

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра фінансового менеджмента та фондового ринку

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

проф., д.е.н. Баранова В.Г.

“ ___ ” _____ 2018 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня магістра

зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»,
магістерська програма «Фінансовий та страховий менеджмент»

за темою:

«НОВІТНІ БАНКІВСЬКІ ПРОДУКТИ ФІНАНСОВОЇ УСТАНОВИ»

Виконавець

студентка ЦЗФН

Тур Оксана

Сергіївна

_____ /підпис/
(прізвище, ім'я, по батькові)

Науковий керівник

_____ к.е.н., доцент

_____ (науковий ступінь, вчене звання)

Арутюнян С.С.

_____ /підпис/
(прізвище, ім'я, по батькові)

Одеса 2018

АНОТАЦІЯ

Тур Оксани Сергіївни. «Новітні банківські продукти
фінансової установи».

кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня
магістра зі спеціальності «Фінанси, банківська справа та
страхування» за магістерською програмою «Фінансовий та
страховий менеджмент».

Одеський національний економічний університет
м. Одеса, 2018 рік

Кваліфікаційна робота магістра складається з трьох
розділів. Об'єкт дослідження ПАТ «УкрСиббанк».

У I розділі роботи розглядаються сутність та історія
поняття нових банківських продуктів, різновид
персональних банківських послуг в Україні та поширеність
серед клієнтів, потреби клієнтів Private Banking. У роботі
визначено, що банки почали знижувати рівень входу в
бізнес і більше орієнтуватися на Преміум – банкінг. У
зв'язку з цим, у роботі розглядаються проблеми та
перспективи розвитку сучасного українського приватного
банківського обслуговування.

У II розділі роботи наведено аналіз фінансових
показників сегменту Private Banking ПАТ «УкрСиббанку».

Розглянуто статистику щодо клієнтського портфелю
українських банків, що надають приватні послуги, а також
динаміку зміни кількості мільйонерів в Україні. Висвітлено
пріоритети клієнтів в цьому напрямку. Описано продуктову
пропозицію банків для клієнтів з великим приватним
капіталом.

В III розділі надано рекомендації щодо поліпшення
ситуації в даному бізнесу. В особливості було звернуто
увагу на сучасні світові тенденції в даній індустрії, які, в
свою чергу, трансформуються і в українській Private
Banking.

Ключові слова: новітні банківські продукти, Private
Banking, пороги входу до сегменту PB,
конкурентоспроможність продуктів сегменту PB.

ANNOTATION

Tur Oksana. «Modern banking products of financial institutes».
Qualification work on scientific education of master degree
in the specialty «Finance, Banking and Insurance» under the
master's program «Financial and Insurance Management».
Odessa National Economic University.
Odessa, 2018

Master's qualification work consists of three sections. The object of research is Ukrsibbank.

Section I deals with the essence and history of the concept of new banking products, the kind of personal banking services in Ukraine and the prevalence among clients, and the needs of Private Banking clients. It is determined that banks began to reduce the level of entry into the business and to focus more on Premium - banking. In this regard, the paper deals with the problems and prospects of the development of modern Ukrainian private banking services.

In section II of the work the analysis of financial indicators of the Private Banking segment of Ukrsibbank is presented. The statistics on the client portfolio of Ukrainian banks providing private services, as well as the dynamics of changes in the number of millionaires in Ukraine are considered. The priorities of clients in this direction are highlighted. The product offer of banks for customers with large private capital is described.

The third section provides recommendations for improving the situation in this business. In particular, attention was paid to the current world trends in this industry, which, in turn, are transformed into the Ukrainian Private Banking.

Key words: the newest banking products, Private Banking, entry thresholds for the PB segment, and the competitiveness of the products of the PB segment.

2

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ НОВІТНІХ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ	6
1.1. Новітні банківські продукти. Сутність та становлення приватного банківського обслуговування	6
1.2. Пріоритетні напрями надання послуг Private Banking	13
1.3. Правила ведення бізнесу приватного банківського обслуговування	23
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ ПОСЛУГ ПРИВАТНОГО БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В УКРАЇНІ	28
2.1. Сучасний стан діяльності приватного банківського обслуговування в Україні	28
2.2. Визначення конкурентоспроможності банківських продуктів і послуг сегменту Private Banking на прикладі ПАТ «Укрсиббанк» та ПАТ «Альфа банк»	37
2.3. Аналіз фінансових результатів сегменту приватного банківського	

обслуговування на прикладі ПАТ «Укрсиббанк»	44
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ БІЗНЕСУ ПРИВАТНОГО БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ В УКРАЇНІ	51
3.1. Світові тенденції розвитку ринку великого приватного капіталу	51
3.2. Проблеми розвитку українського Private Banking та новітніх банківських продуктів	59
ВИСНОВКИ	73
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	76
ДОДАТКИ	82

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В умовах зростання фінансової нестабільності, коли вітчизняні банки зазнають кризи ліквідності, впливу фінансових ресурсів, а отже, скорочення фінансування інноваційних та інвестиційних проектів і звуження інноваційно-інвестиційної діяльності виникає потреба пошуку нових підходів до підвищення ефективності своєї діяльності та визначення додаткових шляхів отримання конкурентних переваг. Такими можливими шляхами вирішення проблем банківського сектору може стати впровадження інноваційних технологій обслуговування клієнтів та новітніх продуктів та послуг. Саме тому банки України відчують гостру потребу у впровадженні нових концепцій інноваційних стратегій. Ефективність роботи банку і його конкурентоспроможність на фінансовому ринку значною мірою залежать від запровадження інноваційних банківських продуктів та технологій. У банківській сфері до інновацій відносять ті нові процеси і моделі, за допомогою яких кредитно — фінансові інститути мають намір вийти на технологічно новий рівень функціонування, а також покращити свої позиції на ринку банківських послуг шляхом збільшення частки ринку або нарощення клієнтської бази, а також підвищення рівня довіри та лояльності клієнтів. Таким чином, за сучасних умов запровадження інновацій є одним з найдієвіших інструментів у конкурентній боротьбі. Впровадження наукових досягнень і винаходів в організацію банківського обслуговування забезпечує постійне відновлення і поліпшення банківських продуктів та технологій обслуговування споживачів. Сьогодні інноваційні аспекти взаємодії банків з клієнтами почали розглядатися як ключовий фактор побудови продуктової стратегії банку. Новий банківський продукт — це продукт, самостійно розроблений банком, який не має аналогів на ринку банківських послуг, в якому вперше на даному ринку застосована комбінація існуючих раніше банківських продуктів або модифікована частина їх параметрів чи елементів. В цілому банківські продукти — це кінцевий результат інноваційної діяльності банку, який отримав реалізацію у вигляді нового або вдосконаленого банківського продукту чи послуги, які впроваджено в практичну діяльність. Тому, у сучасному банківському обслуговуванні особливо актуальним є розробка таких моделей управління, які б перш за все, були орієнтовані на покращення якості обслуговування та підвищення на цій основі доходності банків.

Метою дипломної роботи є аналіз стану, розробки і впровадження новітніх банківських продуктів фінансовими установами України. Відповідно до мети поставлені наступні задачі:

- розглянути специфіку організації роботи банків з новими банківськими продуктами;
- проаналізувати тенденції розвитку послуг для клієнтів сегменту Private Banking у зарубіжних країнах;

- проаналізувати доцільність діяльності українських банків з персональним банківським обслуговуванням, та зробити такий аналіз на прикладі ПАТ «УкрСиббанку»;
- розглянути основні проблеми Private Banking в Україні для виявлення перспектив подальшого розвитку;
- сформулювати рекомендації щодо вдосконалення бізнесу Private Banking в Україні.

Об'єктом дослідження дипломної роботи є процеси сучасних актуальних змін в індустрії Private Banking в Україні, розробки і використання новітніх банківських послуг та продуктів в рамках бізнесу Private Banking, які пропонують банки України.

Предметом дипломної роботи є теоретичні засади та методичні підходи до з'ясування стану Private Banking, розкриття тенденцій та перспектив розвитку даного сегменту банківського обслуговування в Україні.

Методи дослідження. У процесі дослідження було застосовано загальнонаукові та спеціальні методи: узагальнення та систематизація, наукова абстракція, аналіз і синтез; був використаний табличний та графічний методи, в яких відображався аналіз фінансових показників діяльності банків України, аналіз продуктів і послуг для клієнтів персонального банкінгу методом розрахунку одиничних і групових показників; системний підхід, функціональний підхід; економіко-статистичні і математичні методи моделювання і прогнозування.

Інформаційною базою для кваліфікаційної роботи слугували чинні нормативно-правові акти України, Звіти та Постанови НБУ, аналітика Державної Служби Статистики, Асоціації українських банків, дані публічної фінансової звітності банківських установ, наукова і навчальна монографічна література, періодичні видання, роботи вітчизняних та іноземних авторів у галузі Private Banking, ресурси Інтернет.

Публікації та апробація результатів дослідження. «Новітні банківські продукти на ринку фінансових послуг України» - матеріали II студентської науково-практичної конференції «Стабілізація фінансово-економічної системи України» 16-20 квітня 2018 р.

ВИСНОВКИ

В першому розділі ми розкрили сутність поняття Private Banking та обґрунтували його різницю між VIP-банкінгом. VIP - обслуговування це якісне надання послуг та банківських продуктів заможним людям, а послуга Private Banking – це не просто обслуговування, це, в першу чергу, комплексна стратегія управління капіталом, його збереженням та примноженням. Охарактеризували цілий комплекс послуг і сервісу які надаються в рамках приватного обслуговування: класичні банківські послуги, формування індивідуального інвестиційного портфеля і довірче управління, фінансове планування та управління капіталом клієнта, консалтингові послуги, послуги нефінансового характеру, робота зі спадкоємцями капіталу і т.д.

Детально розглянута історія розвитку і країна походження Private Banking. Завдяки цьому виявили передові світові банки з Private Banking, які у своїй роботі з клієнтами дотримуються класики і завдяки цьому мають успіх.

В другому розділі ми розглянули сучасний стан діяльності приватного обслуговування на теренах України. Охарактеризували тенденцію зміни основних критеріїв входу в бізнес приватного банкінгу, основі дослідження консалтингової компанії Ernst & Young проаналізували такі дані, як: питома вага клієнтів Private Banking в загальній кількості клієнтів українських банків, поріг входу до приватного обслуговування, структура клієнтів РВ по критерію доходності, а також структуру банків України за критерієм тривалості надання послуг РВ. На основі статистичної вибірки визначили конкурентоспроможність банківських продуктів і послуг сегменту Private Banking ПАТ «Укрсиббанк» та ПАТ «Альфа банк» методом розрахунку одиничних і групових показників. За допомогою показників фінансового результату ПАТ «Укрсиббанк» в сегменті РВ виявили доцільність функціонування даного напрямку діяльності в умовах не досконало розвиненого комплексу послуг та інструментів бізнесу приватного обслуговування.

В третьому розділі нами було визначено певні проблеми, які торкнулись РВ в Україні та на основі цих проблем ми намагались сформулювати перспективи, які можна очікувати в найближчі часи. Першочергово, ми оглянули світові тренди діяльності РВ, розглянули структуру світового багатства за типами активів та його динаміку зміни. Виявили, що з

урахуванням зростання пресингу Compliance і законодавчих обмежень на світовому просторі, індустрія Private Banking спостерігає скорочення географій. Відповідність та податкова прозорість стали ключовими поняттями міжнародної фінансової галузі. Аналогічним чином, забезпечення належної інформації про клієнта та оцінки відповідності, щодо статків клієнта стало ключовою частиною роботи приватних банкірів.

Також ми висвітлили проблему пропозиції продуктового ряду в Україні. Типовими послугами які надаються клієнтам від приватних банкірів - це депозитний та поточний рахунки. Нажаль для приватного обслуговування це занадто прості продукти, що не відповідає «класичному» приватному банкінгу.

В результаті цього, нами запропонована низка заходів: для поліпшення якості надання послуг необхідно провести сервісну диверсифікацію, орієнтуючись на світові технологічні інновації; для створення базових умов існування інвестиційного ринку у першу чергу необхідно ліквідувати дефіцит законодавчої бази, прискорити розробку та прийняття єдиного законодавчого акту у частині регулювання складних фінансових інструментів; в питання змін юридичного формату ведення бізнесу в Україні, так і в рамках світового співтовариства спиратися на вимоги країн OECD, вимоги FATF, FATCA для того, щоб цей процес був оптимізуватися і розвивався постійно із країнами-учасниками домовленостей тощо.

Але підсумовуючи, можна сказати, що банківський бізнес Private Banking & Wealth Management є одним з найбільш перспективних напрямків сучасного банківського бізнесу як з точки зору потенціалу клієнтського сегменту (стійке зростання добробуту), так і з точки зору можливості фінансової і сервісної пропозиції клієнту. Європейський ринок цього сектору являє собою вже досить розвинену і налагоджену систему функціонування, і очікувати в цьому сегменті ще більшого розвитку не є актуальним на сьогодні, але стосовно країн з економікою, що розвивається це є однією з передових ланок банківського бізнесу. Такі країни, в тому числі і Україна, представляють найбільший інтерес західних бізнесменів і банків. Сьогодні банкам вже не вигідно пропонувати своїм клієнтам стандартні програми по залученню коштів, так як висока конкуренція потребує інших шляхів. Україна знаходиться зараз на початку шляху розвитку повноцінного інвестиційного ринку як у відношенні розширення його інструментарію, так і підвищення рівня грамотності інвесторів. І в зв'язку з цим актуальним завданням банкірів і фінансових експертів є постійна освітньо-роз'яснювальна робота щодо особливостей і переваг альтернативних інструментів вкладення коштів. При цьому повинні враховуватися сучасні реалії, які дозволять здійснити необхідну трансформацію сервісної моделі роботи і зробити сам бізнес ефективнішим.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Александров А.В. Вызовы глобализации. Формирование отечественной школы персональных банкиров (privatebanker) // Социальная экономика. – 2009. – № 1. – С. 195–200.
2. Александров Алексей. Сложности и ошибки построения бизнеса private banking в Украине // Социальная экономика. – 2007. – № 1/2. – С. 63–68.
3. Александров Алексей. Private banking. Обслуживание элитного сегмента частных лиц банками Украины. Материалы доклада. Международная конференция «Private banking 2015» (Москва, 2015).
4. Александров Алексей. Институты совместного инвестирования. Тенденции глобализации в работе с частным капиталом в Украине // Материалы второй международной научно-практической конференции «Социально-экономические трансформации в эпоху глобализации». – Полтава: Скайтек, 2007. – С. 68–73.
5. Александров Алексей. Private banking в Украине: мода или объективная необходимость? // Социальная экономика. – 2004. – № 3. – С. 102.
6. Арутюнян Р. Р., Арутюнян С. С., Итигина О. В. Нові імперативи розвитку національних фінансово-економічних систем в умовах глобалізації. – 2014.
7. Арутюнян Р. Р., Арутюнян С. С. Фінансовий ринок України в умовах кризи і напрями його реформування // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2017. – №. 1. – С. 163-169.

8. Арутюнян Р. Р. и др. Патоінститути ринку капіталів України: можливості оздоровлення та ефективного функціонування. – 2018.
9. Арутюнян Р. Р., Арутюнян С. С., Итигіна О. В. Інтеграційні та дезінтеграційні процеси у діяльності банків та страхових компаній в сучасних умовах. – 2013.
10. Арутюнян С. С., Арутюнян Р. Р. Інноваційна складова нової моделі економічного розвитку України у посткризовий період. – 2010.
11. Банківський менеджмент приватного крупного капіталу. Теорія та практика. [Текст]: Монографія / [А. В. Александров]. – Науково-дослідний економічний інститут. – 289 с. – ISBN 978-966-8958-59-5.
12. Бонгарту У. Стратегия банковских услуг по управлению капиталом частных клиентов/ Бонгарту У //Банки: мировой опыт. – 2004. – № 1.
13. Бондаренко В.В., Одинцов Н.В. Особенности и тенденции развития российского рынка private banking // Сборник научных работ. – 2017. – С. 30–34.
14. Бузгалин Александр. Глобальный капитал. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – С. 319.
15. Владимирська Н.І, Шевчук Т.В Аналіз банківських послуг та продуктів PRIVATE BANKING на прикладі українських банків. [Текст] // Збірник наукових статей за результатом XXII Всеукраїнської науково-практичної конференції.– 2016.– С. 23–30.
16. Додаток № 1 до Розпорядження № 3262/33-1 від 15 грудня 2011р. Загальні правила надання послуг private banking в АТ «Укрсиббанк» [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://pbs.ukrsibbank.com/common/upload/PrivateBanking/Zagalni_pravyl_a_nadannja_poslug_Private_Banking.pdf
17. Дячок Д.С. Сучасний стан та перспективи розвитку private banking в Україні // Журнал «Економічні студії» Випуск 2 (20) травень 2018 року.
18. Елена Ковалева. Весовая категория теория и практика № 34/п // Коммерсантъ business guide / 37 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.kommersant.ru/doc/1396000>
19. Есть ли в Украине private banking?(стенограмма) / Финансовый клуб [Електронний ресурс] - Режим доступу : <https://finclub.net/video-foto/kruglyj-stol-est-li-v-ukraine-private-banking-onlajn-translyatsiya.html>
20. Єгоричева С.Б. Інноваційна діяльність комерційних банків: стратегічні аспекти [Текст]: монографія / С.Б. Єгоричева; ВНЗ у кооперації «Полтавський університет економіки і торгівлі». – Полтава: ТОВ «АСМІ», 2010. – 242 с.
21. Єгоричева С.Б. Банківські інновації [Текст]: навч. посібник / С.Б. Єгоричева.-К.: Центр учбової літератури, 2010.- 208 с.- ISBN 978-611-01-0039-7
22. Єгоричева С. Б. Методологічні засади організації інноваційного процесу у комерційних банках. // Вісник НБУ – 2011. - №. 1. – С. 53-57
23. Задорожний Георгий. Собственность и экономическая власть. – Х.: Основа, 1996. – С. 35)
24. Закон України «Про банки і банківську діяльність» // [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
25. Иноземцев Владислав. Пределы «догоняющего» развития. – М.: Экономика, 2000. – С. 241.
26. Исследование рынка услуг Private Banking в Украине – 2017 Март 2018 EY People Advisory Services) // [Електронний ресурс] - Режим доступу : <https://www.ey.com/ua/en/services/people-advisory-services>
27. Кому нужен и сколько приносит private banking в Европе? // Деньги. – 2007. – № 37 (51) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: (www.dengi.ua).
28. Консолідована фінансова звітність підготовлена відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності за 2016 фінансовий рік ПАТ «УкрСиббанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://my.ukrsibbank.com/common/upload/ukrsibbank/financialreports/2016/kons_finzvtnist_international_31122016.pdf
29. Лютий І.О, Солodka О.О. [Текст]: навч. посібник. Банківський

маркетинг 2018. - 362 - 385 с.

30. Манцуров І.Г., Александров О. В. Сучасні тренди розвитку private banking & wealth management та їх вплив на українську банківську 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/2010/23782/1/21-30.pdf>

31. Материалы конференции «Private banking: банковское обслуживание VIP-клиентов – частных лиц». Май 2004 года. Экстра-Консалтинг, Киев // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.extra-consulting.net

32. Мошенець Олена. Швейцарський банкінг [Текст]/ О. Мошенець. // Інвест Газета. – 2010. - № 37

33. Мошенець О. Інноваційні продукти і технології на ринку банківських послуг //Фінансовий ринок України. – 2011. – №. 12. – С. 7-8.

34. Мурашов, Роман. Private Banking заблудился. Новый тренд рынка mass affluent [Текст]/ Р.Мурашов. // Организация продаж банковских продуктов. – 2012. - №4.

35. Науковий журнал. Україна та її регіони. Економічний огляд. – К., 1995. – С.9.).

36. Офіційний сайт Альфа Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://a-club.alfabank.com.ua/>

37. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/elektronni-formi-dokumentiv/>

38. Офіційний сайт Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>

39. Офіційний сайт УкрСиббанку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pbs.ukrsibbank.com/ua/banking_services/

40. Примостка Л. О., М.І. Діба та ін.. Банківська система України: інституційні зміни та інновації. – К.: КНЕУ – 2015.

41. Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» № 67 business guide private banking - 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kommersant.ru/private/pdoc?docid=2619535>

42. Тенденції української економіки. Місячний бюлетень. – 1995. – Жовтень. – С. 57

43. Черкашин Павел. Готовы ли вы к войне за клиента? Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). – М.: «ИНТУИТ.ру»,2004. – 384 с;

44. European Private Banking Survey 2017 – a call for radical transformation of the business model McKinsey Banking Practice September 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.finews.ch/images/download/McKinsey_European_Private_Banking_Survey_2017

45. Getting the Deal Through – Private Banking & Wealth Management 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://gettingthedealthrough.com/area/91/private-banking-wealth-management/>

46. Global Private Banking [Електронний ресурс] / Wealth Management Survey 2003 – Режим доступу: <http://www.pwc.com/Extweb/pwcpublications.nsf/docid>

47. Global Wealth – 2016 „Navigating the New Client Landscape” Boston Consulting Group.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bcg.com/publications/2016/financial-institutions-consumer-insight-global-wealth-2016.aspx>

48. Onufrienko Source: Yurydychna Gazeta, 6 March 2018 [Електронний ресурс]Режимдоступу:https://www.asterslaw.com/press_center/publications/private_banking_development_trends_in_ukraine/

49. Private banking — перспективное направление работы с частным капиталом в Украине // Сборник научных работ. – Х.: ХИБМ. – 2007. – С. 41–46.

50. Private Banking and Wealth Management Survey 2018: Country Results L – U [Електронний ресурс] / Wealth Management Survey 2018 – Режим доступу:<https://www.euromoney.com/article/b16r5bqq1hlfr/private-banking-and-wealth-management-survey-2018-country-results-l-u#Ukraine>

51. Private Banking в Україні. Досвід становлення [Текст]: Монографія / О.В. Александров. – Видавництво «К.І.С» ММХ, 2010.-15-356 с.- ISBN 978-966-623571

52. World Wealth Report – 2016 Capgemini [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.worldwealthreport.com/>

53. World wealth report 2006–2007, STA of Ukraine data, UkrSibbank BNP Paribas Group analysis and forecast [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://group.bnpparibas/en/news/ukrsibbank-bank-ukraine-global-finance>

ДОДАТКИ

Додаток А

№	Послуга	Тарифи для пакетів послуг	
		Club	Elite
1.	Тип Основної картки в Пакеті послуг (гривня) ^(Прим. 5)	Visa / MasterCard Platinum	Visa Infinite / MasterCard WorldElite
2.	Термін дії картки	3 роки	
3.	Щорічна плата за Пакет послуг ^(Прим. 5)	5 500 грн.	10 000 грн.
4.	Щомісячна комісійна винагорода Банку за обслуговування Пакету послуг при проведенні розрахунків зі списання та зарахування коштів по рахункам, сплачується у вигляді не відповідності: ^(Прим. 5) (1) розміру залишків власних коштів або (2) сумі торгових операцій	500 грн. 50 000 \$ 70 000 грн.	1 000 грн. 100 000 \$ 100 000 грн.
5.	Обслуговування Платинок картки в рамках Пакетів послуг: ^(Прим. 4)		
5.1.	Оформлення Основної картки в Пакеті послуг (гривня) ^(Прим. 5)	1 картка входить у вартість Пакету	
5.2.	Оформлення основних та/або додаткових картки класу не вище Platinum (будь яка валюта) ^(Прим. 5)	3 картки входить у вартість Пакету	
5.3.	Оформлення основних та/або додаткових картки Visa Infinite / MasterCard WorldElite (будь яка валюта) ^(Прим. 5)	послуга не надається	2 картки входить у вартість Пакету
5.4.	Оформлення наступної основної або додаткової картки класу не вище Platinum (будь яка валюта)	500,00 грн. / 20,00 Доларів США / 20,00 Євро *	
5.5.	Оформлення наступної основної або додаткової картки Visa Infinite / MasterCard WorldElite (будь яка валюта)	послуга не надається	
5.6.	Видача власних коштів в межах щомісячного ліміту з першого в Пакеті послуг карткового рахунку в гривні в касах Банку, касах ПАТ "Укрсоцбанк" та банкоматах будь яких банків в Україні та за кордоном ^(Прим. 6)	50 000 грн.	100 000 грн.
5.7.	Видача власних коштів в межах щомісячного ліміту з першого карткового рахунку в іноземній валюті в касах Банку, касах ПАТ "Укрсоцбанк" та банкоматах будь яких банків в Україні та за кордоном ^(Прим. 6)	50 000 грн.	100 000 грн.
5.8.	Видача власних коштів в касах та банкоматах Банку, касах та банкоматах ПАТ "Укрсоцбанк", у разі перевищення щомісячного ліміту ^(Прим. 7)	0,80% min 1,00 грн. / Долар США / Євро **, **	0,60% min 1,00 грн. / Долар США / Євро **, **
5.9.	Видача власних коштів в банкоматах інших банків в Україні та за межами України, у разі перевищення щомісячного ліміту ^(Прим. 7) , в касах інших банків в Україні та за кордоном	1,50% min 3,00 грн. / Долари США / Євро **, **	1,20% min 3,00 грн. / Долари США / Євро **, **
5.10.	Безготівкове зарахування коштів на картковий рахунок	входить у вартість Пакету	
5.11.	Плата за конвертацію коштів	входить у вартість Пакету	
6.	Обслуговування Поточних рахунків в рамках Пакетів послуг:		
6.1.	Відкриття та обслуговування поточного рахунку у національній / іноземній валюті	входить у вартість Пакету	
6.2.	Відкриття та обслуговування поточного рахунку у національній / іноземній валюті інвесторам	входить у вартість Пакету	
6.3.	Зарахування коштів на поточні і транзитні рахунки в гривні / іноземній валюті	входить у вартість Пакету	
6.4.	Вихідні перекази з поточних рахунків в національній валюті	1% від суми, min 50,00 грн, max 5000,00 грн	
6.5.	Вихідні перекази з поточних рахунків у іноземній валюті	0,80% від суми, min 10 max 1000 Доларів США***	
6.6.	Видача готівкових коштів з поточних рахунків	0,80% / 0,60%	
6.7.	Купівля або продаж Клієнтом іноземної валюти за гривню на МВРУ	0,50% / 0,40%	
7.	Надання інформації:		
7.1.	Інтернет-сервіс «My Alfa Bank»	входить у вартість Пакету	
7.2.	Послуга «Мобільний банкінг»	входить у вартість Пакету	
7.3.	Надання офіційної довідки по рахунках, інформація в якій пов'язана з розрахунково-касовим обслуговуванням ^(Прим. 8)	100 грн.	100 грн. (перші 2 довідки - входить у вартість Пакету)
7.4.	Відправка документів на поштову адресу Клієнта в межах України	50,00 грн., в т.ч. ПДВ 8,33 грн.	
7.5.	Відправка документів на поштову адресу Клієнта за межі України	500,00 грн., в т.ч. ПДВ 83,33 грн.	
7.6.	Надання рекомендованого листа, інформація в якому не пов'язана з розрахунково-касовим обслуговуванням	100,00 грн., в т.ч. ПДВ 16,67 грн.	
7.7.	Оформлення Довіреності на розпорядження рахунками у відділенні Банку	150 грн.	100 грн.
8.	Інші послуги:		
8.1.	Відсотки на залишок коштів по Рахунку «Діжний сейф»	визначається колегіальним органом Банку	
8.2.	Бонусна програма за депозитними вкладками для власників Пакетів послуг	послуга не надається	
			визначається колегіальним органом Банку