

**Зміст**

<b>1. СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ ТА СТРУКТУРА КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ .....</b>	<b>3</b>
1.1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ	3
1.1.1. ЗОВНІШНІ ТА ВНУТРІШНІ ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ФОРМУВАННЯ ЦІЄЇ ПОЛІТИКИ	4
1.1.2. РИЗИК-АПЕТИТ ТА ЛІМІТИ ДО КРЕДИТНОГО РИЗИКУ.	5
1.1.3. КЛІЄНТИ ТА ПРОДУКТИ	5
1.1.4. КРЕДИТНІ РИЗИКИ	11
1.1.5. РОЗРОБКА ТА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ	12
1.1.6. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА РОЗРОБКУ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ	12
1.1.7. УХВАЛЕННЯ НОВАЦІЙ ТА ЗМІН	13
1.1.8. ОБРОБКА ВИКЛЮЧНИХ СИТУАЦІЙ	14
<b>2. ЗАГАЛЬНЕ СПРЯМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕСУ .....</b>	<b>15</b>
2.1. ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ КРЕДИТУВАННЯ	15
2.1.1. ЗОСЕРЕДЖЕНІСТЬ НА КЛІЄНТІ	15
2.1.2. ЯКІСТЬ	16
2.1.3. БАЛАНС МІЖ РИЗИКОМ ТА ПРИБУТКОМ	16
2.1.4. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ	16
2.1.5. ОСОБИСТА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ	17
2.1.6. ДОТРИМАННЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ	17
2.1.7. ДОТРИМАННЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНИХ ПРАВИЛ ФІНАНСУВАННЯ КЛІЄНТІВ	17
2.1.8. ЕКОЛОГІЧНІ ВИМОГИ	18
2.2. СУБ'ЄКТИ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕСУ ТА ОРГАНИ, ЩО МАЮТЬ КРЕДИТНІ ПОВНОВАЖЕННЯ	19
2.2.1. БІЗНЕС-ПІДРОЗДІЛИ	20
2.2.2. РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ	20
2.2.3. ІНШІ ПІДРОЗДІЛИ, ЩО ЗАДІЯНІ В ПРОЦЕСІ КРЕДИТУВАННЯ	21
2.3. УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ	22
<b>3. ОРГАНІЗАЦІЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕСУ ТА ПРАВИЛА КРЕДИТУВАННЯ.....</b>	<b>23</b>
3.1. ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ НАЛЕЖНОГО УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ	23
3.1.1. НАЛЕЖНЕ СЕРЕДОВИЩЕ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ	23
3.1.2. РОБОТА У СТАБІЛЬНОМУ КРЕДИТНОМУ ПРОЦЕСІ	23
3.1.3. ПІДТРИМКА НАЛЕЖНОГО ПРОЦЕСУ АДМІНІСТРУВАННЯ, ОЦІНКИ ТА МОНИТОРИНГУ КРЕДИТІВ	23
3.1.4. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЛЕЖНОГО КОНТРОЛЮ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ	24
3.2. ОРГАНІЗАЦІЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕСУ	24
3.2.1. ЗАЛУЧЕННЯ КЛІЄНТА ТА НАДАННЯ ЙОМУ ІНФОРМАЦІЇ І КОНСУЛЬТАЦІЙ	24
3.2.2. ЗБІР ІНФОРМАЦІЇ ПРО КЛІЄНТА, ЇЇ АНАЛІЗ ТА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ ПРО КРЕДИТУВАННЯ	25
3.2.3. ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ ПО МАСОВИМ КРЕДИТНИМ ПРОДУКТАМ ТА/АБО ДЛЯ КЛІЄНТІВ РОЗДРІБНОГО МАСОВОГО СЕГМЕНТУ	36
3.2.4. ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ ПРО КРЕДИТУВАННЯ ПОВ'ЯЗАНИХ ІЗ БАНКОМ ОСІБ	36
3.2.5. ВПРОВАДЖЕННЯ РІШЕНЬ ПРО КРЕДИТУВАННЯ	37
3.2.6. МОНИТОРИНГ	41
3.3. ПРИНЦИПИ УХВАЛЕННЯ РІШЕНЬ ПРО НАДАННЯ КРЕДИТІВ	44
3.3.1. Події, що вимагають затвердження	45
3.4. УПРАВЛІННЯ КРЕДИТАМИ, ЩО МАЮТЬ ОЗНАКИ ПОТЕНЦІЙНОЇ ПРОБЛЕМНОСТІ	45
3.5. ЗВІТУВАННЯ	49
<b>4. ЗАКЛЮЧНІ ПОЛОЖЕННЯ .....</b>	<b>50</b>

## **НОРМАТИВНА БАЗА**

### **1. Кодекси:**

- Цивільний кодекс України від 16.01.2003р. №435-IV (зі змінами та доповненнями);
- Господарський кодекс України від 16.01.2003р. №436-IV (зі змінами та доповненнями).

### **2. Закони України:**

- “Про банки і банківську діяльність” від 07.12.2000р. №2121-III (зі змінами та доповненнями);
- «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001р. №2664-III;
- “Про заставу» від 02.10.1992р. №2654-XII;
- «Про іпотеку» від 05.06.2003р. №898-IV;
- «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» від 19.06.2003р. №979-IV;
- «Про забезпечення вимог кредиторів та реєстрацію обтяжень» від 18.11.2003р. №1255-IV;

### **3. Постанови Правління Національного банку України:**

- Постанова № 351 від 30.06.2016р. “Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями”;
- Постанова № 368 від 28.08.2001р. “Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні (зі змінами і доповненнями).
- Постанова № 601 від 08.12.2004 р. «Перелік документів, що утворюються в діяльності Національного банку України та банків України із зазначенням строків зберігання» ;
- Постанова № 49 від 08.06.2017 р. «Правила розрахунку банками України загальної вартості кредиту для споживача та реальної річної процентної ставки за договором про споживчий кредит».
- Постанова № 64 від 11.06.2018 р. «Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах»

## **1. СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ ТА СТРУКТУРА КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ**

### **1.1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ**

Положення про кредитну політику АТ КБ «ПРИВАТБАНК» (далі – Кредитна політика) створено з метою контролю ризиків, що виникають в процесі розміщення кредитних ресурсів АТ КБ «ПРИВАТБАНК» (далі – Банк). Кредитування є важливим джерелом прибутків Банку та важливим компонентом відносин Банка з клієнтами.

Кредитна політика є внутрішнім нормативним документом Банку, обов'язковим для виконання всіма працівниками Банку, які залучені до кредитного процесу.

Досягнення успіху у банківській справі вимагає високої якості та ефективності при ідентифікації, оцінці та моніторингу ризиків, пов'язаних з кредитуванням. Кредитна політика Банку та єдині стандарти, що впроваджуються в усіх підрозділах Банку, покликані забезпечити належне середовище для результативного управління кредитними ризиками.

Завданням Кредитної політики є визначення основних принципів здійснення кредитного процесу й управління кредитним ризиком у Банку.

Кредитна політика встановлює загальний підхід Банку до прийняття кредитних ризиків. Вона визначає основні принципи і стандарти кредитної діяльності, відповідальність і повноваження працівників Банку на кожному етапі кредитного процесу та забезпечує комплексний підхід до управління ризиками, що у підсумку гарантує найбільш раціональне використання ресурсів Банку.

Кредитна політика робить вагомий внесок до уніфікації кредитної культури Банку. Встановлюючи чіткий зв'язок між Кредитною політикою та діловою стратегією, Банк закладає підвалини для тривалого успіху у банківській справі.

Банк встановлює високі стандарти для своїх співробітників. Зокрема, у сфері прийняття кредитних ризиків від працівників вимагається високий рівень особистих зусиль та чесності.

Використовуючи ці принципи, Банк створює передумови для свідомого та ефективного управління ризиками в процесі кредитування.

Кредитна політика Банку складається з даної загальної кредитної політики та спеціальних кредитних політик (якщо такі є) Банку.

Положення, процедури та інші внутрішньобанківські документи служать для впровадження та уточнення правил і стандартів кредитування, передбачених у даній Кредитній політиці.

Кредитна політика розроблена відповідно до вимог чинного законодавства та положень пунктів 38, 40, 41, 42, частини 9.3 статті 9, статей 17, 18 Статуту банку.

Дана Кредитна політика застосовується до всіх кредитних операцій Банку та щорічно переглядається Банком.

У разі будь-якої невизначеності щодо застосування положень Кредитної політики та процесу кредитування, необхідно отримати роз'яснення від Члена Правління Банку з

питань управління ризиками до прийняття Банком будь-яких зобов'язань з кредитування.

Член Правління Банку з питань управління ризиками є відповідальною особою, що затверджує будь-які відхилення або виключення з Кредитної політики. Також він інформує Кредитний Комітет, Правління та Наглядову Раду Банку про такі виключення або відхилення.

### **1.1.1. ЗОВНІШНІ ТА ВНУТРІШНІ ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ФОРМУВАННЯ ЦІЇ ПОЛІТИКИ**

#### **Ринкова позиція**

У відповідності до Стратегічного плану розвитку Банк повинен займати значне місце в наступних сегментах кредитування (2022 рік): 35% - кредитування фізичних осіб, 13% - кредитування МСБ, 4% - кредитування корпоративних клієнтів. Стратегічними опціями розвитку Банку в частині активних операцій виділені наступні

- Подальше збереження та нарощення темпів кредитування фізичних осіб
- Розвиток корпоративного сектору
- Активізація кредитування МСБ
- Покращення управління ризиками та навичок персоналу у сфері кредитування

#### **Макроекономічне середовище.**

Очікується, що протягом наступних трьох років (2019-2022) темп зростання економіки України може прискоритись до 3-4% у реальному вимірі. Зростання буде залежати та визначатиметься в основному ситуацією на зовнішніх сировинних ринках, рівнем співпраці з Міжнародним валютним фондом, що безумовно, пов'язано з подальшим пришвидшенням проведення структурних реформ в Україні.

Основними ризиками, що будуть впливати на реалізацію довгострокового зростання визначено наступні:

- Ескалація конфлікту на Сході країни, що може призвести до негативних соціально-економічних наслідків
- Погіршення ситуації з судноплавством в Азовському і Чорному морях, що позначиться на можливостях експорту чорних металів та зерна
- Гальмування структурних реформ, що може призвести до ускладнення доступу держави до зовнішніх ринків капіталу. Особливе загострення ситуації очікується у зв'язку з проведенням чергових виборів у 2019 році та піковим навантаженням щодо сплати державного боргу.
- Трудова міграція, зростання темпів відпливу робочої сили з України спричинить подальшу необхідність збільшення витрат на оплату праці та відповідне прискорення темпів інфляції.

Кредитна політика Банку, спрямована на врахування факторів, що суттєво впливають на макроекономічні сценарії розвитку економіки.

#### **Операційне середовище**

У 2018 році відбулось посилення вимог Національного Банку України, щодо системи управління ризиками та корпоративного управління в банківських установах. Прийняття

відповідних нормативних актів сприятиме стабілізації банківської системи в цілому та забезпечить її належний розвиток.

Банк приділяє особливу увагу виконанню нормативів, дотримання вимог законодавства, Антикорупційної програми Банку та інших внутрішніх розпоряджень при проведенні активних операцій.

Достатня кількість персоналу Банку, його відповідна кваліфікація, розвиток та стимулювання є запорукою дотримання обов'язкових вимог щодо кредитування, визначених цією Політикою.

### **Наявні технології та рівень інформаційного забезпечення.**

Банк буде прагнути залишатись технологічним та використовує новітні технології в процесі надання кредитних продуктів. Насамперед це стосується розвитку моделювання (створення рейтингових моделей) з метою ефективного та швидкого прийняття кредитних рішень, накопичення та збереження інформації, підготовка звітності, як нормативної, так і управлінської.

#### **1.1.2. РИЗИК-АПЕТИТ ТА ЛІМІТИ ДО КРЕДИТНОГО РИЗИКУ.**

З метою досягнення стратегічних цілей та виконання бізнес плану, формування диверсифікованого та якісного кредитного портфелю Банк встановлює цільові показники ризик-апетиту та ліміти до кредитного ризику. Ліміти кредитного ризику встановлюються у межах показників ризик-апетиту до кредитного ризику. Перелік лімітів ризику та процедура ескалації порушень лімітів ризиків затверджується Наглядовою Радою. Цільові клієнти, кредитні продукти, валюти та галузі для фінансування встановлюються з урахуванням затвердженого ризик-апетиту Банку.

#### **1.1.3. КЛІЄНТИ ТА ПРОДУКТИ**

##### **Цільові ринки проведення активних операцій**

Банком визначені наступні цільові ринки для надання кредитних послуг:

- Кредитування фізичних осіб в тому числі споживче
- Активні операції малому та середньому бізнесу в тому числі надання лізингу
- Фінансування корпоративного бізнесу на вибірковій основі через надання кредитів та лізингу

##### **Цільові клієнти:**

Цільовими клієнтами Банку є юридичні особи сегменту середнього та малого бізнесу, та, вибірково, юридичні особи сегменту корпоративного бізнесу, а також фізичні особи-резиденти (та/або групи осіб, як визначено в п.1.3.2. Кредитної Політики), яким Банк пропонує кредитні продукти відповідно до наступного:

Клієнтські групи	Сегменти клієнтів	Критерії для віднесення	Відповідальні Бізнес підрозділи
Юридичні особи	Суб'єкти МСБ	Юридичні особи та/або фізичні особи-підприємці з обсягом річної реалізації до 40 млн. грн.	Напрямок Бізнес МСБ
	Корпоративні клієнти	Юридичні особи з обсягом річної реалізації 40 і більше млн. грн.	Напрямок Корпоративний Бізнес
Фізичні особи	Представники середнього та нижче середнього класу	Фізичні особи, що користуються стандартними роздрібними продуктами та мають достатній регулярний дохід для обслуговування боргу.	Напрямок Роздрібний Бізнес
	ВІП-клієнти	<p>Фізичні особи з доходами вище середнього – клієнти з рівнем щомісячного доходу від 30 до 90 тис. грн., що користуються роздрібними продуктами, але мають підвищені вимоги, або потребують нестандартних продуктів, що відповідають статусу особи. Потребують підвищеного статусу при обслуговуванні.</p> <p>Заможні клієнти – сегмент клієнтів з щомісячним доходом від 90 до 150 тис. грн., потребують спеціальних банківських послуг, але не відповідають вимогам клієнтів Private Banking.</p> <p>Клієнти Private Banking – клієнти, що володіють активами від 30 млн. грн. та потребують персонального обслуговування та послуг в різних сферах (банківські, юридичні, консультаційні з оподаткування, консьерж-сервіс та інші). Споживачі послуг найвищої якості та складності, також потребують персональної уваги з боку топ менеджменту Банку.</p>	

### Основні типи кредитних продуктів:

Юридичні особи та/або фізичні особи-підприємці		Фізичні особи	
Тип кредиту	Максимальний прийнятний термін, років	Тип кредиту	Максимальний прийнятний термін, років
1. Кредити в поточну діяльність		1. Кредити без забезпечення	
• овердрафт на поточний рахунок	1 (до 2 років для документарних операцій)	• кредитні картки	20 (з щомісячним погашенням)
• кредит на поповнення обігових коштів		• споживчі кредити	2
• документарні операції		2. Забезпечені кредити	
• торгове фінансування		• іпотека	20
		• фінансування авто, в т.ч. в лізинг	7
• 2. Інвестиційне фінансування		• кредит під заставу депозиту	1

• фінансовий лізинг	5 (до 7 років у випадку цільового фінансування на утеплення та модернізацію використання ресурсів)	• фінансування під заставу нерухомості	5
• інвестиційний кредит (в т. ч. у формі документарної операції)			

У виключних випадках, Банк може здійснювати фінансування юридичних осіб шляхом купівлі цінних паперів. Погашення таких цінних паперів повинно бути гарантоване урядом України, або особою, рейтинг якої не нижче ніж інвестиційний клас. Термін такого фінансування не може перевищувати 1 рік.

Банк може здійснювати рефінансування кредитів, отриманих в інших банках за наступних умов:

- Наявне документальне підтвердження придбання активу, що виступав об'єктом фінансування
- Актив не віднесено до категорії непрацюючих у первинного кредитора та наявне підтвердження позитивної кредитної історії

Кредитування, що передбачає специфічні види фінансування, а саме проектне фінансування, синдиковані кредити, спекулятивні кредити для професійних учасників ринків не є цільовими продуктами Банку та не є предметом даної Кредитної Політики. У разі, якщо такі конкретні види фінансування будуть затребуваними Бізнес підрозділами, необхідною буде розробка окремої політики.

#### Валюта фінансування:

Юридичні особи	Фізичні особи
Гривня	Гривня
Долар США	
Євро	

Кредити в іноземній валюті надаються, як правило, позичальникам, що отримують виручку в Доларах США або Євро у обсягах, достатніх для погашення зобов'язань за кредитом в іноземній валюті.

#### Цільові напрямки кредитування в розрізі видів економічної діяльності та продукти:

Сільське господарство та пов'язані галузі, в тому числі (але не обмежуючись):

- Вирощування зернових, торгівля зерновими
- Тваринництво з фокусом на птахівництво та вирощування свиней
- Виробництво цукру
- Торгівля добривами, засобами захисту рослин, насінням, сільськогосподарською технікою,

є цільовою галуззю для Банку з можливістю надання повного спектру банківських продуктів.

Роздрібна торгівля, в тому числі:

- Продуктові роздрібні мережі
- Аптечні мережі

- Роздрібні магазини побутових та інших споживчих товарів.

Основними продуктами є надання овердрафтів / короткострокових кредитів для фінансування оборотного капіталу.

Інвестиційне фінансування також можливе для прийнятних контрагентів з добрим фінансовим станом.

Оптова торгівля, а саме:

- Торгівля паливом
- Оптова торгівля споживчими товарами.

Основними продуктами є надання овердрафтів / короткострокових кредитів для фінансування оборотного капіталу.

Обґрунтовані інвестиційні кредити / лізинг може бути надано для клієнтів з відмінним фінансовим станом.

Виробництво споживчих товарів: повний спектр фінансових продуктів Банку розглядається для наступних цільових галузей:

- Виробництво упакованих продуктів харчування
- Виробництво ліків
- Виробництво готових виробів з деревини
- Виробництво миючих засобів та косметики, продукції персональної гігієни
- Виробництво продукції з паперу та пластмас
- Виробництво упаковки
- Виробництво інших товарів народного споживання.

Інфраструктура і транспорт можуть розглядатися для надання переважно інвестиційних кредитів на будівництво і модернізацію:

- Розширення портових споруд, будівництво та модернізація перевалочних потужностей
- Оновлення парків залізничних вагонів для державних і приватних операторів ринку
- Оновлення парків для автомобільних перевезень.

Фінансування інших видів економічної діяльності можуть розглядатися за умови прийнятної структури угоди та якості контрагента.

**Банк не фінансує наступні галузі промисловості/діяльність:**

- Виробництво або торгівля будь-яким товаром або будь-яку діяльність, що вважаються незаконними відповідно до законодавства України або такі, що заборонені міжнародними конвенціями і угодами, або є предметом міжнародних заборон, таких як: виробництво та розповсюдження фармацевтичних препаратів, пестицидів / гербіцидів, що руйнують озоновий шар, діоксинів та поліхлорованих біфенілів, діяльність, що загрожує диким тваринам, або продуктів, регульованих CITES.
- Виробництво або торгівля зброєю і боєприпасами.
- Виробництво і переробка тютюну.
- Лотереї та азартні ігри, у тому числі казино, електронне (віртуальне) казино
- Виробництво або торгівля радіоактивними матеріалами. Це не стосується купівлі медичного обладнання, контролюючого (вимірювального) обладнання і будь-якого обладнання, в якому банк вважає радіоактивне джерело незначним та / або належним чином екранованим, а також фінансування організацій, які



контролюються урядом.

- Виробництво або торгівля незв'язаних волокон азбесту. Це не поширюється на купівлю і використання азбестоцементних листів, де вміст азбесту складає менше 20%.
- Рибальство в морському середовищі з використанням сіток понад 2,5 км в довжину.
- Фінансові компанії, а саме: кредитні спілки, лізингові компанії, компанії, що надають послуги споживчого фінансування.
- Будівництво човнів, виробництво літаків та автомобілебудування.
- Виробництво хімічних добрив.

Крім того, Банк не фінансує виробництво певних продуктів або діяльність, що носить екологічно шкідливий характер або у разі, якщо несприятливий вплив не може бути адекватним чином пом'якшений.

При кредитуванні обов'язковою умовою є розуміння клієнта, його потреб та його бізнесу до надання кредитних коштів, а також виявлення всіх пов'язаних осіб, що впливають/можуть впливати на фінансово-господарську діяльність потенційного позичальника.

### **Географічні концентрації**

З огляду на те, що Банк має широку мережу філій, що охоплюють всю територію України, немає обмежень на географічний напрямок кредитної діяльності. Банк встановив ліміт для портфеля своєї східної регіональної філії (у відсотках від загального портфеля), враховуючи його розташування, яке близько до зони можливої ескалації військового конфлікту.

**З метою визначення підходів Банку до фінансування клієнтів - юридичних осіб не приватної форми власності, Банк виділяє наступні категорії клієнтів:**

Муніципалітет - орган місцевого самоврядування, а саме міська рада, через який територіальна громада здійснює своє право на місцеве самоврядування. Органи місцевого самоврядування є суб'єктами управління, а не господарювання. Вони є частиною механізму публічної влади в державі.

Комунальне підприємство, що засноване на 100% власності відповідної територіальної громади (або декількох територіальних громад) або з участю інших акціонерів, проте залишенням вирішального впливу на господарську діяльність у громади; органи місцевого самоврядування можуть утворювати, реорганізовувати та ліквідувати комунальні підприємства.

Державне підприємство, що засноване на державній власності, в тому числі казенне підприємство. Господарським кодексом України передбачено дві групи суб'єктів господарювання державного сектора економіки:

- підприємства, що діють на основі лише державної власності (державні комерційні підприємства, казенні підприємства, державні акціонерні товариства, 100 % акцій яких прямо або опосередковано перебуває у державній власності);
- інші суб'єкти державного сектора економіки, що мають, крім акціонера – держави, також й інших акціонерів (учасників), однак держава забезпечує вирішальний вплив на господарську діяльність цих суб'єктів.

Враховуючи поточний рівень кредитних компетенцій, Банк не фінансує муніципалітети.

Серед державних та комунальних підприємств Банк розглядає як потенційних позичальників лише комерційні підприємства, тобто ті, що є суб'єктами підприємницької діяльності, діють на основі статуту на принципах підприємництва і несуть відповідальність за наслідки своєї діяльності усім належним їм на праві господарського відання майном. З метою одержання синергетичного ефекту, Банк надає таким клієнтам повний спектр послуг.

Банк не надає фінансування некомерційним підприємствам, тобто таким, що проводять господарську діяльність не маючи на меті одержання прибутку та фінансування яких здійснюється за рахунок Державного/місцевих бюджетів (медичні та освітні установи, інші підприємства створені для виконання соціальних функцій держави/громади)

Цільовим для Банку сегментом такої категорії клієнтів є підприємства малого та середнього підприємництва.

При цьому застосовуються наступні принципи:

- Оцінка кредитоспроможності позичальників не приватної форми власності здійснюється у відповідності до фундаментальних правил та цінностей фінансування, визначених у цьому Положенні та у рамках умов кредитних продуктів.
- Враховуючи обмеження щодо примусового стягнення майна підприємств, державна частка в статутному фонді яких дорівнює та перевищує 25%, ключовим продуктом, що пропонується Банком для таких позичальників є короткострокове фінансування обігових коштів. Банк переважно надає таке фінансування на принципах *pari passu* з іншими кредиторами. При цьому розглядаються лише компанії з стійким фінансовим станом та достатньою кредитоспроможністю. Банк може розглядати фінансування компаній з посереднім фінансовим станом за умови, що такий клієнт є високоприбутковим для Банку. При цьому сума ризику, що приймається Банком на такого клієнта не має перевищувати 1 мільйон гривень.
- У разі фінансування інвестиційних потреб таких клієнтів, ключовим продуктом, що пропонується Банком, є фінансовий лізинг. При цьому активи, що надаються Банком у лізинг, мають бути ліквідними (переважно транспортні засоби та рухома техніка).
- Як додатковий інструмент мінімізації ризиків при фінансуванні компаній державного сектору, може використовуватися інструмент державної гарантії та гарантії або поруки муніципалітетів за умови підтвердження наявності в бюджеті відповідного муніципалітету/держави фінансування та наявності цільових програм розвитку, що відповідним чином затверджені.
- Рішення за такими кредитами приймаються Правлінням у розмірі до 150 млн. грн. Всі ліміти, що перевищують зазначену суму повинні бути розглянуті Наглядовою Радою Банку.

Виключенням з цього правила є кредитні рішення за короткостроковим фінансуванням у вигляді овердрафтів в розмірі до 2 млн. грн. Ліміти таких овердрафтів розраховуються, встановлюються та моніторинг за ними здійснюється з використанням централізованої автоматичної процедури, що включає скоринг, контроль фінансового стану, поведінкову модель грошових надходжень на рахунки в Банку, наявність простроченої заборгованості та інші фактори на щоденній основі. У таких випадках рішення приймаються у відповідності до структури кредитних повноважень, що викладені у розділі 3.3 цього Положення.

- Банк може надавати послуги з розміщення цінних паперів (облігацій) компаній державної форми власності та придбавати такі інструменти в портфель. У випадку придбання цінних паперів (облігацій) таких емітентів обов'язковою умовою можливість використання такого цінного паперу для отримання рефінансування в НБУ або Банк одночасно повинен виступати кредитором емітента за забезпеченими продуктами та власником цінних паперів. З метою зміцнення своїх позицій в переговорах Банк має утримуватись від лише розміщення ліквідності в цінних паперах, що не рефінансуються НБУ без інших можливостей для розвитку бізнесу з емітентом.
- Максимальна сума фінансування, що може бути надана одному позичальнику неприватної форми власності не може перевищувати 50 мільйонів гривень без забезпечення, або 150 мільйонів гривень за забезпеченими кредитами, операціями фінансового лізингу. В виключних випадках Банк може розглядати фінансування у більших сумах за умови попереднього погодження з Правлінням/Наглядовою Радою Банку.

Банк долучається до участі у цільових загальнодержавних та регіональних компенсаційних програмах підтримки та розвитку економіки та окремих її галузей, що здійснюються через механізми компенсацій позичальникам державою та/або місцевими органами влади витрат на кредитування. Участь Банку в таких програмах дозволяє запропонувати клієнтам Банку зручні та економічно вигідні інструменти фінансування, та з іншого боку, знижує потенційні кредитні ризики Банку. При цьому, Банк, використовуючи консервативний підхід, оцінює кредитоспроможність потенційних позичальників без врахування компенсацій за такими державними програмами, якщо такі програми не передбачають для Банку інструментів контролю за використанням компенсацій.

#### **1.1.4. КРЕДИТНІ РИЗИКИ**

Кредитні ризики можуть бути класифіковані відповідно до наступних основних типів:

- Ризик неплатоспроможності – ризик, що пов'язаний з недостатністю грошових активів клієнта (його грошових коштів і їх еквівалентів) та призводить до ризику втрати фінансової стійкості. Основними факторами, що впливають на ризик неплатоспроможності є можливість компанії генерувати грошовий потік або, за необхідності, залучати позичкові кошти.
- Бізнес ризик – пов'язаний із ситуацією в галузі, у якій працює клієнт, наприклад, висока конкуренція, наявність монополії, падіння обсягів збуту, зниження рентабельності галузі, швидкі технологічні зміни, що вимагають значних інвестицій тощо.
- Ризик клієнта – ризик, що пов'язаний з недостатнім досвідом власників та/або керівництва клієнта у бізнесі, відсутністю стратегії, проведенням клієнтом ризикової інвестиційної або ринкової політики, недостатністю кваліфікованого персоналу тощо.
- Виробничий ризик – недостатність власних виробничих потужностей, висока доля застарілих основних виробничих фондів, унікальне обладнання, непередбачуване зростання виробничих витрат тощо.
- Ризик реалізації (ринковий ризик) - ризик, пов'язаний із неспроможністю реалізувати товари або послуги через зміни ринкових факторів, що призвели до зниження (відсутності) попиту.
- Ризик третьої сторони - ризик виникнення втрат через невиконання третьою стороною своїх зобов'язань перед позичальником.
- Ризик можливості звернення стягнення - ризик виникнення втрат через неможливість звернення стягнення на забезпечення за кредитною операцією.

- Процентний ризик: ризик ускладнення (або унеможливлення) обслуговування позичальником боргу через несприятливі коливання процентної ставки, що призвели до збільшення витрат на сплату процентів.
- Валютний ризик - ризик, пов'язаний із невизначеністю вартості іноземної валюти по відношенню до національної валюти у майбутньому, який може призвести до втрат у разі несприятливих коливань такої вартості.
- Регуляторний ризик - ризик виникнення втрат через зміни законодавства, що негативно впливатимуть на операційну та/або ринкову життєздатність позичальника.
- Екологічний ризик - див. пункт 2.1.8 Кредитної політики.
- Репутаційний ризик може бути визначений як ризик, що пов'язаний з негативним сприйняттям дій Банку з боку клієнтів, контрагентів, акціонерів, інвесторів і регуляторів, що можуть вплинути на здатність Банку підтримувати існуючі або встановлювати нові ділові відносини і мати постійний доступ до джерел фінансування.

Кожна окрема кредитна операція додатково може містити інші специфічні ризики. Такі ризики мають бути зазначені та проаналізовані у відповідній кредитній заявці (включаючи можливі засоби зниження їх впливу).

#### **1.1.5. РОЗРОБКА ТА ІНТЕРПРЕТАЦІЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ**

Правила кредитування, встановлені у даній Кредитній політиці, можуть з часом змінюватися. Зміни та доповнення до Кредитної політики можуть упроваджуватися за пропозицією Бізнес-підрозділів та/або пропозицією Ризик-менеджменту Банку і мають бути затверджені відповідно до належного рівня компетенції у відповідності до внутрішніх положень Банку. Ризик-менеджмент (узагальнено за текстом документу - підрозділи, що підпорядковуються Члену Правління з питань управління ризиками) відповідає за інтерпретацію та доведення Кредитної Політики до всіх працівників Бізнес-підрозділів. Під Бізнес-підрозділом слід розуміти всі підрозділи, що пов'язані з обслуговуванням клієнтів, які користуються кредитними послугами Банку. На момент складання цієї Політики це співробітники Напрямку Роздрібного бізнесу, Напрямку Малого та Середнього бізнесу (Бізнес МСБ), Напрямку Бізнесу по роботі з торгівельними підприємствами, Напрямку Бізнесу Споживчого кредитування, Напрямку Корпоративного Бізнесу (Корпоративний Бізнес), а також підрозділи, які можуть бути створені в майбутньому для виконання вищезазначених функцій.

Внутрішній аудит, Напрямок Compliance та Напрямок Правової підтримки можуть запропонувати зміни, вдосконалення, доповнення, пропозиції до цієї Кредитної Політики відповідно до змін у середовищі, законах і нормативних актах, а також у випадку одержання результатів висновків Внутрішнього аудиту, втрат в результаті набутого досвіду, результатів судових справ або від будь-якого впливу репутаційного ризику, що виник у процесі діяльності Банку.

Кредитна політика розроблена, як стабільна та тривала директива. Зміни до неї здійснюються після ретельного розгляду їх необхідності та з чітким розумінням їх впливу на кредитні операції Банку.

#### **1.1.6. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА РОЗРОБКУ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ**

Член Правління Банку з питань управління ризиками відповідає за поточну розробку та актуальність Кредитної політики.

Відповідальність за актуальність Кредитної політики охоплює такі завдання:

- постійний перегляд прийнятності Кредитної політики, ініціювання змін та доповнень, підготовка проектів змін;
- координація та погодження Кредитної політики з іншими підрозділами Банку, погодження Кредитної політики Кредитним Комітетом та Правлінням Банку, винесення Кредитної політики на затвердження Наглядовою Радою.
- оформлення та розповсюдження Кредитної політики та змін до неї.

Наглядова Рада Банку:

- Затверджує Кредитну політику банку
- Встановлює випадки накладання заборони (вето) керівниками підрозділу з управління ризиками та підрозділу контролю за дотриманням норм (Compliance)
- Надає повноваження Правлінню, щодо затвердження активних операцій
- Затверджує активні операції, що перевищують ліміти повноважень Правління
- Затверджує показники ризик-апетиту та ліміти кредитного ризику

Правління Банку відповідає за впровадження Кредитної політики, а саме:

- координацію впровадження Кредитної політики, в тому числі за розробку, затвердження та реалізацію необхідних процедур на виконання Кредитної політики;
- забезпечення умов, необхідних для реалізації Політики, надання фінансових коштів, залучення кваліфікованих співробітників, організацію і перегляд виконання Політики;
- ознайомлення співробітників Банку з Політикою і пов'язаними з нею процедурами Банку;
- розуміння та дотримання співробітниками Банку Кредитної політики;
- відповідальність співробітників за недотримання Політики і пов'язаних з нею процедур Банку;
- забезпечення умов для підтримки високого рівня технологічного забезпечення / інфраструктури ІТ-систем, своєчасне надання фінансових ресурсів, найму кваліфікованих ІТ-співробітників, з метою забезпечення аналізу та моніторингу ризиків за допомогою інтегрованих систем.

#### **1.1.7. УХВАЛЕННЯ НОВАЦІЙ ТА ЗМІН**

Нові або змінені кредитні продукти, зміни у процедурах та методології мають відповідати Кредитній політиці Банку. Підрозділи, що пропонують такі зміни, мають забезпечити відповідність таких змін Кредитній політиці. Для цього вони мають співпрацювати з Ризик-менеджментом, який визначає, чи є необхідним змінювати Кредитну політику, або приймати рішення для окремого випадку. Рішення щодо запропонованих змін чи доповнень, що суттєво суперечать існуючій Кредитній політиці, приймає Член Правління Банку з питань управління ризиками.

Нові кредитні продукти і процедури Банку повинні бути розроблені і впроваджені відповідно до внутрішніх документів Банку з необхідним залученням всіх відповідальних підрозділів (в тому числі Бізнесу, Ризик-менеджменту, Правової підтримки, ІТ, операційного підрозділів, Служби безпеки, Compliance та інших). Робоча група з розробки відповідальна за те, що нові продукти / процедури створені у відповідності до чинних нормативних актів, Кредитної політики Банку та всіх відповідних процедур і внутрішніх документів Банку. Робоча група забезпечує також визначення цільового ринку продукту,

розрахунок очікуваного показника ризик / винагорода, визначення необхідної системи управлінської звітності та затвердження стандартних договорів. Група визначає процес від «початку до завершення» з визначенням відповідальних сторін, робить необхідні тестування, щоб визначити ризики, пов'язані з новими продуктами, та пропонує і застосовує дії для зниження ризиків. Новий продукт / послуга повинен бути затверджений у відповідності з регламентом, існуючим в Банку до того, як продукт / послуга стане доступна для клієнтів.

У разі, якщо в результаті дискусій робочої групи є об'єктивна необхідність внести зміни в Кредитну політику Банку, такі рішення фіксуються в рішеннях відповідної робочої групи, та підрозділ Ризик-менеджменту готує пропозиції щодо внесення змін до Кредитної політики Банку і виносить їх на розгляд Кредитного комітету. Пропозиції повинні включати відповідне обґрунтування та заходи щодо зниження ризику.

#### **1.1.8. ОБРОБКА ВИКЛЮЧНИХ СИТУАЦІЙ**

Ризик-менеджмент здійснює підтримку персоналу, залученого до процесу кредитування, стосовно інтерпретації Кредитної політики. Відхилення від Кредитної політики мають документуватися у письмовій формі з детальним обґрунтуванням.

Будь-який співробітник Банку, який виявляє відхилення від цієї політики повинен винести питання на розгляд Члена Правління Банку з питань управління ризиками шляхом написання службової записки в системі електронного документообігу (Приват Док) або засобами електронної пошти. Підпорядкований Члену Правління Банку з питань управління ризиками підрозділ Ризик-менеджменту несе відповідальність за аналіз ситуації і винесення відповідного висновку ризик менеджменту на розгляд Кредитного комітету, Правління Банку або Комітету з питань ризиків. Прийняте рішення має бути зафіксовано у відповідному протоколі.

## 2. ЗАГАЛЬНЕ СПРЯМУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕСУ

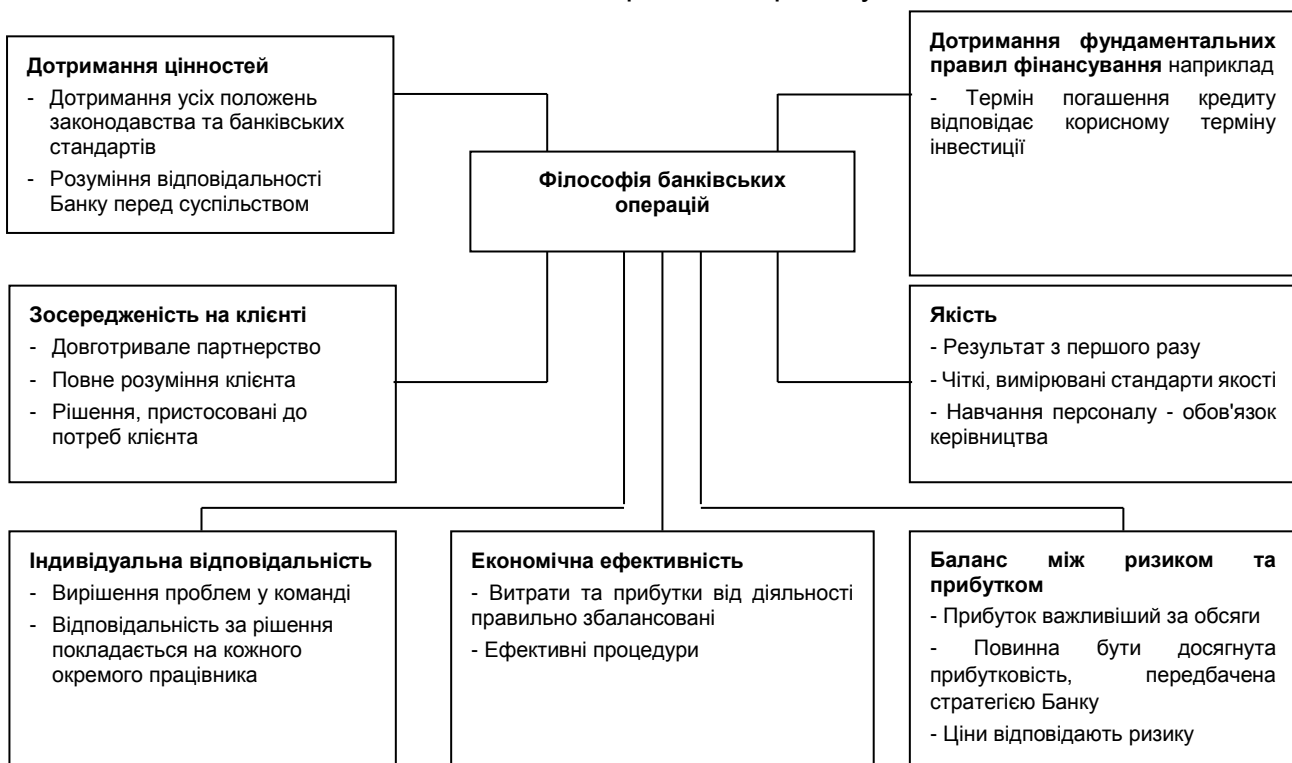
### 2.1. ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ КРЕДИТУВАННЯ

Конкурентними перевагами Банку є зосередженість на потребах клієнтів. Критеріями ефективності є швидкість, якість та сучасність.

Бізнес-підрозділи Банку мають керуватися такими основними принципами:

- зосередженість на клієнтах;
- якість;
- баланс між ризиком та прибутком;
- економічна ефективність;
- індивідуальна відповідальність;
- дотримання цінностей;
- дотримання фундаментальних правил фінансування клієнтів.

#### Основні принципи кредитування



#### 2.1.1. ЗОСЕРЕДЖЕНІСТЬ НА КЛІЄНТІ

Банк прагне тривалих, взаємовигідних відносин із клієнтами, та намагається бути надійним та послідовним партнером для них. Головна передумова для цього - точне розуміння клієнта. Тому Банк проводить аналіз джерел та стабільності доходів своїх клієнтів, їх ділової репутації. Постійно відстежує розвиток клієнтів. На підставі обґрунтованих відомостей Банк визначає їх потреби та розробляє рішення, що найбільш повно задовольняють потреби клієнтів. Знаючи своїх клієнтів та їх ринки, Банк може точно оцінювати кредитні ризики та встановлювати ціни відповідно до ризиків, які приймає.

Надаючи консультації клієнтам, Банк переконується, що вони розуміють, як продукти Банку і пов'язані з ними переваги, так і обов'язки та ризики, що з цього випливають. Банк надає кредити на підставі оцінки того, що фінансовий стан клієнта дозволяє своєчасно та в повній мірі обслуговувати кредит за рахунок операційного грошового потоку, не вдаючись до вторинних джерел погашення (продаж застави, рефінансування тощо). Окремі продукти Банку, наприклад, кредит під заставу майнових прав на депозит є виключенням з цього правила.

### **2.1.2. ЯКІСТЬ**

Банк прагне довершеного результату та з самого початку уникає зайвої подвійної роботи. Діяльність Банку повинна проводитися на професійному рівні згідно з внутрішніми процедурами та політиками, з дотриманням визначених стандартів та процедур. Банк виконує свої обіцянки щодо обслуговування клієнтів та стежить за дотриманням стандартів якості, які викладені у «Кодексі корпоративної етики».

Банк досягає високих стандартів якості завдяки професійним, орієнтованим на результат працівникам Банку, які користуються належними системами підтримки. Працівники Банку мають право на продовження професійного навчання згідно з їх функціями та обов'язками у кредитному процесі. Ключовим обов'язком вищого керівництва Банку є забезпечення того, щоб усі працівники мали належну кваліфікацію та постійно підвищували її.

### **2.1.3. БАЛАНС МІЖ РИЗИКОМ ТА ПРИБУТКОМ**

У бізнесі Банку прибутковість має пріоритет над обсягом. У кредитному процесі Банк бере на себе ризики, які мають компенсуватися належними доходами. Для встановлення належних цін ми беремо до уваги тільки ті ризики, які ми можемо оцінити та якими можна керувати. Згідно з загальною метою Банк повинен кожного року досягати такого балансу між ризиком та прибутком, якій було закладено до бюджету на відповідний рік. Кредитна діяльність має допомагати Банку досягати цієї мети шляхом безпосереднього генерування процентних та комісійних доходів від кредитної операції або шляхом ефективної підтримки перехресних продажів.

Банк повинен ураховувати витрати на підтримання достатнього рівня ліквідності, кредитні ризики, ризики зміни процентних ставок та ринкові ризики в процесі ціноутворення своїх активних продуктів та проведенні кредитних операцій.

### **2.1.4. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ**

Банк прагне працювати швидко та не бюрократично, а також відповідально користуватися власними та залученими ресурсами.

Витрати, що виникають внаслідок діяльності Банку, повинні бути адекватними рівню прибутків. На всіх стадіях процесу обслуговування клієнта інтенсивність банківської діяльності повинна відповідати потенційній доходності клієнта для Банку. Банк повинен порівнювати зусилля щодо збирання та аналізу інформації із внеском, який ці зусилля може здійснити у покращення якості процесу прийняття рішень.

Процес кредитування повинен бути організований таким чином, щоб кожний залучений працівник Банку значною мірою покращував якість оцінки ризиків та рішень щодо кредитування.



Банк регулярно переглядає свої процедури у сфері кредитування для визначення невикористаного потенціалу та для покращення ефективності.

### **2.1.5. ОСОБИСТА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ**

Банк здійснює свою діяльність у командній співпраці. Щоденна взаємодія працівників Банку характеризується відкритістю, конструктивною співпрацею та взаємною повагою. Кожний працівник Банку, залучений до процесу прийняття рішень щодо кредитування, несе особисту відповідальність у відповідності з встановленими посадовими обов'язками. Технологічні процеси Банку розроблено для стимулювання особистої відповідальності працівників, для уникнення "суспільної" відповідальності.

### **2.1.6. ДОТРИМАННЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ**

Банк дотримується законодавства, що регулює діяльність Банку, та внутрішніх документів Банку. Працівники Банку дотримуються законодавчих актів, що мають відношення до банківської справи в Україні, а саме (але не виключно): Закону про банки та банківську діяльність, Закону про фінансові послуги та державне регулювання фінансових ринків; Рекомендацій Кабінету міністрів та Національного банку України про фінансові заходи, що стосуються отримання доходів злочинним шляхом та фінансування тероризму, положень Національного банку України (надалі – НБУ) щодо кредитування та інших нормативних актів, включаючи податкове законодавство України. У неоднозначних ситуаціях або у випадку сумнівів щодо трактування законодавства працівники Банку мають звертатися за висновками до Напрямку Правової підтримки, служби Compliance або підрозділу Внутрішнього аудиту Банку у встановленому внутрішніми документами Банку порядку.

Працівники Банку приймають виважені рішення для уникнення шкоди для Банку та його репутації. Співробітники Банку працюють в інтересах Банку та заради підтримки його цінностей. Працівники Банку не беруть участі в операціях, що суперечать цим фундаментальним цінностям. Зокрема, утримується від операцій, що передбачають наступне:

- фінансування осіб та компаній, що очолені особами, звинуваченими у серйозних порушеннях, пов'язаних із власністю, або інших порушеннях (наприклад, банкрутство внаслідок шахрайства);
- фінансування організацій, що переслідують радикальні політичні та релігійні цілі;
- фінансування компаній та проектів, що не відповідають екологічним стандартам (див. пункт 2.1.8 Кредитної політики).

### **2.1.7. ДОТРИМАННЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНИХ ПРАВИЛ ФІНАНСУВАННЯ КЛІЄНТІВ**

При прийнятті Банком кредитного ризику, повинні дотримуватися наступні основні правила:

- Банк приймає кредитний ризик тільки, якщо взаємовідносини з клієнтом зрозумілі та показують належний баланс між прибутковістю та ризиком;
- передумовою будь-якого фінансування є детальне розуміння економічного підґрунтя операції;
- Банк вступає у кредитні відносини тільки після отримання достатньо глибокої інформації щодо кредитоспроможності позичальника. Якщо позичальник (наявний або потенційний) не бажає надавати достатньо деталізовану інформацію щодо його фінансового стану, Банк утримується від затвердження нової операції або від збільшення обсягу існуючої операції з таким позичальником<sup>1</sup>;

- Банк не виконує так звані дистанційні операції, тобто операції з клієнтами або фінансування проектів поза територією України. Винятками можуть бути фінансування з забезпеченням в Україні або якщо є достатній контроль за можливістю погашення кредиту;
- рефінансування або прийняття ризику від інших банків вимагає ретельного аналізу ситуації та повинно бути пояснене. Взагалі, операції такого типу повинні розглядатися особливо уважно, зокрема, якщо фінансовий стан позичальника слабкий;
- зазвичай термін фінансування капітальних інвестицій, тобто період до повного погашення інвестиційного кредиту, не повинен перевищувати звичайного періоду амортизації інвестиційних активів, або, якщо на це є відповідна експертна оцінка, потенційного економічного та технічного терміну експлуатації інвестиційних активів;
- для фінансування в іноземній валюті клієнт повинен мати виручку у відповідній валюті, або бути спроможним обслуговувати відсотки та основний борг у такій валюті\*;
- забезпечення приймається тільки для підтримки кредитів, воно не може слугувати заміною спроможності клієнта виконувати свої зобов'язання<sup>1</sup>;
- у випадку недостатності можливостей (наприклад, тимчасової неуккомплектованості персоналу) контроль та управління існуючими ризиками мають пріоритет над генеруванням нового бізнесу;
- кредити в іноземній валюті можливі для цілей страхування валютних ризиків за існуючими операціями клієнта; слід уникати «спекулятивних» кредитів, метою яких з точки зору клієнта є виключно отримання більш низької відсоткової ставки за кредитом в іншій валюті, або «вигідного» обмінного курсу без купівлі відповідних інструментів страхування валютних ризиків, незважаючи на відсутність грошових надходжень у валюті кредиту.

### 2.1.8. ЕКОЛОГІЧНІ ВИМОГИ

Екологічний ризик може бути визначений, як потенційний чи вірогідний ризик понесення втрат через настання екологічно шкідливої події, результатом якої можуть бути:

- збори та штрафи за екологічну невідповідність;
- аварійний стан;
- вплив на здоров'я персоналу;
- складнощі з затвердженням проекту;
- опір громадськості.

Усі ці фактори мають вплив на фінансову життєздатність проекту, тому для запобігання ним Банк прагне керуватися у своїй діяльності екологічними вимогами.

Основними екологічними вимогами є такі:

- ведення діяльності з належною увагою до екологічних факторів та принципів здорового та послідовного екологічного розвитку;
- операції, що підтримуються за рахунок коштів Банку, мають відповідати щонайменше положенням та стандартам про охорону здоров'я, безпеку та екологію, які застосовуються в Україні.

---

<sup>1</sup>спеціальні продукти, такі як операції із грошовим покриттям, можуть бути винятками з цього правила

Дотримання екологічних вимог сприяє мінімізації негативних екологічних наслідків (наприклад, забруднення), які можуть впливати на виконання зобов'язань клієнтів перед Банком.

Відповідність потенційної кредитної операції екологічним вимогам визначається на первинному етапі аналізу такої операції.

## **2.2. СУБ'ЄКТИ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕСУ ТА ОРГАНИ, ЩО МАЮТЬ КРЕДИТНІ ПОВНОВАЖЕННЯ**

В Банку існує система повноважень на прийняття рішень за активними операціями.

Повноваження на прийняття рішень за активними операціями делегуються Правлінню Банку Наглядовою Радою.

Правління Банку делегує повноваження на прийняття кредитних рішень відповідно до наступного:

- індивідуальні повноваження: делеговані співробітникам підрозділу Ризик-менеджменту з метою прийняття рішень щодо масових продуктів для клієнтів Роздрібного Бізнесу, Бізнесу Споживчого кредитування та Бізнесу по роботі з торгівельними підприємствами в рамках стандартних умов продукту. За умови, що сума ліміту розраховується автоматично відповідно до методології, розробленої підрозділом Ризик-менеджменту та затвердженої Кредитним комітетом Банку. В іншому випадку рішення приймається з подвійним підписом, як описано нижче;
- дуальні повноваження (повноваження в рамках подвійного підпису): делеговані Керівникам підрозділу Ризик-менеджменту разом з Керівниками відповідних Бізнес-підрозділів за умови одноголосного позитивного рішення і в рамках стандартних умов продукту;
- колективні повноваження: делеговано Кредитному комітету Банку, за умови надання відповідних висновків (коментарів, рекомендацій) напрямком Правової підтримки, Службою безпеки, а також висновку підрозділу Ризик-менеджменту, який включає в себе коментарі щодо конкретних ризиків, пов'язаних з потенційним кредитуванням, перелік негативних і позитивних аспектів угоди, запропонованих для затвердження, а також рекомендації. Рішення приймається більшістю голосів членів Кредитного комітету (у випадку, якщо голоси розділилися порівну, приймається рішення, за яке голосував Голова комітету). При цьому позитивне рішення може бути прийнято лише за умови позитивного рішення Члена Правління (з питань управління ризиками).
- Повноваження стосовно проведення активних операцій з кредитування комунальних та державних підприємств додатково обмежені згідно з розділом 1.1.3 цієї Політики.

За масовими продуктами, а саме:

для ФО - кредитні картки, споживчі кредити, лізинг авто;

для ЮО малого та середнього бізнесу - овердрафт на поточний рахунок (ліміт на рахунок), КУБ, продукт Гарантовані платежі, малоризикові гарантії;

для ЮО корпоративного бізнесу - овердрафт за офертою на поточний рахунок, продукт Гарантовані платежі, малоризикові гарантії;

рішення про встановлення та перегляд лімітів можуть прийматися в автоматизованому централізованому порядку із застосуванням скорингових систем та моделей, відповідно

до методології, розробленої підрозділами Ризик-менеджменту та затверджених Кредитним Комітетом Банку.

Член Правління з питань управління ризиками має право накладати заборону (вето) на рішення про проведення активних операцій, якщо реалізація таких рішень призведе до порушення цієї Політики, встановленого ризик-апетиту та/або затверджених лімітів ризику, та невідкладно інформує Наглядову Раду Банку та Комітет з управління ризиками Наглядової Ради про такі рішення.

Член Правління з питань Комплаєнс, протидії відмиванню грошових коштів та юридичних питань має право накладати заборону (вето) на рішення про проведення активних операцій, якщо реалізація таких рішень призведе до порушення вимог законодавства, , відповідних стандартів професійних об'єднань, дія яких поширюється на банк, конфлікту інтересів, а також в інших випадках та невідкладно інформує Наглядову Раду Банку та Комітет з управління ризиками Наглядової Ради про такі рішення.

Структурні підрозділи Банку, залучені до кредитного процесу, виконують основні та допоміжні завдання. Їх повноваження, обов'язки та відповідальність розподіляються таким чином, щоб забезпечити оперативність та належну ефективність усіх етапів кредитного процесу.

Основними суб'єктами кредитного процесу є Бізнес-підрозділи та Ризик-менеджмент.

Інші структурні підрозділи Банку, які беруть участь в процесі кредитування це Напрямок Правової підтримки, Служба безпеки, Служба колекшн, Бек-офіс та Напрямок «Compliance» (в частині, що визначена п.2.2.3. цієї Політики).

### **2.2.1. БІЗНЕС-ПІДРОЗДІЛИ**

Бізнес-підрозділи супроводжують увесь процес кредитування. Тому вони відіграють ключову роль у кредитному бізнесі. Вони беруть участь у прийнятті всіх рішень з кредитування та в їх впровадженні шляхом ініціювання та затвердження параметрів кредитних продуктів. Окрім того, усі індивідуальні запити про надання кредитів потребують перш за все підтримки Бізнес-підрозділу.

У своїй діяльності Бізнес-підрозділи мають виходити з таких основних принципів:

- **принцип чіткого закріплення клієнтів (за виключенням сегменту масового бізнесу):** кожен клієнт окремо закріплюється окремо за працівником Бізнес-підрозділу
- **принцип «подвійного контролю» при прийнятті індивідуального кредитного рішення:** кожне рішення про кредитування до винесення на кредитний комітет вимагає як ретельного опрацювання працівником Бізнес-підрозділу так і аналізу, проведеного працівником Ризик-менеджменту. Відповідні працівники Бізнес-підрозділу та Ризик-менеджменту разом відповідають за точне впровадження кредитного процесу з урахуванням ризиків.

### **2.2.2. РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ**

Працівники Ризик-менеджменту відповідають за управління ризиками Банку по всіх кредитних продуктах. Вони підтримують Бізнес-підрозділи у розробці параметрів кредитних продуктів, у розробці структури кредитних операцій, у визначенні та використанні комерційного потенціалу клієнтів, та докладають усіх можливих зусиль для

сприяння забезпеченню відповідності кредитних операцій Банку чинному законодавству України і внутрішнім процедурам.

Ризик-менеджмент бере участь у розробці стратегічних параметрів кредитного портфелю Банку, якісних цілей та орієнтирів для Бізнес-підрозділів, які можуть набувати форми рекомендацій чи обов'язкових до виконання директив. Цей підрозділ здійснює консультування та підтримку Бізнес-підрозділів, розглядає кредитні пропозиції Бізнес-підрозділів, надає свої висновки та рекомендації Кредитному комітету Банку, бере участь у прийнятті рішень щодо кредитування згідно з Кредитною політикою.

Основними обов'язками підрозділу Ризик-менеджменту є:

- проведення кількісного, якісного аналізу та оцінки ризиків, на які Банк наражається або які згодом можуть виникнути в ході проведення кредитних операцій;
- контроль за адекватністю резервів за кредитними операціями Банку;
- оцінка кредитоспроможності та підтвердження фінансового стану позичальника (поручителя);
- перевірка повноти пакету документів для кредитної аналізу;
- розгляд прогнозних даних (прогнози грошових потоків, прибутку і збитків, плану погашення кредитів), якщо для прийняття рішення щодо надання фінансування необхідний глибокий аналіз орієнтований на майбутнє;
- підготовка висновку про повний спектр ризиків, пов'язаних з потенційним кредитуванням, перелік негативних і позитивних аспектів угоди, що запропонована до затвердження, та надання рекомендації за кожною кредитною заявкою для розгляду Кредитним комітетом або іншими уповноваженими органами;
- організація кредитного моніторингу у відповідності до п. 3.2.6.3 цієї політики;
- розробка та підтримання в актуальному стані скорингових систем, моделей, методик, процедур щодо оцінки кредитних ризиків та прийняття кредитних рішень.

### **2.2.3. ІНШІ ПІДРОЗДІЛИ, ЩО ЗАДІЯНІ В ПРОЦЕСІ КРЕДИТУВАННЯ**

Напрямок Правової підтримки відповідає за достовірність і можливість правозастосування юридичної документації. З цією метою Напрямок Правової підтримки вивчає статутні документи компанії, в тому числі реєстраційні документи, статут, перелік засновників, аналізує статутну діяльність, ліміти повноважень директора, акціонерів тощо. Також Напрямок Правової підтримки інформує про наявність арештів рухомого і нерухомого майна позичальника та наявність інших обтяжень на його майно за наявними даними публічних реєстрів;

Служба Безпеки відповідає за аналіз ділової репутації клієнта та, у випадках прийняття Банком значних ризиків (визначається окремими документами Банку) ділової репутації пов'язаних з клієнтом осіб. З цією метою аналізує:

- кримінальні справи стосовно посадових осіб підприємства, власників бізнесу, поручителів або заставодавців;
- наявність непогашених позик і активних рахунків в інших банках;
- обмеження в банківських послугах щодо позичальника, його посадових осіб та власників;
- наявність судових процесів або існуючих відкритих виконавчих проваджень, щодо позичальника і пов'язаних осіб
- заборгованість перед третіми особами і позовів до позичальника;
- іншу інформацію, яка впливає на рішення про надання кредиту.

Напрямок операційного обслуговування (у подальшому Бек-офіс) Банку відповідає за те,

що всі умови затвердженого кредиту належним чином відображені в договірних документах та в інформаційних системах Банку та встановлення прозорості структури власності (у відповідності з внутрішніми нормативними документами).

Підрозділи колекшн несуть відповідальність за:

- моніторинг несплачених боргів;
- виступаючи як сполучна ланка між банком і клієнтом, ведуть роботу з простроченою заборгованістю з метою збільшення збору невиплачених залишків;
- проведення спільно з виконавчою службою організаційних і практичних заходів щодо реалізації арештованого майна;
- організацію пошуку покупців для майна боржників;
- здійснення інших заходів з погашення прострочених кредитів.
- моніторинг та первинний огляд заставного майна та предметів лізингу

Напрямок "Compliance" несе відповідальність за:

- забезпечення організації контролю дотримання норм та процедур за активними операціями з пов'язаними особами Банку
- забезпечення контролю за взаємовідносинами Банку з клієнтами та контрагентами шляхом аналізу документів по продуктам банку
- встановлення факту прозорості структур власності клієнтів, які мають складну (багаторівневу) структуру власності за участі нерезидентів

Також Напрямок "Compliance" може бути залучений для підготовки висновку про наявність/відсутність репутаційного ризику Позичальників у відповідності з вимогами внутрішніх документів Банку.

### **2.3. УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ**

Основною метою управління кредитним портфелем Банку є досягнення Банком запланованого рівня прибутку. Така основна ціль поділяється на окремі під-цілі, спрямовані на:

- Залучення нових клієнтів;
- Максимальну реалізацію потенціалу відносин з кожним існуючим клієнтом;
- Отримання доходів, адекватних прийнятим ризикам.

Однак, незалежному аналізу та моніторингу окремих кредитних операцій бракує врахування взаємозв'язків, що може привести до концентрації ризику. Метою управління кредитним портфелем є стабілізація портфелю шляхом диверсифікації ризиків.

Таким чином, управління кредитним портфелем має подвійний підхід:

- управління на рівні окремої операції враховуючи ризик, пов'язаний з нею;
- управління загальними характеристиками кредитного портфелю з метою уникнення ризику концентрацій шляхом використання обмежень окремих сегментів, а саме: встановлення обмежень для галузей або областей (набуває особливої актуальності у період активного нарощування обсягів кредитного портфелю), обмеження концентрації за банківськими продуктами, групами клієнтів, строками погашення портфелю.

### **3. ОРГАНІЗАЦІЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕСУ ТА ПРАВИЛА КРЕДИТУВАННЯ**

#### **3.1. ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ НАЛЕЖНОГО УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ**

Основні передумови для належного управління кредитними ризиками включають:

##### **3.1.1. НАЛЕЖНЕ СЕРЕДОВИЩЕ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ**

Належне середовище кредитного ризику забезпечується застосуванням ряду підходів до процесу кредитування, зокрема:

- регулярний перегляд та актуалізація Кредитної політики та процедур у сфері визначення, оцінки, моніторингу та контролю кредитних ризиків, а також узгодженість зазначених документів між собою;
- чітке закріплення відповідальності за розробку та впровадження Кредитної політики та процедур у сфері визначення, оцінки, моніторингу та контролю кредитних ризиків за Ризик-менеджментом;
- розробка нових адекватних процедур для контролю кредитних ризиків, притаманних новим продуктам або видам діяльності Банку, перед впровадженням таких продуктів та видів діяльності.

##### **3.1.2. РОБОТА У СТАБІЛЬНОМУ КРЕДИТНОМУ ПРОЦЕСІ**

Робота у стабільному кредитному процесі означає:

- роботу зі стабільними, чітко окресленими критеріями схвалення кредитів, що включають чітке визначення цільового ринку Банку та повне розуміння позичальників або інших задіяних осіб, мети та структури кредиту, джерел його погашення;
- наявність чітко визначеного процесу схвалення нових кредитів, а також змін, поновлень, рефінансування та перегляду умов наданих кредитів;
- надання кредитів за принципом уникнення конфлікту інтересів, зокрема, надання кредитів пов'язаним з Банком компаніям та приватним особам мають схвалюватися з особливою увагою та відстежуватися з особливою пильністю.

##### **3.1.3. ПІДТРИМКА НАЛЕЖНОГО ПРОЦЕСУ АДМІНІСТРУВАННЯ, ОЦІНКИ ТА МОНІТОРИНГУ КРЕДИТІВ**

Належні процеси адміністрування, оцінки та моніторингу кредитів означають:

- наявність системи поточного адміністрування операцій, що несуть кредитний ризик;
- наявність системи моніторингу умов кожного окремого кредиту, включаючи визначення адекватності резервування;
- наявність розробленої внутрішньої системи визначення фінансового стану позичальників, що має відповідати характеру, розмірам та складності діяльності Банку;
- існування інформаційної системи та аналітичних методів, що забезпечують надання адекватної інформації про кредитний портфель, включаючи будь-яку концентрацію ризику, загальний склад та якість портфелю;
- врахування можливих майбутніх змін економічних умов при оцінці окремих кредитів та кредитного портфеля Банку в цілому.

### 3.1.4. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЛЕЖНОГО КОНТРОЛЮ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ

Належний контроль кредитних ризиків означає:

- належну організацію кредитного процесу (від першого контакту з клієнтом до погашення заборгованості за кредитною операцією);
- забезпечення відповідності рішень про кредитування чинному законодавству України та внутрішнім нормативним документам Банку;
- встановлення належного внутрішнього контролю за прийняттям рішень, що є виключеннями з Кредитної політики;
- наявність системи заходів по роботі з проблемною заборгованістю та з кредитами, якість обслуговування яких погіршується;
- наявність системи незалежної оцінки процесу управління кредитними ризиками Банку.

### 3.2. ОРГАНІЗАЦІЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕСУ

Кредитний процес поділяється на чотири стадії:

- залучення клієнта та надання йому інформації і консультацій;
- збір інформації про клієнта, її аналіз та прийняття рішення про кредитування;
- впровадження рішення про кредитування (оформлення, облік тощо);
- поточне управління відносинами між клієнтом та Банком.

Кредити, що набувають ознак підвищення ризику несплати, вилучаються зі звичайного процесу та обробляються за принципами управління проблемними кредитами(див. пункт 3.4 Кредитної політики).



#### 3.2.1. ЗАЛУЧЕННЯ КЛІЄНТА ТА НАДАННЯ ЙОМУ ІНФОРМАЦІЇ І КОНСУЛЬТАЦІЙ

З метою збільшення прибутковості Банку працівник Бізнес-підрозділу визначає комерційні можливості клієнта та за допомогою працівника Ризик-менеджменту (якщо необхідно) визначає стратегію відносин з ним. Детальний опис вимог до стратегії відносин з клієнтами наведено у пункті 3.2.2.2.4. Кредитної політики.



### 3.2.2. ЗБІР ІНФОРМАЦІЇ ПРО КЛІЄНТА, ЇЇ АНАЛІЗ ТА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ ПРО КРЕДИТУВАННЯ

Збір інформації та її аналіз є ключовими завданнями кредитного процесу Банку. Вони є основними факторами успіху у кредитній діяльності оскільки вони складають основу для далекоглядної врівноваженої оцінки потенційних ризиків та прибутку від відносин із клієнтом.

До того ж збір та аналіз інформації забезпечують можливість дотримання вимог законодавства України та внутрішніх нормативних документів Банку.

Процес прийняття рішення про кредитування Банк організовує із дотриманням наступних принципів:

- **принцип «мінімальних стандартів»:** законодавчі стандарти та внутрішні стандарти Банку, спеціально встановлені як обов'язкові, мають виконуватися без жодних виключень (схвалюючи органи Банку можуть відхилитися від встановлених мінімальних стандартів лише у виключних випадках, що має бути належним чином задокументовано; у будь-якому разі просте посилання на дії конкурентів не є достатнім виправданням для відхилення від мінімальних стандартів);
- **принцип «інтерпретації стандартів в залежності від випадку»:** збір інформації та аналіз завжди мають бути достатньо ретельними для забезпечення якісної основи для прийняття рішень, що обґрунтовано відобразатимуть ризик та прибуток, пов'язані з наданням кредиту; якщо кредит є складним, може виникнути потреба вийти за межі мінімальних стандартів, визначених вище, для отримання належної прозорості.

Працівники Бізнес-підрозділів відповідають за одержання необхідної інформації та проведення належного аналізу на основі цієї інформації (як у процесі прийняття рішення про кредитування так і у процесі моніторингу).

#### 3.2.2.1 ЗБІР ІНФОРМАЦІЇ

Перш за все, збирається інформація про клієнта, щодо якого Банк має намір прийняти кредитний ризик. Окрім того може збиратися інформація про інші сторони, що є об'єктами кредитних рішень (це, зокрема, може бути третя сторона, що несе юридичну відповідальність).

До сторін, щодо яких необхідно отримувати та аналізувати інформацію, належать:

- Позичальник/група пов'язаних позичальників;
- власники позичальника (при умові, що позичальник – юридична особа) - акціонери/учасники, що фактично керують діяльністю позичальника, або якщо основна діяльність проводиться позичальником через своїх власників, або за їх допомогою, або якщо такі власники мають суттєвий вплив на діяльність позичальника;
- гаранті/поручителі/заставадавці.

У випадках, коли структура кредитної операції передбачає високоліквідне забезпечення у вигляді грошового покриття або банківської гарантії, збір інформації може виконуватися у обмеженому форматі (якщо це дозволяється чинним законодавством та внутрішніми документами Банку).

Обсяг потрібної інформації та періодичність, з якою вона має поновлюватися, залежить від суті операції та кредитоспроможності клієнта.

Бізнес-підрозділи одержують та аналізують інформацію з різних джерел, а саме:

- з документів, отриманих від клієнта (фінансова звітність, довідки, звіти аудиторських компаній тощо);
- зі спілкування із клієнтом (інформація отримана на зустрічах, при візитах до клієнта, власні спостереження працівника Бізнес-підрозділу);
- з внутрішньобанківських джерел (від спеціалістів Банку: аналітиків, працівників, що займаються супроводженням та/або обслуговуванням клієнта, працівників, що відповідають за питання безпеки Банку);
- з незалежних джерел (засобів масової інформації, аналітичні ринкові звіти, тощо).

Головним джерелом інформації при кредитуванні є сам клієнт.

**Фінансові звіти** є основними документами, що мають бути отримані від клієнта. Для існуючих позичальників такі звіти мають подаватися не рідше ніж раз на квартал (або раз на рік у випадках, встановлених стандартами бухгалтерського обліку). Фінансові звіти включають: квартальну звітність - баланс, звіт про фінансові результати, річну звітність - баланс, звіт про фінансові результати (ці дві форми є обов'язковими), а також звіт про рух грошових коштів, звіт про зміни у власному капіталі та всі додатки та примітки (запитуються додатково у разі прийняття рішення щодо індивідуально суттєвого кредитного ризику). В окремих випадках, що визначені діючим законодавством, позичальники мають також надавати звіт аудиторів з коментарями. Консолідований звіт має вимагатися, якщо Банк надає кредит компанії у межах групи пов'язаних між собою компаній, які за законодавством мають складати консолідований звіт для групи, або якщо діяльність позичальника значною мірою залежить від діяльності інших компаній групи. Від цієї вимоги можна відмовитися в тому випадку, якщо консолідований звіт очевидно не має значення для оцінки кредитоспроможності клієнта.

Позичальники, що належать до групи компаній, яка згідно із законодавством не зобов'язана складати консолідований звіт, мають представляти такий звіт, у випадку якщо Банк визнає це необхідним.

Проміжні фінансові звіти та прогнози можуть вимагатися Банком для забезпечення актуальної оцінки фінансового стану та для проведення аналізу справ клієнта з орієнтацією на майбутнє.

Оскільки структура та обсяг існуючого боргу також є критичним для рішення про кредитування, Банком можуть вимагатися довідки про банківські операції, які показують наявні кредитні лінії у банках та їх використання разом із термінами погашення цих ліній та наданим забезпеченням. Від цієї вимоги можна відмовитися лише якщо сума існуючого банківського боргу достатньо низька, щоб вплинути на рішення Банку щодо кредитування або якщо Банк обґрунтовано може покласти на інформацію від клієнта, не підкріплену довідками.

Вся фінансова інформація (в паперовому або в електронному вигляді), що надана Банку повинна бути завірена відповідно до вимог діючого законодавства, а якщо вона надається у копіях, такі копії повинні бути посвідчені відповідно до вимог діючого законодавства (наприклад, у випадку надання аудиторського звіту).

**Підтвердження доходу та майна:** Коли позичальник, гарант або основний акціонер (фінансова інформація щодо якого підлягає розкриттю) є фізичною особою, Банк може вимагати для аналізу довідку з місця роботи про доходи позичальника, та/або інше письмове підтвердження доходу та майна особи. Ця вимога може не виконуватися тільки для сегменту клієнтів, що визначені у відповідних продуктах Банку. Надання інформації щодо фінансового стану приватних осіб - основних акціонерів клієнта не є обов'язковим у випадку, якщо позичальник має добру кредитоспроможність і якщо приватна особа не має заборгованості перед Банком за власними кредитами.

**Відвідування підприємства:** Аналіз цифр не може замінити перше враження від особистої інспекції підприємства, у відповідності з внутрішніми нормативними документами. Тому звичайно на додаток до документів відвідування підприємств, що фінансуються, є важливою частиною процесу здобуття інформації.

**Внутрішні джерела:** Інформація має також одержуватися з внутрішніх джерел Банку. Ця категорія включає такі джерела, як дані рахунку, інформація про галузь та аналітичні звіти тощо.

**Зовнішні джерела:** Якщо необхідно, Бізнес-підрозділи доповнюють інформацію, одержану від клієнта, інформацією з зовнішніх джерел, наприклад, галузевих видань, преси чи інформаційних агенцій тощо.

### 3.2.2.2 КРЕДИТНИЙ АНАЛІЗ

Кредитний аналіз допомагає оцінити якісно та кількісно потенційні ризики та доходи. Правильна оцінка потенційних ризиків є базою для адекватного ціноутворення. Кредитний аналіз Банку базується на таких принципах:

**Орієнтація на майбутнє.** Аналіз має бути орієнтованим на майбутнє. За необхідності результати аналізу мають доповнюватися проміжними даними для забезпечення актуальності інформації.

**Належні підходи до ризиків.** Чим більший ризик, тим більше зусиль треба витратити на його аналіз. Низька кредитоспроможність, складність та розмір наданих кредитів, складнощі у відповідному секторі промисловості є факторами підвищеного ризику.

Підвищений ризик також звичайно асоціюється з клієнтами, що перейшли з іншого банку. У таких випадках Бізнес-підрозділ має визначити достовірність мотивації такого переходу<sup>2</sup>.

**Орієнтація на комерційний потенціал.** Аналіз слугує не тільки для оцінки ризиків з метою визначення ціни, але й для надання консультацій клієнтам та виявлення потенціалу використання інших продуктів Банку у майбутньому.

**Перевірка достовірності:** Уся інформація та дані аналізу мають перевірятися Бізнес-підрозділом на достовірність до прийняття рішення про кредитування. Надана клієнтом інформація має співставлятися з інформацією з інших джерел. Якість інформації, наданої клієнтом, має оцінюватися на основі попереднього досвіду роботи з клієнтом. Проміжні фінансові дані мають відповідати річним фінансовим звітам. Припущення, на яких ґрунтуються прогнози, мають перевірятися та корегуватися у випадку появи сумнівів.

---

<sup>2</sup>Див. п. 2.1.7 (Дотримання фундаментальних правил фінансування клієнтів)

Кредитний аналіз складається з чотирьох елементів:

- профіль клієнта;
- мета кредиту та спроможність виконати зобов'язання;
- фінансовий стан клієнта;
- стратегія відносин із клієнтом.

Аналіз має завжди бути достатнім для забезпечення надійної основи для прийняття рішення про кредитування. Поки аналіз не завершено, схвалюючий орган Банку не приймає жодного рішення.

### Основні принципи та елементи аналізу



### 3.2.2.3 ГРУПА КЛІЄНТІВ

Клієнти, що мають тісні економічні та правові зв'язки і можуть розглядатися як одне джерело ризику та вважатися однією групою клієнтів.

Група Клієнтів складається з самого клієнта та таких суб'єктів:

- пов'язані особи клієнта, як це визначено у відповідності з чинним законодавством України;
- інші особи (фізичні або юридичні) – особи, що мають тісні економічні зв'язки з клієнтом та можуть потенційно впливати на фінансово-господарську діяльність клієнта-позичальника.

Група клієнтів - це суттєва одиниця ризику для внутрішньобанківської оцінки кредитів та процедури їх схвалення. З метою регулювання та/або обмеження ризиків Банку застосовується груповий підхід до аналізу бізнесу потенційного позичальника.

Позичальники, що перебувають під контролем або значним впливом однієї особи, можуть не розглядатися як група пов'язаних осіб для цілей кредитного аналізу за умови, якщо вони здійснюють свою діяльність в різних секторах економіки, та зміна фінансового стану одного з них не впливає на господарську діяльність іншого.

### 3.2.2.3.1 ПРОФІЛЬ КЛІЄНТА

Основними передумовами для кожного рішення про надання кредиту є всебічна інформація про клієнта, його діяльність та стан галузі.

Зокрема Бізнес-підрозділи повинні розуміти таку інформацію про клієнта:

а) фізичну особу:

- соціальну стабільність;
- матеріальний стан;
- кредитну історію;

б) юридичну особу або фізичну особу-підприємця:

- ключові продукти і послуги клієнта та продукти-замінники;
- основні контрагенти – постачальники і покупці та конкуренти на ринку;
- сектор економіки клієнта, стан та тенденції галузі, ключові фактори успіху, окремі ризики;
- рівень ділової репутації клієнта;
- організаційна структура клієнта.

Якщо клієнт є частиною групи афілійованих компаній, профіль клієнта включає розуміння структури групи та існуючих фінансових зобов'язань усередині групи, а також комерційної взаємодії та відносин між окремими компаніями. Це особливо важливо для випадків, коли кредит надається холдинговим компаніям. У таких випадках важливо забезпечувати можливість пред'явлення вимог до дочірніх компаній, якщо це необхідно.

Профіль цільового потенційного позичальника має відповідати наступним мінімальним параметрам:

Позичальник - юридична особа або фізична особа - підприємець:

- зареєстрований та/або проводить діяльність більше 1 року, виключення з цього правила становлять кредитні операції з повним грошовим покриттям та SPV компанії, створені в периметрі окремої групи;
- надав всі необхідні документи для здійснення Банком ідентифікації відповідно до вимог чинного законодавства;
- має відмінну репутацію, що свідчить висока кваліфікація керівництва, дотримання ділової етики, договірної та платіжної дисципліни;
- продукція (послуги), що випускається клієнтом, мають конкурентну спроможність на внутрішньому / зовнішньому ринках;
- має поточний рахунок в Банку;
- користується Банківською лінійкою продуктів;
- має прозору структуру власності;
- проти клієнта не порушено справу про банкрутство або клієнт не заявив про банкрутство чи ліквідацію, не розпочата процедура ліквідації;
- знаходиться за зазначеною ним адресою місцезнаходження;
- має персонал, необхідний для здійснення операційної діяльності;
- має власні/орендовані основні засоби або інше майно, необхідне для здійснення діяльності;
- надав до Банку актуальну фінансову звітність;
- клас фінансового стану відповідає вимогам НБУ щодо кредитування;

- щодо позичальника відсутня негативна кредитна історія.

Позичальник - фізична особа:

- надав всі необхідні документи для здійснення Банком ідентифікації відповідно до вимог чинного законодавства;
- має регулярний дохід, достатній для обслуговування боргу;
- відповідає вимогам щодо встановлених Банком вікових меж;
- відсутня негативна кредитна історія;
- відсутня негативна інформація.

### **3.2.2.3.2 МЕТА КРЕДИТУ ТА ЗДАТНІСТЬ КЛІЄНТА ВИКОНАТИ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ**

Кожне рішення про надання кредиту має ґрунтуватися на аналізі мети отримання кредиту<sup>3</sup> та здатності клієнта обслуговувати борг із майбутніх грошових потоків. Розуміння мети отримання кредиту спрощує процес консультування клієнта щодо належного фінансування.

Основною умовою надання кредиту є економічна обґрунтованість заходів, що фінансуються. Бізнес-підрозділ має перевірити, чи є потенційний кредит таким, що відповідає поточним та прогнозним обсягам комерційних операцій клієнта.

Бізнес-підрозділ має брати до уваги правила аналізу, що ґрунтуються на кредитоспроможності позичальника та типі продукту:

- фінансування обігових коштів: для позичальників із задовільним фінансовим станом, а саме: фінансовий клас яких визначений відповідно до Постанови Правління НБУ №351 від 30.06.2016, є не нижчим ніж 5 (для фізичних осіб підприємців – не нижче, ніж 3), проводиться стандартний аналіз; для прийняття рішення щодо позичальників із нижчим фінансовим класом, а також у разі прийняття значного за сумою кредитного ризику, Ризик-менеджмент додатково може вимагати від Бізнес-підрозділів планування грошових потоків позичальника на період кредитування;
- фінансування інвестицій: проводиться розрахунок обслуговування боргу з орієнтацією на майбутнє, аналіз прогнозу руху грошових коштів, аналіз прибутковості (як то розрахунок планової точки беззбитковості), аналіз чутливості, стрес-аналіз з застосуванням негативних сценаріїв, застосування ковенант та тригерів;
- фінансування зовнішньої торгівлі: проводиться стандартний аналіз кредитоспроможності позичальника та аналіз базової операції, що лежить в основі фінансування. Аналіз політики хеджування ризиків, відкритих та валютних позицій клієнта повинен бути частиною аналізу таких клієнтів.

### **3.2.2.3.3 ФІНАНСОВИЙ СТАН ПОЗИЧАЛЬНИКА**

Оцінка кредитоспроможності позичальника проводиться на систематичній основі. Для кожного позичальника за допомогою внутрішньої системи проводиться оцінка фінансового стану. Оцінка фінансового стану клієнта визначає стандартну вартість ризиків та є значним параметром для управління кредитним портфелем.

---

<sup>3</sup>див. п. 2.1.7 (Дотримання фундаментальних правил фінансування клієнтів)

Оцінка фінансового стану проводиться (переглядається) у випадках та із періодичністю, визначеними відповідними внутрішньобанківськими нормативними документами.

Оцінка фінансового стану позичальника ґрунтується на двох головних модулях:

1. **Кількісний аналіз:** відображає кредитоспроможність клієнта згідно з фінансовою інформацією за попередні періоди;
2. **Якісний аналіз:** включає не фінансову інформацію щодо поточного та майбутнього розвитку клієнта.

Комбінація цих двох модулів визначає оцінку фінансового стану клієнта.

Для оцінки кредитоспроможності позичальника, Банк використовує систему оцінки кредитного ризику, розроблену на основі нормативних документів НБУ.

Можливість надання кредитних продуктів для конкретного клієнта залежить від класу клієнта. Відповідні вимоги описані в документації щодо продукту.

Процес оцінки кредитоспроможності всіх типів позичальників і поточна рейтингова система оцінки кредитного ризику описана у відповідних внутрішніх нормативних документах Банку.

Як важливе доповнення до внутрішніх оцінок кредитоспроможності, Банком можуть застосовуватися зовнішні рейтинги (такі як рейтинги Standard & Poor's, Moody's тощо).

Крім оцінки кредитоспроможності за фінансовим станом позичальника, кожне рішення про кредитування вимагає також аналізу здатності клієнта обслуговувати кредит без порушень. Зазвичай кредитні операції структуруються таким чином, щоб дозволити погашення за рахунок операційних грошових потоків. При цьому оцінюється здатність клієнта обслуговувати заборгованість на підставі фінансових звітів та аналізу ключових співвідношень. За необхідності перевіряються можливості погашення заборгованості за рахунок активів клієнта. Якщо фінансування стосується операцій з іноземною валютою, повинен проводитися додатковий аналіз, зокрема, аналіз ризиків, пов'язаних з обмінним курсом.

Через деякі особливості, для деяких типів операцій (таких, як торгове, проектне фінансування, фінансування операцій з нерухомістю тощо) крім оцінки клієнта може проводитися оцінка самої операції. Такі специфічні випадки повинні бути описані у відповідних внутрішньобанківських нормативних документах, в яких запроваджуються такі специфічні системи оцінки.

#### **3.2.2.3.4 СТРАТЕГІЯ ВІДНОСИН ІЗ КЛІЄНТОМ**

На підставі повного розуміння клієнта Бізнес-підрозділ розробляє стратегію відносин із ним. Стратегія має виходити із найбільш ефективного комерційного потенціалу та балансу можливих ризиків та доходів по окремому клієнту. Прийняття рішень про надання кредитів відбувається з урахуванням чіткої та опрацьованої стратегії відносин Банку із клієнтом.

Стратегія відносин із клієнтом має ґрунтуватися на аналізі таких аспектів:

- досягнення рівного статусу («pari passu») по відношенню до інших кредиторів;
- пропонування клієнту найбільш повного переліку послуг з наявних у Банку;

- орієнтація на рівень очікуваних доходів від відносин з клієнтом.

Банк надає великого значення забезпеченню щонайменше рівних умов із іншими кредиторами щодо забезпечення кредиту, строків фінансування та інших істотних для рівня ризику умов. В цілому, стратегія відносин із клієнтом має також включати заходи по постійній стабілізації чи зниженню ризику для Банку.

Стратегія відносин із клієнтом включає заходи, необхідні для досягнення очікуваних доходів, включаючи розуміння фінансових потреб клієнта, та максимального набору послуг та продуктів, які Банк має пропонувати йому.

### **3.2.2.3.5 ОЧІКУВАНА ДОХОДНІСТЬ**

Очікувана доходність у розрізі окремої операції та/або у розрізі окремого клієнта є важливим аспектом у процесі прийняття кредитного ризику.

При визначенні очікуваної доходності враховується інформація про майбутню (або фактичну) прибутковість за вирахуванням:

- вартості ресурсів для проведення операції (включаючи формування резервів під неї);
- адміністративних витрат (може не включатися до розрахунку за відсутності обґрунтованої методики визначення витрат по кожній окремій операції).

Доходність на рівні окремого клієнта (з точки зору обсягу операційного прибутку) оцінюється під час підготовки кредитної заявки.

Бізнес-підрозділи несуть відповідальність за досягнення мінімального необхідного (бюджетного) рівня доходності.

### **3.2.2.4 КРЕДИТНА ПРОПОЗИЦІЯ ТА ВИМОГИ ДО ВНУТРІШНЬОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ (СТОСУЄТЬСЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ЩОДО КРЕДИТУВАННЯ ЮРИДИЧНИХ ТА ФІЗИЧНИХ ОСІБ, ЗА ВИКЛЮЧЕННЯМ МАСОВОГО СЕГМЕНТУ КЛІЄНТІВ ТА/АБО МАСОВИХ ПРОДУКТІВ).**

#### **3.2.2.4.1 КРЕДИТНА ПРОПОЗИЦІЯ**

Кредитна пропозиція документує всю інформацію, що є суттєвою для рішення про надання кредиту.

Кредитна пропозиція має складатися Бізнес-підрозділами відповідно до стандартної форми, що розробляється Ризик-менеджментом та затверджується відповідним нормативним документом Банку. Працівник Бізнес-підрозділу несе персональну відповідальність за зміст та якість підготовленої кредитної пропозиції (та зокрема інформації, що використовується для підготовки такої пропозиції).

Кредитна пропозиція повинна містити такі дані:



- мета використання кредитних коштів, джерела їх погашення;
- опис клієнта (структура власності, інформація про діяльність, продукцію, менеджмент, достатність компетенції та ресурсів для реалізації бізнес моделі, ситуацію на ринку – для юридичних осіб; інформація про рід діяльності та соціальній статус – для фізичних осіб);
- кредитну історію боржника його пов'язаних осіб
- фінансова інформація (дані фінансової звітності – для юридичних осіб, документи про доходи – для фізичних осіб, коментарі та пояснення до них, оцінка фінансового стану, поточної платоспроможності боржника та пов'язаних осіб, інформація про стан обслуговування заборгованості, аналіз даних рахунку, інформація про заборгованість клієнта по кредитах від інших кредиторів тощо);
- інформація про власників їх ділову репутацію – для юридичних осіб (якщо власники клієнта, відіграють ключову роль у його діяльності або є позичальниками Банку);
- прогнозні дані (прогнози грошових потоків, включаючи стрес тестування за різними сценаріями, прибутків та збитків, графік повернення кредиту), якщо фінансування потребує глибокого аналізу, орієнтованого на майбутнє.
- Інформацію про прийнятність та достатність забезпечення, можливість його реалізації, результати моніторингу забезпечення
- Умови кредитного договору, що забезпечують обмеження кредитного ризику, інформацію про стан виконання поточних умов кредитної угоди (за наявності)

Хоча стислість є головною вимогою до таких заявок, проте пропозиція повинна містити достатньо даних для прийняття рішення, а також всю інформацію, що може впливати на рішення.

Підготовлена кредитна пропозиція до винесення на Кредитний комітет Банку доповнюється висновками (коментарями, рекомендаціями) структурних підрозділів Банку, що відповідають за юридичні питання та питання безпеки, а також висновком Ризик-менеджменту, який має містити зауваження щодо специфічних ризиків, пов'язаних з потенційним кредитуванням, перелік негативних та позитивних аспектів пропонованої до затвердження операції, та рекомендації. Висновки структурних підрозділів Банку можуть бути викладені у вигляді відповідних розділів кредитної заяви або окремих документів (в залежності від форми, затвердженої внутрішньобанківськими нормативними документами); у будь-якому випадку такі висновки повинні містити дату складання, прізвище та посаду відповідальних працівників усіх задіяних підрозділів та їх керівників.

Кредитна пропозиція після схвалення чи відмови вважається обробленою кредитною пропозицією та слугує для внутрішнього документування прийняття рішення щодо кредитування.

#### **3.2.2.4.2 ВИМОГИ ДО ВНУТРІШНЬОЇ КРЕДИТНОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ ЗА КРЕДИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ**

Внутрішня кредитна документація становить основу ефективного управління ризиками та доходами від наданих кредитів.

Серед внутрішніх кредитних документів основними (без обмеження) є такі:

- кредитна пропозиція;
- установчі та реєстраційні документи (для юридичних осіб);
- копії відповідних сторінок паспорта та довідки про присвоєння реєстраційного номера облікової картки платника податків (для фізичних осіб) або серії та номера паспорта для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від

- прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний орган державної податкової служби і мають відмітку в паспорті;
- інформація щодо юридичної структури боржника/групи (для юридичних осіб) із зазначенням часток володіння (зазначаються компанії, які не пов'язані юридично, але входять до групи, пов'язані по бізнес-моделі та/або контролюються кінцевим бенефіціаром; зазначаються роль кожного учасника групи, схема товарно-грошових потоків; зазначається реальний власник(и); роль боржника в групі і в схемі товарно-грошових потоків);
  - інформація про менеджмент боржника (для юридичних осіб);
  - письмове клопотання (заява) боржника про надання кредиту;
  - бізнес-план, техніко-економічне обґрунтування потреби в кредиті на відповідні цілі, наявність впливу фактору сезонності або циклічності (для юридичних осіб);
  - інформація, надана боржником та документально підтверджена іншими банками, про: борг боржника з визначенням основних умов договору про надання кредиту (сума за договором, строк, залишок боргу, вид забезпечення за кредитом тощо); наявність простроченої заборгованості;
  - інформація про стан виконання зобов'язань боржника перед банком за попередніми договорами, кредитну історію (за наявності);
  - аудиторський висновок про фінансовий стан боржника (за наявності);
  - висновок уповноважених фахівців банку щодо оцінки кредитоспроможності боржника;
  - рішення колегіального органу/визначеної особи банку про можливість надання кредиту; рішення колегіального органу щодо надання повноважень визначеній особі банку приймати рішення про можливість надання кредитів, унесення змін до діючих умов договору про надання кредиту;
  - договір про надання кредиту і додаткові договори до нього;
  - документи, що підтверджують повноваження особи підписувати договір про надання кредиту та додаткові договори до нього від імені боржника/контрагента банку;
  - договори застави (іпотеки) та додаткові договори до них, гарантійні листи;
  - документи, що підтверджують повноваження особи підписувати договори застави (іпотеки) та додаткові договори до них від імені боржника/контрагента банку;
  - юридична документація заставодавця/поручителя;
  - копії правовстановлюючих документів на майно (майнові права), що передається в забезпечення;
  - документи, що підтверджують ринкову вартість заставленого майна;
  - документи, що свідчать про наявність та якість збереження заставленого майна (акти, довідки, матеріали перевірок);
  - документи, що свідчать про обтяження майна та його державну реєстрацію відповідно до вимог законодавства України;
  - договори страхування заставленого майна та документи, що підтверджують сплату страхового платежу (за наявності);
  - інформація про перевірку спрямування кредитних коштів;
  - контракти та/або договори про купівлю-продаж (за наявності);
  - фінансова звітність та розшифрування даних форм № 2 (2-м, 2-мс) "Звіт про фінансові результати" (графа 2000) річної фінансової звітності боржника за останній звітний рік щодо структури доходів (для юридичних осіб) відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку 1 або 25; інформація про доходи (для фізичних осіб, клас яких визначається на підставі оцінки фінансового стану) боржника; фінансова та бюджетна звітність (для бюджетної установи);
  - інформація щодо руху коштів на поточних рахунках у банку та в інших банках щонайменше за останні шість повних місяців (надається за запитом);

- підтвердні документи (виписки за балансовими та позабалансовими рахунками, платіжні доручення тощо), що свідчать про надання та погашення кредиту, наявні фінансові зобов'язання, оприбуткування заставленого майна тощо (надаються за запитом);
- інформація щодо визначення та коригування класу боржника;
- інформація про вжиті банком заходи для погашення боргу (документи, що засвідчують процедуру повернення або стягнення боргу), ведення претензійно-позовної роботи;
- узагальнена інформація про кредит з дати його надання відповідно до таблиці Додатка 2 до Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями (пункт 8 розділу I).

Мінімальний перелік документів за кредитними операціями повинен відповідати нормам чинного законодавства та внутрішнім документам Банку, щодо надання кредитів та порядку формування кредитної справи.

Уся інформація щодо ризиків та доходів та усі основні етапи кредитного процесу мають документуватися, як визначено у цій Кредитній політиці та інших внутрішньобанківських нормативних документах.

Внутрішня кредитна документація має бути повною, актуальною, зрозумілою для користувачів і повинна відповідати вимогам внутрішніх нормативних документів. Доступ до інформації надається всім уповноваженим працівникам з метою прийняття рішень, якщо законодавчі положення дозволяють поширення цієї інформації. Доступ до внутрішньої документації залежить від завдань працівника, сфери його відповідальності та окремих правил щодо конфіденційності. Працівники банку підписують зобов'язання щодо дотримання режиму комерційної та банківської таємниці в системі АТ КБ «ПРИВАТБАНК». Зобов'язання включені до трудового договору (п.3).

Внутрішня кредитна документація характеризується стислістю та обґрунтованістю. Суб'єкти кредитного процесу відповідають за якість внутрішньої документації.

Зважаючи на значення якості внутрішньої кредитної документації для ефективного управління та забезпечення дотримання положень законодавства, суб'єкти кредитного процесу, відповідальні за оформлення та утримання такої документації, мають регулярно поповнювати і перевіряти її із належною старанністю.

Документи які утворюються у діяльності банку відповідно до цієї Політики зберігаються згідно вимог Постанови № 601 від 08.12.2004 р. «Перелік документів, що утворюються в діяльності Національного банку України та банків України із зазначенням строків зберігання».

### **3.2.2.5 РІШЕННЯ ПРО НАДАННЯ КРЕДИТУ**

Робота про надання кредиту починається ініціуючим працівником Бізнес-підрозділу (працівником, що відповідає за продаж продукту), коли він починає переговори з клієнтом щодо кредитування (за необхідності – за участю Ризик-менеджменту). Подальше рішення про роботу з клієнтом приймається на підставі зібраної інформації та кредитного аналізу.

Ініціуючий працівник Бізнес-підрозділу обговорює з клієнтом структуру, параметри та умови кредитної операції та передає операцію для подальшого аналізу, обробки та підготовки кредитної пропозиції працівнику Бізнес-підрозділу, що відповідає за аналіз та

супроводження відповідної операції. Кредитна пропозиція та/або інша документація, отримана від клієнта передається на розгляд структурних підрозділів Банку, що відповідають за юридичні питання та питання безпеки (разом із необхідними для аналізу документами), а також до Ризик-менеджменту. Зазначені структурні підрозділи вивчають пропозицію (та/або документи), ставлять уточнюючі запитання та формують свої висновки, після чого кредитна пропозиція виноситься працівником Бізнес-підрозділу на розгляд посадових осіб або колегіальних органів Банку, уповноважених на прийняття кредитних рішень.

### **3.2.3. ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ ПО МАСОВИМ КРЕДИТНИМ ПРОДУКТАМ ТА/АБО ДЛЯ КЛІЄНТІВ РОЗДРІБНОГО МАСОВОГО СЕГМЕНТУ**

По масовим продуктам, як то кредитна картка, споживчі кредити тощо кредитний аналіз, прийняття кредитного рішення, визначення суми кредитного ліміту та її регулярний перегляд відбувається автоматизовано згідно відповідних методик та регламентів, затвердженими належним чином Банком. Оцінка кредитоспроможності клієнта при цьому визначається із застосуванням статистичних методів та скорингових моделей, на підставі аналізу інформації з кредитних бюро, аналізу оборотів по рахункам позичальника в Банку, іншої інформації, що надається Клієнтом та/або наявна у Банку.

З метою досягнення якісного та швидкого процесу прийняття кредитних рішень Банк використовує найкращі ІТ-рішення, централізований та маневрений процес прийняття рішень в залежності від рівня кредитного ризику, статистичні та математичні моделі, способи протидії шахрайству.

Для управління портфелем Банк на постійній основі проводить моніторинг ефективності скорингових моделей, а також стратегій прийняття рішень.

Відповідальність за впровадження та актуалізацію методик та інструментів прийняття рішень, а також за моніторинг регламентів покладається на підрозділ Ризик-менеджменту.

### **3.2.4. ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ ПРО КРЕДИТУВАННЯ ПОВ'ЯЗАНИХ ІЗ БАНКОМ ОСІБ**

Кредитування осіб, пов'язаних з банком, здійснюється відповідно до Статуту банку, нормативно-правових актів Національного банку України та індивідуальних рішень Правління Національного банку України, якщо такі є.

Інформація щодо кредитів, наданих пов'язаним з банком особам, повідомляється Національному банку України відповідно до вимог нормативно-правових актів.

Банк не здійснює кредитування осіб, що були кінцевими бенефіціарними власниками Банку та належали до керівництва Банку та асоційованих з ними осіб, інших пов'язаних з банком осіб, які визнавалися такими безпосередньо до моменту набуття державою права власності на акції Банку, що складають 100% його статутного капіталу відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України №961, в тому числі й компаній, кінцевими бенефіціарними власниками яких є вищезазначені особи та асоційовані з ними.

Виключення становлять працівники Банку, що перебувають у трудових відносинах з Банком на теперішній час та асоційовані з ними особи, кредитування яких здійснюється відповідно до абзаців 1 і 2 цього розділу.

Банк не надає кредити будь-якій особі для погашення цією особою будь-яких зобов'язань перед пов'язаною з банком особою; придбання активів пов'язаної з банком особи, за винятком продукції, що виробляється цією особою; придбання цінних паперів, розміщених чи підписаних пов'язаною з банком особою.

Банк не здійснює опосередковані кредитні операції з пов'язаними з банком особами, у тому числі не розміщує кошти в іншому банку для кредитування цим банком пов'язаних з банком осіб.

Рішення про надання банком кредиту, позики, гарантії чи поручительства пов'язаним з банком особам (крім банків) у сумі, що перевищує найменше з

- 10 млн. гривень;
- 1 відсоток від регулятивного капіталу банку;

приймається Правлінням банку шляхом таємного голосування більшістю у 2/3 голосів за присутності щонайменше половини членів цього органу без участі зацікавленої особи.

Рішення про надання банком кредиту, позики, гарантії чи поручительства пов'язаним з банком особам (крім банків) у сумі, що перевищує 1 відсоток від регулятивного капіталу банку, приймається Наглядовою Радою банку (з попереднім погодженням Правлінням) шляхом таємного голосування більшістю у 2/3 голосів за присутності щонайменше половини членів цього органу без участі зацікавленої особи.

Угоди, що здійснюються з пов'язаними з банком особами, не можуть передбачати умови, що не є поточними ринковими умовами.

Для ухвалення кредитних рішень щодо кредитів пов'язаним з банком особам до переліку документів включається висновок Напрямку «Compliance».

### **3.2.5. ВПРОВАДЖЕННЯ РІШЕНЬ ПРО КРЕДИТУВАННЯ**

Бізнес-підрозділ координує впровадження рішень про кредитування належним чином та без затримки. Впровадження рішень про кредитування здійснюється шляхом укладення пакету договорів, що оформлюють активну операцію.

Пакет договорів визначає юридичні відносини між Банком та клієнтом. Тому умови, що містяться в затвердженому кредитному рішенні, мають бути акуратно та в повній мірі включені до пакету договорів для того, щоб вони були юридично чинними. Умови, які не задокументовані у пакету договорів, не можуть бути обов'язковими для виконання клієнтом.

Пакет документів включає кредитний договір, договори забезпечення та інші документи, в залежності від умов конкретної операції. Весь пакет документів складається українською мовою (у разі складання документації з особою, що не володіє українською мовою – документи складається на двох мовах: окрім української – на мові іншої сторони договору, при цьому іншою мовою сторони по договору можуть бути будь-яка з наступних мов на вибір клієнта: англійська, російська).

Для підготовки пакету документів для конкретної кредитної операції повинні використовуватися стандартні шаблони договірної документації, якщо інше не зазначено у відповідному кредитному рішенні.

Відповідальність за зміст та юридичну чинність договірної документації несе структурний підрозділ Банку, що відповідає за юридичні питання. Будь-які відхилення від затверджених стандартних документів мають бути узгоджені з цим підрозділом.

Бек-офіс Банку контролює, щоб усі умови затвердженого кредитного рішення були належним чином відображені у договірній документації та в інформаційних системах Банку.

### **3.2.5.1 МІНІМАЛЬНІ СТАНДАРТИ КРЕДИТНОЇ УГОДИ**

Кредитна угода має містити в собі всю інформацію, необхідну для визначення кредитних відносин.

Вона включає (але не обмежуючись даними пунктами):

- предмет угоди, який визначає основні риси кредиту, зокрема: обсяг кредиту, строк, на який надається кредит, процентну ставку, суми комісій;
- мету отримання кредиту;
- строки та умови надання кредиту;
- процедуру надання кредиту;
- строки та умови погашення (або пролонгації) кредиту;
- строки та порядок сплати процентів за користування кредитом;
- строки та порядок сплати комісій, неустойки та інших виплат;
- заяви, гарантії, додаткові умови та взаємні зобов'язання сторін;
- перелік інформації, що вимагається від клієнта у відповідності із законодавчими та нормативними вимогами;
- посилання на перелік забезпечення, якщо воно є;
- перелік подій, у разі настання яких Банк може винести рішення про припинення кредитування, дострокове погашення кредиту, звернення стягнення на забезпечення та інші санкції;
- юрисдикцію та процедуру розв'язання суперечок;
- офіційні реквізити сторін.

Кошти не повинні надаватися, поки не виконано всі попередні умови, зазначені у кредитному рішенні.

### **3.2.5.2 ВАЖЛИВІСТЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ БАНКУ**

Рішення Банку щодо надання кредиту базується на припущенні, що клієнт має виконувати свої зобов'язання своєчасно, в повному обсязі та за рахунок своїх грошових потоків або свідчень про наявність грошового покриття. Тому Банк відхиляє кредитні пропозиції, які містять можливість погашення кредиту шляхом реалізації забезпечення; наявність забезпечення не знімає з Бізнес-підрозділу відповідальності за розуміння діяльності клієнта та операцій, що фінансуються.

Управління, зберігання та реалізація забезпечення тягне за собою витрати, непевність щодо потенційної вартості забезпечення при реалізації, юридичні ризики та потенційну загрозу репутації Банку. Забезпечення може виявитися таким, що не підлягає реалізації, а також може містити додаткові ризики для Банку, особливо, якщо воно було надане під час скрутного фінансового стану клієнта.

Головною метою забезпечення є зменшення потенційних збитків, пов'язаних з кредитами у випадку невиконання клієнтом своїх зобов'язань. Тому забезпечення є суттєвим елементом угоди про надання кредиту, особливо для довгострокових кредитних угод.

Забезпечення є важливим не тільки з огляду на його безпосередню матеріальну цінність. Воно може стимулювати клієнта до чіткого виконання його договірних зобов'язань, слугувати для укріплення позицій Банку відносно інших кредиторів та осіб, що реалізують активи банкрута, або для запобігання передачі забезпечення іншим кредиторам. Переважно при кредитуванні юридичних осіб мають бути отримані поруки від власника основної частки у статутному фонді. Такі випадки визначаються в залежності від того, наскільки бізнес позичальника залежить від діяльності / поведінки засновника.

Узгоджене забезпечення має бути збалансоване з точки зору його вартості та вартості управління ним, порівняно з потенційним прибутком, який Банк може отримати від даного клієнта.

Кредитний комітет затверджує структуру забезпечення, коефіцієнти покриття та інші параметри забезпечення, що містяться у кредитній заявці.

### **3.2.5.3 ПЕРЕВІРКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

Усі види забезпечення мають періодично перевірятися. Періодичність перевірок та відповідальні працівники встановлюються внутрішньобанківськими документами із додержання вимог НБУ.

В окремих ситуаціях, якщо з якихось причин перевірка власними силами або силами позичальника не влаштовує Банк, останній може вимагати перевірки забезпечення будь-якою третьою стороною, наприклад, аудитором, оціночною або будь-якою іншою компанією. Прийнятність такої компанії та форма звітності має бути узгоджена з Ризик-менеджментом Банку.

Результати перевірки забезпечення мають бути задокументовані відповідно до вимог НБУ та внутрішніх процедур Банку.

### **3.2.5.4 ВИДИ ТА ОЦІНКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ. МІНІМАЛЬНІ СТАНДАРТИ ПОКРИТТЯ**

З метою мінімізації кредитних ризиків Банк виділяє наступні види забезпечення:

- Тип 1 - Безумовне забезпечення: грошове покриття, розміщене в Банку (також у вигляді застави майнових прав на депозит), гарантії Уряду, компаній та фінансових установ, що мають рейтинг не нижче, ніж інвестиційний клас, та відповідають вимогам НБУ. Таке забезпечення не вимагає оцінки його ринкової вартості (окрім випадків, визначених внутрішніми документами Банку).
- Тип 2 - Тверде забезпечення: іпотека нежитлових та житлових приміщень, земельних ділянок, застава транспортних засобів, рухомої техніки, устаткування.
- Тип 3 - Інше забезпечення: товар в обороті, майнові права, поруки або гарантії фізичних або юридичних осіб, інші види забезпечення, що не віднесені до безумовного та/або твердого.

Банк звичайно оцінює забезпечення за ринковою вартістю. Тим не менше, необхідно враховувати, що ринкова вартість звичайно є вищою за суму, яка може бути отримана в разі примусової реалізації забезпечення (ліквідаційної вартості). Тому необхідно, щоб

ринкова вартість перевищувала ліміт за кредитною операцією. Співвідношення ринкової вартості до суми ліміту за кредитною операцією відоме як коефіцієнт покриття.

При структуруванні кредитних операцій необхідно враховувати наступне:

- Кредити можуть надаватись бланково або з забезпеченням. Банк надає кредитні продукти у відповідності з затвердженими паспортами з затвердженими коефіцієнтами покриття.
- Нижчі коефіцієнти покриття (до 15% від затверджених) застосовуються до Позичальників з відмінним фінансовим станом (клас НБУ для юридичних осіб – 1-3, для фізичних осіб – 1-2) та до високоліквідного забезпечення.
- Угоди з видами забезпечення типу 3 мають бути лише короткостроковими
- Нижчі коефіцієнти покриття прийнятні для забезпечення, надходження від реалізації якого, найбільш вірогідно, є стабільними та високими, наприклад – грошове покриття.
- Більш високі коефіцієнти покриття застосовуються до забезпечення, надходження від реалізації якого є низькими відносно ринкової вартості та мінливими, як, наприклад, відступлення дебіторської заборгованості.
- Забезпечення, що звичайно не має матеріальної цінності або має невелику цінність для Банку та слугує засобом забезпечення додаткового комфорту, наприклад поруки власників, повинно підтримуватися іншими типами забезпечення; те саме стосується забезпечення, щодо якого не проводиться адміністрування і регулярний моніторинг через невелику вигоду порівняно з витратами.

Оцінка забезпечення також використовується для підрахунку чистого кредитного ризику (тобто різниці між загальною сумою непогашеного кредиту та зваженої вартості забезпечення) та прогнозування майбутньої суми резерву під кожен кредитну операцію.

Усі види забезпечення мають періодично переоцінюватися. Періодичність переоцінок та відповідальні працівники встановлюються внутрішньобанківськими документами із додержання вимог НБУ.

### **3.2.5.5 УГОДИ ПРО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

Забезпечення, зазначене в кредитному рішенні, має бути надане згідно з окремими угодами, що базуються на відповідних стандартних шаблонах угод Банку (якщо інше не зазначено в кредитному рішенні).

Ризик-менеджмент розглядає забезпечення з економічної точки зору, а працівники напрямку Правової підтримки відповідають за те, щоб забезпечення було надано відповідно до вимог законодавства України, мало вищий пріоритет обтяжень на користь Банку у відповідному реєстрі на строк не менше ніж строк дії кредитної угоди та не мало обмежень щодо звернення Банком стягнення та подальшої його реалізації у разі порушення позичальником зобов'язань по договору.

### **3.2.5.6 ЗНЯТТЯ ОБТЯЖЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

Будь-яке зняття обтяження із забезпечення до погашення кредиту має попередньо бути затверджене кредитним комітетом, крім випадків, коли таке звільнення забезпечення не призведе до порушення параметрів забезпечення, визначених у затвердженій кредитному рішенні.



Примусова реалізація забезпечення допустима згідно законодавства лише якщо для відповідного кредиту настав строк погашення, або у випадку невиконання умов кредитної угоди, та про реалізацію забезпечення клієнт отримав обґрунтоване повідомлення.

### 3.2.6. МОНІТОРИНГ

Постійний моніторинг наданих кредитів з метою забезпечення своєчасного виявлення змін у кредитоспроможності та підвищення ступеню ризику має здійснюватися у розрізі аналізу фінансового стану клієнта, дотримання умов кредитних угод та інших договорів. Ретельний моніторинг, що відбувається згідно з внутрішніми документами Банку, що його регламентують, сприятиме ранньому виявленню проблемних кредитів, щодо яких негайно мають бути розроблені і вжиті належні заходи.

Головною метою моніторингу є забезпечення постійного та належного контролю позичальників та основних параметрів, укладених з ними угод. Такий контроль зазвичай в першу чергу означає контроль за фінансовим станом клієнта та за дотриманням ним умов, зазначених у кредитній документації.

#### 3.2.6.1 НАПРЯМИ МОНІТОРИНГУ

Існують такі напрями моніторингу:

- моніторинг фінансового стану клієнта - аналіз ключових показників балансу та звіту про фінансові результати, який зокрема включає аналіз заборгованостей та боржників, аналіз відносних показників (кореляція різних позицій), визначення тенденцій, визначення оцінки фінансового стану;
- моніторинг оборотів за рахунками - аналіз обороту грошових коштів, проведених по рахунках у Банку, у порівнянні з попередніми періодами та з прогнозами клієнта, а також аналіз структури доходів і витрат та інформації про контрагентів (постачальників та покупців) позичальника;
- моніторинг забезпечення - аналіз застави, що надається Банку для забезпечення виконання зобов'язань позичальника перед Банком (включає періодичні перевірки стану та вартості забезпечення);
- спостереження за бізнесом та репутацією клієнта - збір інформації про керівництво клієнта, його ділову репутацію, про ситуацію на ринку тощо;
- моніторинг лімітів - контроль законодавчо встановлених нормативів кредитного ризику та внутрішніх лімітів, затверджених у Банку;
- моніторинг строків - контроль дат сплати процентів і комісій, погашення заборгованості, перегляду лімітів.

#### 3.2.6.2 МЕТОДИ МОНІТОРИНГУ

- перевірка документів (фінансових звітів та інших), що надаються клієнтом на періодичній основі;
- збір та аналіз інформації, отриманої з інших джерел, таких як преса, внутрішня банківська інформація, інформація від третіх осіб - ділових партнерів, конкурентів тощо;
- періодичні зустрічі з керівництвом та/або представниками клієнта;
- регулярні візити до приміщень клієнта та/або поручителя (гаранта) для перевірки активів, якими вони володіють (зокрема активів, наданих в заставу).

### 3.2.6.3 УЧАСТЬ ЗАЛУЧЕНИХ У МОНІТОРИНГУ СТОРІН

Система моніторингу має два рівні: рівень прямого контакту з клієнтом та рівень внутрішньобанківського незалежного контролю, які виконують відповідно: працівники Бізнес-підрозділів та працівники Ризик-менеджменту. Основним принципом цієї схеми є те, що тільки працівники Бізнес-підрозділів мають безпосередньо спілкуватися з клієнтом. Працівники Ризик-менеджменту мають контактувати з клієнтом лише у виняткових випадках.

Відповідальність залучених сторін можна визначити таким чином:

#### **Бізнес-підрозділ відповідає за:**

- контроль за реалізацією проекту (проект, що фінансується Банком) у порівнянні з планами клієнта (відповідно до яких Банком приймалося рішення про фінансування);
- зв'язок із клієнтами з різних питань (зокрема, з питань своєчасного представлення необхідної для аналізу інформації);
- регулярне збирання та систематизація інформації з преси про діяльність клієнта в цілому;
- моніторинг ділової репутації клієнта;
- своєчасну підготовку кредитних оглядів (див. пункт 3.2.6.4.2 Кредитної політики).

#### **Ризик-менеджмент відповідає за:**

- правильність аналізу фінансового стану позичальників;
- виявлення можливих ризиків, пов'язаних із бізнесом клієнта та, зокрема, кредитною операцією, що фінансується Банком;
- організацію системи моніторингу, в тому числі моніторинг оборотів по рахунку позичальника;
- підготовку висновків щодо подальшої співпраці з клієнтом та, якщо необхідно, кроків для захисту положення Банку та забезпечення своєчасного погашення кредиту;
- розробку рекомендацій та можливих заходів для застосування у роботі з клієнтом;
- перевірку забезпечення (з економічної точки зору), що пропонується Банку у заставу;
- визначення резервів можливих втрат за кожним кредитом відповідно до діючого законодавства;
- підготовку звітів про кредитний портфель (та інших звітів – за необхідності).

### 3.2.6.4 ТИПИ МОНІТОРИНГУ

По наданих кредитах працівники Бізнес-підрозділів здійснюють моніторинг двох типів:

- поточний моніторинг;
- підготовка кредитних оглядів.

Крім регулярного моніторингу, що проводиться відповідно до правил цієї політики, висновки Внутрішнього аудиту мають бути використані як додаткове джерело інформації, щоб дати незалежний погляд та альтернативну точку зору на процес кредитування. Така інформація у вигляді пропозицій щодо поліпшення управління, що надаються за результатами регулярних або спеціальних перевірок оцінки загальної надійності технологічної системи кредитування, обов'язків та відповідальності сторін-учасників

процесу, відповідності процесу кредитування і кредитного портфелю законодавчим та нормативним документам, відіграє допоміжну роль в процесі моніторингу.

#### **3.2.6.4.1 ПОТОЧНИЙ МОНІТОРИНГ**

Ризик-менеджмент відповідає за раннє виявлення змін у кредитоспроможності клієнта (шляхом моніторингу наданих кредитів) та ініціює відповідні дії у разі зміни ступеня ризику. Ризик-менеджмент також може виявити зміни, що стосуватимуться діяльності позичальника (наприклад негативні тенденції у галузі) та які можуть спричинити зміну фінансового стану, і, у зв'язку з цим, надати Бізнес-підрозділу рекомендації щодо належних дій (аж до підготовки кредитного огляду на розгляд кредитного комітету). Поточний моніторинг, в першу чергу, представляє собою аналіз фінансової звітності клієнта, перевірку відповідності фактичних фінансових показників прогнозним даним (у разі, якщо рішення про кредитування спиралося на аналіз діяльності клієнта з орієнтацією на майбутнє) та аналіз оборотів за рахунками.

Банком проводиться регулярний та постійний моніторинг кредитних операцій клієнтів. Для дотримання принципу суттєвості, процес кредитного моніторингу проводиться на індивідуальному рівні для клієнтів, що мають більше 2 000 000 грн. кредитний ліміт на групу та на рівні портфелів для всіх інших клієнтів.

Статус Клієнта – визначає рівень ризику проведення кредитних операцій з клієнтом відповідно до затвердженої в Банку методології щодо кредитного моніторингу. Відповідно до результатів проведеного моніторингу кредитних операцій, статус Клієнта може бути визначений як:

- Працюючий (Стандартний),
- Потенційно непрацюючий (Спостереження),
- Непрацюючий (Проблемний).

Для клієнтів, що індивідуально оцінюються, проводиться аналіз внутрішньої середовища та відносини з контрагентами. В рамках цього процесу проводиться:

- моніторинг дотримання строків погашення заборгованості, динаміки оборотів по рахункам, наявності арештів на рахунках, дотримання кovenант, встановлених кредитними договорами та вимогами продуктів Банку, інформації щодо можливого банкрутства, припинення або смерті позичальника, можливої негативної інформації щодо господарчого та фінансового стану позичальника;
- динамічний аналіз індикаторів ризику за даними фінансової звітності. Регулярний аналіз цих індикаторів та причин щодо їх змін проводиться щоквартально. Відповідно до результатів проведеного аналізу визначається “підвищений” або “помірний” рівень ризику;
- аналіз стану та вартості заставного майна.

Для кредитного моніторингу на рівні портфелів проводиться:

- аналіз результатів застосування скорингових моделей та стоп факторів, що використовуються для подальшого управління кредитними лімітами, які включають аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів.
- рівень покриття заставою.
- аналіз дотримання внутрішніх лімітів ризику (в тому числі по галузям).

В залежності від виявлених індикаторів підвищеного кредитного ризику та причин їх виникнення, встановлюються та дотримуються плани коригувальних заходів для мінімізації рівня кредитного ризику, які мають чіткі строки виконання. При відсутності результатів від впровадження цих дій та подальшому погіршенні ситуації - клієнт передається в роботу підрозділу по роботі з НПА згідно затверджених процедур в банку.

#### 3.2.6.4.2 КРЕДИТНІ ОГЛЯДИ

Кредитний огляд – це документ, що готується Бізнес-підрозділом по окремому позичальнику з метою контролю фінансового стану, середовища діяльності позичальника та стану виконання ним вимог, встановлених кредитною документацією.

Кредитний огляд готується по операціях, для яких одночасно виконуються такі умови:

- позичальник – юридична особа (фізична особа-підприємець);
- строк кредитної операції – більше 12 місяців;
- на дату підготовки огляду пройшло не менше 12 місяців з дати розгляду Кредитним комітетом кредитної пропозиції по даній операції;
- структура кредитної операції передбачає графік зниження ліміту з наданням «кредитних канікул», або за яким погашення відбувається в кінці строку однією сумою; або у випадку появи негативної інформації (попереджувальних сигналів) щодо діяльності позичальника.

Кредитний огляд готується у формі кредитної пропозиції та/або у іншій, більш стислій формі. На додаток до стандартної інформації, що звичайно зазначається у кредитній заявці, також має включатися інформація про поточні кредити, а саме:

- затвержені умови;
- виконання попередніх умов надання кредиту;
- дотримання зобов'язань клієнта за кредитною документацією;
- інформація про забезпечення (результати перевірок, переоцінок).

Кредитний огляд, за необхідності, має включати коментарі щодо причин невиконання умов або недотримання зобов'язань, рекомендації та перелік можливих заходів по усуненню випадків невиконання.

Для клієнтів Банку, у яких за результатом моніторингу операцій та діяльності були виявлені критичні значення індикаторів підвищеного кредитного ризику, необхідно проводити позаплановий кредитний огляд.

### 3.3. ПРИНЦИПИ УХВАЛЕННЯ РІШЕНЬ ПРО НАДАННЯ КРЕДИТІВ

Ухвалення рішення про надання кредиту відбувається шляхом подання кредитної пропозиції (перший етап) та затвердження рішення (другий етап).

Правила ухвалення рішень про надання кредитів базуються на наступних принципах:

- **принцип «подвійного контролю»:** кожна транзакція має бути перевірена двома особами, зазвичай працівником Бізнес-підрозділу і працівником Ризик-менеджменту;
- **принцип «відповідальності» за ризик та прибуток:** кожна особа, яка залучається до процесу прийняття рішень з кредитування, несе відповідальність за обидва аспекти – за рівень ризику та рівень прибутку за кредитною операцією, навіть якщо відповідне рішення було ухвалене вищою інстанцією.

### 3.3.1. ПОДІЇ, ЩО ВИМАГАЮТЬ ЗАТВЕРДЖЕННЯ

Затвердження (прийняття кредитного рішення) є необхідним для кожної нової кредитної операції та/або перегляду істотних умов існуючої кредитної операції, а також за виникнення змін, які можуть вплинути на ступінь ризиків Банку:

- **Нова або додаткова кредитна операція:** Затвердженню підлягає результат оцінки фінансового стану позичальника, сума (ліміт) операції, умови кредитування (таких, як параметри кредитної операції – строки, розмір відсотків та комісій, графік погашення, специфічні попередні умови, структура забезпечення, вимоги щодо надання інформації), а також інші обмеження. Не потребують окремого ухвалення нові транші в межах затверджених лімітів, якщо при прийнятті рішення по встановленню ліміту не було визначено інше.
- **Зміни до затверджених кредитних рішень:** Усі зміни (відхилення) до затверджених кредитних рішень, які збільшують ризик або зменшують прибуток Банку, мають бути додатково схвалені уповноваженим органом. Якщо є суперечності щодо того, чи збільшують ризик Банку (та, відповідно, зменшують потенційний прибуток) зміни або відхилення до затвердженого кредитного рішення, остаточне рішення щодо необхідності отримання додаткового схвалення має бути прийняте Ризик-менеджментом.
- **Огляд:** Усі кредитні операції ухвалюються на визначений, обмежений час та мають переглядатися на регулярній основі.
- **Зміна фінансового стану клієнта:** Якщо результати моніторингу показують зміни фінансового стану клієнта, такі зміни підлягають ухваленню.

### 3.4. УПРАВЛІННЯ КРЕДИТАМИ, ЩО МАЮТЬ ОЗНАКИ ПОТЕНЦІЙНОЇ ПРОБЛЕМНОСТІ

При моніторингу кредитів суттєво важливим є розпізнання негативних тенденцій у динаміці кредитоспроможності позичальника на ранньому етапі. Розпізнання таких негативних тенденцій після отримання офіційно опублікованих негативних результатів діяльності клієнтів, як правило, є спізнілим. З огляду на такі потенційні ризики особливо важливим є оперативне отримання та уважний аналіз інформації.

Для раннього розпізнавання ознак потенційної проблемності використовуються наступні критерії:

#### **Надмірне зростання продажів**

Надмірне зростання обороту компанії–позичальника порівняно з її фінансовою спроможністю (тобто коли суттєве розширення обсягу операцій компанії не підкріплюється збільшенням її власного оборотного капіталу). Така ситуація призводить до необхідності все більших запозичень, що призводить до все більшого зростання процентних витрат. Якщо власний капітал не може бути додатково залучений, а зростання діяльності відбувається безконтрольно, виникає ситуація, коли подальші запозичення неможливі, і відбувається скорочення ліквідності. Вимоги кредиторів у поєднанні із зростанням процентних витрат призводять до ситуації, коли зобов'язання компанії не можуть бути виконані вчасно. Тому кредитори часто опиняються у ситуації, коли необхідно робити вибір між наданням додаткового фінансування компанії або спостереженням краху компанії та втрати раніше наданих коштів. У випадках, коли спостерігається або прогнозується подібна ситуація, суворий контроль є необхідним.

Банк повинен перевіряти фінансову звітність та рахунки клієнта на предмет наявності всіх або деяких з наступних параметрів (якщо не надаються належні пояснення, необхідний більш детальний аналіз):

- швидке зростання обороту;
- суттєве зростання кредиторської заборгованості, або зменшення кредиторської заборгованості у поєднанні із суттєвим збільшенням банківських запозичень, зменшення оборотності кредиторської заборгованості;
- непропорційне зростання або зменшення дебіторської заборгованості при зростанні кредиторської заборгованості (індикатор великого тиску на ліквідність);
- зростання накладних витрат;
- зменшення грошових ресурсів, негативний оборотний капітал;
- надмірно великі запаси;
- виникнення у балансі векселів виданих на значну суму;
- зменшення коефіцієнту поточної ліквідності, зменшення прибутковості, зменшення обсягу ліквідних активів;
- необхідність залучення додаткового капіталу для збереження темпів розвитку;
- різка зміна ставок амортизації;
- переоцінка активів;
- погіршення левериджу (висока заборгованість по відношенню до власного капіталу);
- операції клієнта є збитковими.

### **Проблеми бухгалтерського обліку**

Клієнт є неспроможним належним чином відстежувати та оцінювати результати своєї операційної діяльності та фінансовий стан без точної та своєчасної фінансової інформації. Можливо, такі проблеми означають недоліки у системі та процедурах обліку й контролю або спроби приховати від кредиторів негативну інформацію.

Попереджувальними сигналами є:

- негативний аудиторський висновок;
- затримка у наданні Банку фінансової інформації;
- зміни у процедурах обліку (переоцінка запасів, ставок амортизації тощо).

### **Фінансові проблеми**

Інші ознаки погіршення стану діяльності клієнта можна отримати за допомогою фінансових параметрів.

Попереджувальними сигналами можуть бути:

- виплата дивідендів компанією, що несе збитки;
- дострокове повернення кредитів, отриманих від засновників;
- порушення умов кредитних та забезпечувальних угод;
- диверсифікація або розширення існуючих операцій без наявності власних або залучення необхідних капітальних ресурсів для фінансування оборотного капіталу та інших видатків (часто значних);
- намагання інших банків анулювати або обмежити кредитування компанії або отримати додаткове забезпечення.

## Проблеми управління

Погане управління компанією, відсутність критичної оцінки можливостей та слабких місць компанії:

- занадто сильне покладання на одну окрему особу, що може призвести до краху;
- управлінських планів та послідовності їх реалізації у випадку припинення виконання своїх функцій такою особою;
- істотні зміни у структурі власності компанії та/або у керівному складі;
- небажання менеджменту компанії вести переговори з Банком;
- погана репутація менеджменту компанії або погіршення такої репутації;
- відсутність адекватно працюючої системи формування управлінської інформації та/або не розкриття такої інформації.

Таким чином, Банк має бути певним, що менеджмент компанії знає свою справу, здатен та прагне адекватно реагувати на зміну умов.

## Проблеми, які можна виявити за результатами аналізу руху коштів на рахунках

Чи мають місце наступні транзакції, які викликають питання:

- падіння обороту, зниження залишків на рахунках;
- великі надходження з боку агенцій нерухомості та біржових маклерів, що може означати реалізацію активів;
- суттєві надходження з боку невідомих раніше фірм;
- суттєві виплати на користь інших банків;
- суттєві виплати на користь судових органів;
- великі виплати на користь постачальників дорогого капітального обладнання, що може означати отримання нових позик;
- зняття великих обсягів готівки для незрозумілих (необґрунтованих) цілей.

## Загальні питання

Також необхідно звернути увагу на такі пункти:

- бути особливо обережними, якщо клієнт взаємодіє (тобто проводить операції, а не тільки має рахунки) із великою кількістю банків. «Мультибанкова» компанія часто є джерелом проблем у разі труднощів, оскільки, зазвичай важко узгодити схему подальших дій між великою кількістю кредиторів;
- необхідно уважно слідкувати за якістю дебіторської заборгованості компанії. Важливо періодично отримувати класифікований за строками перелік дебіторської заборгованості, особливо у ситуації, коли клієнт переуступає Банку дебіторську заборгованість;
- перевіряти репутацію та надійність контрагентів клієнта. Це дає змогу пересвідчитися, що бізнес клієнта не є занадто залежним від невеликої кількості постачальників або покупців;
- приділяти увагу будь-яким ознакам потенційних проблем у галузі діяльності клієнта або його основних клієнтів та постачальників;
- слідкувати за динамікою заборгованості компаній, пов'язаних із клієнтом;
- звертати увагу на будь-яку негативну інформацію, яка може надходити з засобів масової інформації або інших джерел;

- приділяти особливу увагу, якщо клієнтом або проти клієнта висуваються будь-які юридичні позови. Не лише тому, що це може означати наявність фінансових проблем, але також і тому, що це може призвести до великих витрат (навіть якщо клієнт виграє справу). Також це веде до суттєвого витрачання часу менеджменту компанії та відволікання його від розгляду інших ділових питань;
- оцінювати, чи є сучасною продукція компанії, чи є обґрунтованими та добре спланованими витрати для майбутнього розвитку, чи здатна компанія на інновації.

Це не означає, що наявність будь-якого з цих пунктів окремо є сигналом до негайного вжиття заходів, але всі вони є ознаками, які не слід ігнорувати. Якщо виникнення декількох з цих ознак дає чітку картину наявності існуючих або потенційних труднощів, відповідні заходи повинні бути вжиті негайно.

За появи зазначених вище ознак та/або інших ознак потенційної проблемності операції, Бізнес-підрозділ Банку оперативного готує та передає аналітичну інформацію щодо ситуації з даним позичальником на розгляд Кредитного комітету банку.

За рішенням Кредитного комітету операція повертається до звичайного процесу супроводження кредитів або набуває статусу проблемного активу та обробляється у відповідності до положень окремого внутрішньобанківського документу, що визначає порядок роботи із проблемними активами (за наявності певних ознак, перелічених у зазначеному документі, статус проблемного активу може набуватися автоматично – без окремого рішення кредитного комітету).

Основними економічними заходами, які застосовуються в роботі з проблемними кредитами, є такі:

- перегляд (зміна) прогнозів грошових потоків позичальника;
- захисні заходи з метою пом'якшення або мінімізації втрат:
  - підсилення структури забезпечення та позицій Банку (додаткова застава, порука засновників тощо);
  - додаткове залучення капіталу (додатковий випуск акцій для нових або існуючих акціонерів, заміна позик від акціонерів на акціонерний капітал тощо);
  - субординація інших боргів (позика від засновників та інших сторін, що мають відношення до клієнта);
  - реструктуризація боргів (заміна короткострокових заборгованостей довгостроковими, рефінансування кредитів, наданих Банком або іншою стороною, тощо).
- зміни у політиці та менеджменті клієнта, що має виражатися у наступному:
  - перегляд політики клієнта щодо адміністративних та не операційних витрат;
  - поліпшення управління дебіторською заборгованістю (зміна партнерів клієнта, початок юридичних процедур щодо погашення прострочених заборгованостей тощо);
  - реорганізація бізнесу (зміна основних характеристик бізнесу, впровадження нових продуктів або послуг, закриття нерентабельних проектів та таке інше);
  - заміна ключових посадовців (головного бухгалтера, комерційних та фінансових директорів, генерального директора);
- реструктуризація кредитної операції, що може бути виконана двома шляхами:
  - прискорення погашення кредиту, коли має місце неминуче погіршення фінансового стану, і Банк не може вплинути на політику клієнта;
  - подовження строку кредиту, коли труднощі здаються тимчасовими і є готовність до співпраці з боку клієнта для обопільної вигоди обох сторін;



- коли реструктуризація не може запобігти потенційним втратам Банку, Банк має вжити заходів для дострокового припинення операції кредитування та впроваджує деякі з таких заходів:
  - реалізація забезпечення;
  - ініціювання судових процедур для дострокового припинення (коли клієнт не погоджується на дострокове погашення);
- продаж інших активів клієнта (через суд або за домовленістю з клієнтом);
- ініціювання процедури банкрутства.

### **3.5. ЗВІТУВАННЯ**

З метою здійснення оперативного контролю за кредитним портфелем Банку та здійснення наглядових функцій, яких вимагає НБУ, Ризик-менеджмент проводить аналіз і оцінку якості кредитного портфеля на періодичній основі. Результати такого аналізу розглядаються на всіх рівнях управління з обов'язковим звітуванням на Кредитному комітеті, Комітеті з управління активами і пасивами, Комітеті з питань управління ризиками і Правлінні банку для прийняття управлінських рішень.

Банк розробляє та затверджує на Кредитному комітеті Банку форми аналітичних звітів, які подаються на розгляд Кредитному комітету, Комітету з управління активами і пасивами, Комітету з питань управління ризиками, Правлінню Банка та Наглядовій Раді, періодичність такого звітування та підрозділи, відповідальні за таке звітування.

#### **4. ЗАКЛЮЧНІ ПОЛОЖЕННЯ**

Положення про кредитну політику Банку, а також зміни й доповнення до нього затверджуються Наглядовою Радою за поданням Правління Банку.

Дане Положення вступає в силу з моменту його затвердження Наглядовою Радою Банку та діє до його відміни.

У разі невідповідності будь-якої частини даного Положення чинному законодавству України або нормативним актам НБУ, воно діятиме лише в тій частині, яка не суперечитиме чинному законодавству України та нормативним актам НБУ.

У разі невідповідності будь-якої частини внутрішніх положень Банку Положенню про кредитну політику АТ КБ «ПРИВАТБАНК», підрозділи, відповідальні за розробку цих внутрішніх нормативних документів, повинні привести їх у відповідність до чинної Кредитної політики у двомісячний термін з дня затвердження політики на Наглядовій Раді Банку.

**Лист-погодження до Положення про кредитну політику АТ КБ «ПРИВАТБАНК»**

**Погоджено:**

Голова Правління \_\_\_\_\_ Крумханзл П.

Заступник Голови Правління (з питань керування проблемними активами та казначейськими позиціями) \_\_\_\_\_ Пахачук Г.Д.

Заступник Голови Правління (з питань фінансів) \_\_\_\_\_ Самаріна Г. Ю.

Член Правління (з питань корпоративного бізнесу) \_\_\_\_\_ Сергеев О. М.

Член Правління (з питань комплаєнсу, протидії відмиванню грошових коштів та юридичних питань) \_\_\_\_\_ Лебединець І.А.

Член Правління (з питань роздрібного бізнесу) \_\_\_\_\_ Шабан О.В.

Член Правління (з питань електронного бізнесу) \_\_\_\_\_ Харитич С. В.

Член Правління (з питань інформаційних технологій) \_\_\_\_\_ Дрелінг О. Г.

Керівник Напрямку

Правової підтримки \_\_\_\_\_ Краско І. В.

Керівник Напрямку "Compliance" ГО \_\_\_\_\_ Лучанінов Д. В.

**Відповідальний за розробку:**

Член Правління з питань керування ризиками \_\_\_\_\_ Чернишова Л. П.