно с инвестиционной компанией “Тройка Диалог”, имеющей большой опыт в области управления пенсионными активами. Согласно данной стратегии, в первые годы осуществления программы пенсионные взносы будут размещаться в государственные ценные бумаги на отечественном рынке, считающиеся наиболее надежным инвестиционным инструментом на рынке капитала Армении. В дальнейшем, при условии наличия достаточной суммы, Банк может разместить часть портфеля в наиболее предпочтительные международные ценные бумаги. Внутриорганизационные пенсионные программы будут основаны на взаимосвязанных счетах доверительного управления. Организация разрабатывает программу пенсионных взносов на имя сотрудников, в соответствии с которой организация и сотрудники выплачивают взносы по предварительно согласованному графику. Сумма взносов может составлять 3%-15% зарплаты, по согласованию между работодателем и сотрудником. При заключении договора работодатель и сотрудник оговаривают положения, относящиеся к выплате сумм в случае досрочного расторжения трудового контракта. Разрабатываемые Банком пенсионные модели достаточно гибки и тщательно прорабатываются в соответствии с задачами клиента. Америабанк корпоративным клиентам также предлагает зарплатные проекты для сотрудников.