

Открытое акционерное общество
«Сбер Банк»

УТВЕРЖДЕНО
Протокол заседания Правления

ТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА

ОАО «Сбер Банк»

ОАО «Сбер Банк»
(извлечение)

26.09.2022 № 55

26.09.2022 №01/01-07/426

г. Минск

ГЛАВА 1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1. Тарифная политика ОАО «Сбер Банк» (далее – Тарифная политика) является одним из важнейших инструментов развития бизнеса с клиентами, носит установочный характер и служит основой для определения регламентов и процедур по формированию, применению и изменению вознаграждений за операции, осуществляемые ОАО «Сбер Банк» (далее – Банк).

2. Банк в своей деятельности руководствуется законодательными актами Республики Беларусь, в том числе нормативными правовыми актами и рекомендациями Национального банка Республики Беларусь, Уставом Банка, локальными правовыми актами Банка.

3. Настоящая Тарифная политика определяет:
основные цели, общие принципы по формированию и реализации Тарифной политики Банка;
методы ценообразования, порядок формирования, применения и изменения размеров вознаграждений за операции, осуществляемые Банком;
(...).

4. Объектом настоящей Тарифной политики является вознаграждение за операции, осуществляемые Банком.

Тарифная политика не распространяется на вознаграждение (процентную ставку) за предоставляемое Банком финансирование, выдачу гарантии/поручительства, открытие аккредитива без перевода приказодателем покрытия юридическим и физическим лицам, индивидуальным предпринимателям, за привлечение денежных средств и драгоценных металлов физических и юридических лиц, индивидуальных предпринимателей на счета, во вклады (депозиты), ценные бумаги.

5. В настоящей Тарифной политике используются следующие термины:
операции – банковские операции и иные виды деятельности, указанные в статье 14 Банковского кодекса Республики Беларусь, за исключением операций, связанных с предоставлением Банком финансирования, выдачей гарантии/поручительства, открытием аккредитива без перевода приказодателем покрытия, операций по привлечению денежных средств и драгоценных металлов

физических и юридических лиц, индивидуальных предпринимателей на счета, во вклады (депозиты), ценные бумаги;

вознаграждение – денежная оценка выполняемой операции;

(...)

клиент – юридическое лицо, физическое лицо либо индивидуальный предприниматель, пользующиеся продуктами (услугами) Банка;

(...)

Сборник вознаграждений – локальный правовой акт – Сборник вознаграждений за операции, осуществляемые ОАО «Сбер Банк», содержащий перечень операций, совершаемых Банком, пакеты операций, а также размер вознаграждений за их совершение;

пакет операций (тарифный план) (далее – пакет операций) – формат обслуживания, предназначенный для различных целевых групп клиентов и учитывающий в своих условиях экономические интересы клиента и Банка;

технологическая карта – описание последовательности технологических этапов выполнения операции с указанием затрат времени на выполнение каждого этапа, должностей работников, участвующих в выполнении соответствующего этапа, а также стоимость услуг задействованных сторонних организаций и прочие расходы;

продукт (услуга) – предложение Банка, направленное на удовлетворение потребностей клиентов Банка;

операционные расходы – расходы Банка, которые напрямую не связаны с конкретными сделками по реализации банковских продуктов (услуг), заключаемыми с клиентами Банка.

ГЛАВА 2 ЦЕЛИ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ

6. Основной целью формирования Тарифной политики как составной части процесса управления Банком является обеспечение устойчивого развития в рамках достижения целей, определенных стратегией развития Банка, определение основных принципов системы формирования, применения и изменения вознаграждений за осуществляемые Банком операции, обеспечение экономической эффективности осуществляемых Банком операций, привлечение на обслуживание новых клиентов.

7. Тарифная политика Банка разработана в целях:

определения подходов к формированию размеров вознаграждений Банка;

повышения финансовой устойчивости Банка на основе гибкого и рационального подхода к определению уровня вознаграждений.

8. Успешное достижение Банком поставленных целей Тарифной политики предполагает конкурентное качество и стоимость операций, повышение уровня сервиса за счет оптимизации банковских процедур и роста культуры обслуживания, системную разработку новых продуктов и услуг для удовлетворения потребностей клиента в целях максимизации прибыли при удержании лидерства на рынке.

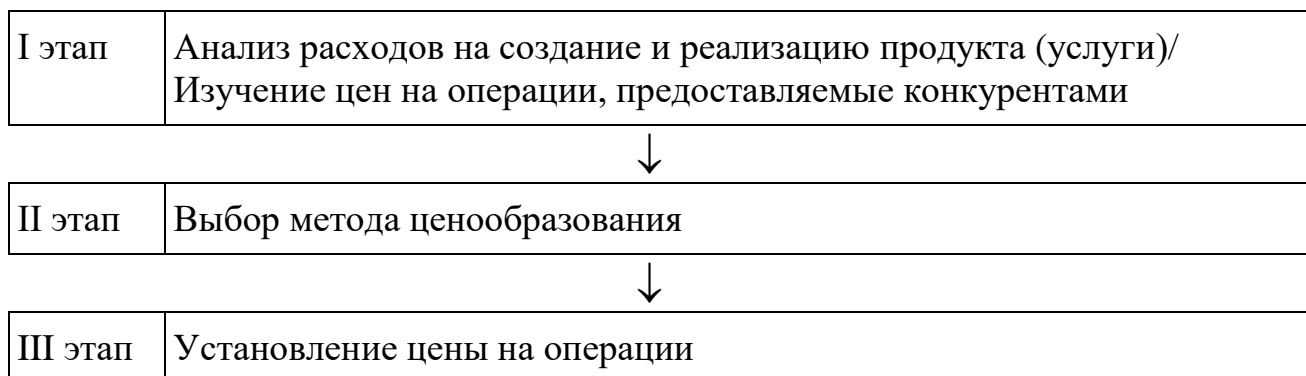
9. Достижение поставленных целей сопряжено с усовершенствованием системы управления доходностью и оптимизацией расходов за операции, осуществляемые Банком, проведением систематического мониторинга доходности и себестоимости продуктов (услуг), сокращением уровня операционных расходов при одновременном росте объема осуществляемых операций и повышении качества стандартного и индивидуального обслуживания клиентов.

ГЛАВА 3 ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА

10. При практической реализации Тарифной политики Банка учитывается ряд обстоятельств:

- применяемые в предыдущий период размеры вознаграждений за операции, совершаемые Банком, их себестоимость;
- рыночные условия оказания услуг;
- сложившиеся деловые отношения с клиентами;
- комплексный интерес Банка к конкретным клиентам.

11. Процесс ценообразования состоит из следующих этапов:



12. Тарифная политика Банка исходит из следующих принципов:

12.1. конкурентоспособность – вознаграждения устанавливаются на уровне, обеспечивающем конкурентность продуктов (услуг) Банка и устойчивый рост комиссионных доходов с учетом гибкости вознаграждений и оперативности принятия решений об их изменении;

12.2. клиентоориентированность – вознаграждения обеспечивают возможность индивидуального подхода к клиентам в вопросах установления размеров вознаграждений;

12.3. ответственность за результаты клиентской работы – подразделения Банка, иницирующие изменение (введение) вознаграждений, обеспечивают мониторинг и контроль за их адекватностью, а также являются ответственными за результаты клиентской работы;

12.4. совершенствование системы формирования, применения и изменения вознаграждений – деятельность заинтересованных подразделений Банка

направляется на формирование благоприятных условий сотрудничества Банка и клиента.

ГЛАВА 4 ПРИМЕНЯЕМЫЕ БАНКОМ МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

13. Банк самостоятельно определяет методы ценообразования при установлении стоимости операции состав затрат, включаемых в себестоимость, если иное не установлено законодательством Республики Беларусь.

При установлении и изменении размеров вознаграждений Банк может применять затратный, рыночный или контрактный методы ценообразования.

14. Затратный метод ценообразования основан на покрытии всех затрат, связанных с выполнением операции, с учетом приемлемой для Банка рентабельности, всех видов установленных налогов и неналоговых платежей в соответствии с налоговым и бюджетным законодательством Республики Беларусь. Метод, ориентированный на издержки, может использоваться при формировании размеров вознаграждений по стандартным (базовым) вознаграждениям и пакетам операций.

(...)

19. В состав затрат, принимаемых в расчет вознаграждения, включаются прямые и косвенные операционные расходы.

19.1. Прямые операционные расходы непосредственно связаны с выполнением операций и включаются в расчет вознаграждения за операцию в полном размере. К ним относятся:

расходы на оплату труда работников Банка, выполняющих операцию. В указанную статью включаются расходы по выплате заработной платы работников, непосредственно осуществляющих операцию, исчисленные из должностных окладов согласно штатному расписанию, выплаты по системам премирования и иные выплаты в соответствии с применяемыми Банком формами и системами оплаты труда. Стоимостная величина расходов на оплату труда определяется исходя из времени, затрачиваемого работниками Банка на выполнение всех этапов операции;

начисления на оплату труда работников подразделений Банка, непосредственно выполняющих операцию. Размер начислений определяется согласно установленным законодательством Республики Беларусь нормам от средств на оплату труда работников Банка, осуществляющих конкретную операцию;

амортизация основных средств, используемых при выполнении конкретной операции. Амортизация включается по основным средствам, используемым непосредственно конкретным работником подразделения при выполнении конкретной операции. В случае если указанная статья расходов относится к деятельности Банка в целом, то при формировании себестоимости операции она входит в состав косвенных затрат и впоследствии соответствующим образом относится на себестоимость совершаемых операций;

прочие операционные расходы для выполнения конкретной операции:

стоимость необходимых товарно-материальных ценностей согласно установленным нормам и плановым потребностям, расходы сторонних организаций, задействованных при выполнении операции, в случае не взимания сверх утвержденного размера вознаграждения и т.д.

В случаях отсутствия учета прочих операционных расходов или трудоемкости их выделения, рекомендуется включать «прочие операционные расходы» в состав косвенных и относить их на себестоимость совершаемых операций соответствующим образом через коэффициент накладных расходов.

19.2. Косвенные операционные расходы включают в себя расходы на административно-управленческий персонал, административно-хозяйственные расходы, расходы по амортизации, налоги, относимые на расходы, операционные расходы вне сметы.

20. (...)

Коэффициент накладных расходов определяется отношением суммы операционных расходов, отражаемых в управленческом учете за счет себестоимости, за последние 12 месяцев, предшествующих месяцу, в котором производится расчет, к фонду оплаты труда работников Банка с учетом начислений, непосредственно осуществляющих операции, за соответствующий период.

При расчете коэффициента накладных расходов учитывается удельный вес расходов на оплату труда административно-управленческого персонала с учетом начислений, осуществляющего техническое обслуживание и обеспечивающего функционирование Банка, а также персонала, непосредственно совершающего операции, в общих расходах на персонал с учетом начислений по Банку в целом.

(...)

21. Рыночный метод ориентирован на спрос и уровень конкуренции на конкретном сегменте рынка в определенном регионе, базируется на проведенном Банком мониторинге рынка продуктов (услуг). В зависимости от структуры рынка, позиционирования конкурентов и однородности продуктов (услуг) Банк выбирает одно из двух направлений действия:

приспособление к рыночной цене;

последовательное повышение цен (основанное на высокой репутации и качестве продукта).

22. Контрактный метод основан на переговорном процессе с учетом индивидуальных потребностей конкретного клиента.

(...)

ГЛАВА 5 ВИДЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ ЗА ОПЕРАЦИИ БАНКА

24. Тарифная политика Банка реализуется через конкретные размеры вознаграждений за предоставляемые Банком продукты (услуги) клиентам и действующие в конкретный промежуток времени.

25. В Банке действуют следующие виды вознаграждений:

25.1. стандартные (базовые) вознаграждения;

- 25.2. индивидуальные вознаграждения;
- 25.3. вознаграждения на договорной основе;
- 25.4. пакеты операций.

26. Стандартные (базовые) вознаграждения и пакеты операций размещены в Сборнике вознаграждений и имеют четко определенные значения, установленные в фиксированных денежных суммах или процентном выражении от суммы операции.

27. В целях поддержания заинтересованности корпоративных и розничных клиентов в сотрудничестве с Банком и закреплении долгосрочных партнерских отношений применяется индивидуальная программа взаимодействия с клиентами. Данный подход предполагает проведение Банком гибкой тарифной политики индивидуального обслуживания, которая выражается в установлении клиентам индивидуальных вознаграждений за операции, осуществляемые Банком.

При их установлении учитывается целый ряд факторов, касающихся различных аспектов взаимоотношений Банка и клиента:

- объемы совершаемых клиентом операций и предоставляемых Банку денежных ресурсов;

- устойчивость финансового положения клиента, его репутация, направления сотрудничества с Банком;

- значимость клиента для Банка;

- освоение новых сегментов рынка;

- необходимость привлечения перспективных клиентов;

- ситуация на рынке, колебания его конъюнктуры, стратегические и другие задачи.

(...)

32. Установление вознаграждений на договорной основе предполагает использование подразделениями Банка права самостоятельного определения размера вознаграждений за отдельные операции, не отраженные в Сборнике вознаграждений, путем заключения договора с клиентом.

33. Банк изучает запросы клиентов и активно реагирует на них путем разработки и внедрения новых продуктов (услуг) и форм обслуживания.

В Банке проводится работа по переводу действующих клиентов на различные виды пакетов операций, соответствующих интересам и специфике их деятельности. Обслуживание вновь привлекаемых корпоративных клиентов осуществляется, как правило, с применением того или иного пакета операций.

(...)

Размеры вознаграждений по пакетам операций могут отличаться от стандартных (базовых) размеров вознаграждений Банка. Тарифная политика в данном направлении предусматривает преимущественную разработку пакетов операций для определенных сегментов бизнеса.

34. Вознаграждение не взимается:

- за открытие и обслуживание счетов государственных органов и бюджетных организаций, иных организаций и индивидуальных предпринимателей по открытым ими счетам для размещения бюджетных средств, в том числе

посредством дистанционного банковского обслуживания;

за исполнение платежных поручений владельцев счетов на перечисление налогов, сборов (пошлин), пени и иных обязательных платежей в республиканский и местные бюджеты, государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды;

за исполнение решений налогового органа, таможенного органа, органа Фонда социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь о взыскании налога, сбора (пошлины), пени и иных обязательных платежей в республиканский и местные бюджеты, государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды;

за прием наличных денежных средств от физических лиц при уплате налогов, сборов (пошлин) и иных обязательных платежей в республиканский и местные бюджеты, государственные целевые бюджетные фонды и Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь;

за проведение межбанковских расчетов с использованием бюджетных средств;

за зачисление денежных средств на текущие (расчетные) счета, счета, доступ к которым может быть обеспечен при использовании дебетовой карточки, вклады (депозиты) и выплату с этих счетов заработной платы, пенсий, пособий, стипендий и других денежных выплат, производимых гражданам в соответствии с законодательством Республики Беларусь за счет средств республиканского и местных бюджетов;

за погашение обязательств в пользу Банка;

в иных случаях, предусмотренных законодательными актами Республики Беларусь.

(...)