

УТВЕРЖДЕНО
Решение Правления
ОАО "Паритетбанк"
от 09.02.2023 №9

Тарифная политика ОАО «Паритетбанк»

1. Настоящая Тарифная политика ОАО «Паритетбанк» (далее – Тарифная политика) разработана в соответствии с законодательством Республики Беларусь и определяет правила установления и применения стоимости услуг, оказываемых ОАО «Паритетбанк» (далее – Банк).

2. Тарифная политика определяет общие подходы и правила установления стоимости услуг Банка, формирования и применения тарифов на услуги, оказываемые 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.

3. При осуществлении операций Банк функционирует на принципах хозяйственно-коммерческого расчета и самостоятельно в соответствии с законодательством Республики Беларусь определяет размер вознаграждения (платы) за оказываемые Банком услуги (далее в рамках настоящей Тарифной политики – тариф). Регулирование особенностей порядка формирования и применения тарифов на отдельные виды операций осуществляется Национальным банком Республики Беларусь посредством принятия соответствующих нормативных правовых актов. Если это не противоречит законодательству Республики Беларусь, Банк вправе осуществлять отдельные операции на безвозмездной основе.

4. Тарифная политика исходит из следующих принципов:

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;

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

совершенствование системы формирования, применения и изменения вознаграждений – деятельность заинтересованных подразделений Банка направляется на формирование благоприятных условий сотрудничества Банка и клиента.

5. Тарифная политика носит гибкий характер и зависит от потребностей Банка и движения финансового рынка. Целями Тарифной политики являются обеспечение прибыльности, рентабельности, конкурентоспособности Банка, привлечение необходимых для Банка ресурсов, продвижение услуг Банка на рынке.

6. Под тарифом за выполнение Банком операции (услуги) в рамках настоящей Тарифной политики понимается денежная оценка стоимости выполнения единицы операции (услуги) Банка.

7. Тариф формируется под воздействием спроса и предложения в условиях свободной конкуренции, если иное не предусмотрено законодательством Республики Беларусь, и способствует повышению эффективности и доходности оказываемых Банком услуг, внедрению перспективных банковских технологий, привлечению клиентов Банка.

8. При формировании размеров вознаграждений за банковские операции в Банке используются затратный и рыночный методы, а также комбинация этих методов. При необходимости составляются экономические расчеты (калькуляции), которые являются внутренними документами Банка и не подлежат согласованию с клиентами.

Затратный метод – метод, ориентированный на издержки, ставит целью покрытие всех затрат, связанных с выполнением банковской операции, с учетом приемлемой для Банка рентабельности, всех видов установленных налогов и неналоговых платежей в соответствии с налоговым и бюджетным законодательством.

Рыночный метод ориентирован на спрос и уровень конкуренции, базируется на мониторинге банковских услуг.

В зависимости от структуры рынка Банк может выбирать различные способы формирования размеров вознаграждений: приспособление к рыночной цене, последовательное занижение или повышение размеров вознаграждений в Банке по отношению к рыночным и т.д.

9. Формирование тарифа за выполнение операции (оказание услуги) осуществляется с учетом следующих факторов: затраты на разработку, внедрение и проведение новых операций; принимаемые Банком риски, связанные с проведением операции; тарифы других банков на аналогичные операции; целевые задачи Банка на конкретном сегменте финансового рынка; продвижение услуг Банка на рынке; привлечение необходимых для Банка ресурсов; конъюнктура рынка; другие факторы, влияющие на проведение операции.

10. За единицу операции, к которой применяется тариф, принимается непосредственно сама операция или ее объем в денежном выражении.

11. Тариф может устанавливаться в твердых денежных суммах и (или) в процентном выражении от суммы осуществляемой операции.

12. Тариф устанавливается в белорусских рублях и (или) иностранной валюте в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

13. При формировании тарифа рентабельность устанавливается с учетом качества услуг и конъюнктуры рынка в размере, необходимом для воспроизводства и развития материально-технической базы Банка, осуществления необходимых расчетов с бюджетом и получения прибыли.

14. Тарифы на услуги, оказываемые Банком, изменения и дополнения в них утверждаются Финансовым комитетом Банка.

15. Тарифы размещаются на сетевом ресурсе Банка для использования в работе структурными подразделениями Банка, а также доводятся до сведения клиентов Банка путем размещения на сайте Банка в сети Интернет и иных местах в соответствии с законодательством и локальными правовыми актами Банка.

16. Размеры тарифов могут быть изменены при изменении любого из факторов, указанных в пункте 9 настоящей Тарифной политики.

17. Банк имеет право в одностороннем порядке с предварительным уведомлением клиентов не менее чем за 3 (три) дня путем размещения на сайте Банка в сети Интернет и иных местах обслуживания клиентов

вносить изменения и дополнения в размер и порядок применения действующих тарифов, если иное не предусмотрено законодательством Республики Беларусь или условиями заключенных с клиентами договоров.

18. В Банке действуют следующие виды вознаграждений:

- стандартные (базовые) вознаграждения;
- индивидуальные вознаграждения;
- вознаграждения на договорной основе;
- пакеты операций.

Стандартные (базовые) вознаграждения и пакеты операций размещены в Сборнике размеров плат за банковские операции, выполняемые ОАО «Паритетбанк» и имеют четко определенные значения, установленные в фиксированных денежных суммах или процентном выражении от суммы операции.

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.

Установление вознаграждений на договорной основе предполагает использование подразделениями Банка права самостоятельного определения размера вознаграждений за отдельные операции, не отраженные в Сборнике размеров плат за банковские операции, выполняемые ОАО «Паритетбанк», путем заключения договора с клиентом.

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.

19. В случаях, если Банк несет дополнительные или непредвиденные затраты, которые не включены в тарифы, Банк вправе требовать возмещения их клиентом по фактической стоимости.

20. Банк применяет тарифы с соблюдением установленных законодательством принципов, в том числе принципа однократного взимания вознаграждения (платы) с клиента за одну и ту же операцию (услугу).