

УТВЕРЖДЕНО:
Общим очередным
(годовым) собранием участников
ООО «ХКФ Банк»
Протокол № 303 от “01” марта 2011 года

Г О Д О В О Й О Т Ч Е Т
Общества с ограниченной ответственностью
«Хоум Кредит энд Финанс Банк»
за 2010 финансовый год

ИО Председателя Правления

Д.В. МОСОЛОВ

Главный бухгалтер

О.В. ЕГОРОВА

Москва

1. ПОЛОЖЕНИЕ БАНКА В ОТРАСЛИ

В 2010 году ООО «ХКФ Банк» укрепил свои позиции на рынке банковских услуг и достиг высоких финансовых результатов. По состоянию на конец 2010 года Банк занимает восьмое место в России среди банков, предлагающих услуги кредитования населения, с долей в 2,0%. При этом Банк является лидером на рынке целевых потребительских экспресс кредитов с долей свыше 27%.

Таблица 1. По результатам исследований Банка о деятельности банков по кредитованию физических лиц, доли основных игроков на рынке кредитования физических лиц по состоянию на конец 2010 года:

	Банк	Доля кредитов физическим лицам
1	Сбербанк	32,2%
2	ВТБ24	10,6%
3	Росбанк	3,8%
4	Газпромбанк	2,5%
5	Русфинанс Банк	2,2%
6	Россельхозбанк	2,1%
7	Русский Стандарт	2,1%
8	Хоум Кредит энд Финанс Банк	2,0%
9	Банк Москвы	1,9%
10	Райффайзенбанк	1,9%

Для обеспечения эффективной деятельности на рынке Банк регулярно проводит маркетинговые исследования, направленные на изучение макроэкономических показателей рынка, исследования конкурентов, а также исследования целевой аудитории. Исследования проводятся как с использованием внутренних ресурсов Банка, так и с привлечением аутсорсинговых агентств, специализирующихся на маркетинговых исследованиях.

Проведение исследований и анализ результатов исследований являются одним из наиболее важных процессов в развитии кредитной организации. Они позволяют эффективно планировать маркетинговую и корпоративную стратегию Банка на российском рынке потребительского кредитования и банковских услуг, способствуют расширению спектра кредитных продуктов и создают дополнительные перспективы для увеличения объемов бизнеса и удержания лидирующих позиций в сегменте потребительского кредитования.

Банк постоянно стремится повысить свою узнаваемость, знание рекламы, пользование продуктами и услугами по сравнению с конкурентами.

Последние результаты глобальных исследований:

По результатам исследований ГфК Русь «FMDS – Рынок розничных банковских услуг в России» и «BRIM – имидж и факторы выбора банков», Банк:

- находится на 5 месте среди банков по спонтанному знанию и знанию с подсказкой;
- входит в ТОП-10 банков по знанию рекламы (знание по списку);
- входит в ТОП-10 банков по охвату рекламой территории России среди розничных банков;
- занимает 3 место среди банков по уровню пользования услугами банков (пользование когда-либо);
- занимает 3 место среди банков по коэффициенту конверсии (Conversion Rate - показывает, насколько осведомленность о Банке конвертируется в опыт пользования его услугами);
- занимает 1 место среди банков по такому параметру имиджа, как выгодность предоставляемых кредитов и в целом условий по продуктам.

Согласно последним результатам исследований, проведенных Банком на основе информации о деятельности банков-конкурентов, основными конкурентами Банка в сегменте кредитов и кредитных карт

для населения являются: Сбербанк, ВТБ24, Русский стандарт, Альфа-Банк, Ситибанк, Райффайзенбанк, ОТП-Банк, Банк ТРАСТ, Банк Авангард, Банк Москвы, Росбанк, МДМ-Банк.

На рынке срочных вкладов - Сбербанк, ВТБ24, Банк Москвы, Росбанк, МДМ-Банк, Промсвязьбанк, Уралсиб, Райффайзенбанк, Альфа-Банк, Возрождение.

Преимущества Банка и предоставляемых им продуктов и услуг:

- успешный опыт и глубокие знания рынка потребительского кредитования;
- конкурентоспособные продукты и услуги;
- клиентская база с информацией о более 20 миллионах клиентов;
- большое количество магазинов-партнеров, сотрудничающих с Банком по программе потребительского кредитования;
- современные технологии, знание рынка и клиента;
- широкая дистрибьюторская сеть;
- возможность быстрой адаптации к рыночным условиям;
- высокая узнаваемость бренда;
- широкое географическое покрытие – присутствие во всех территориальных округах России;
- высокий уровень достаточности капитала.

Высокий потенциал Банка:

1. Большой потенциал для развития банковских услуг в России в целом (по сравнению со странами Центральной и Восточной Европы), российский рынок еще недостаточно хорошо развит (в отношении % потребительских кредитов к ВВП страны).
2. Выход в новые сегменты потребительского кредитования, которые Банк считает пока недостаточно развитыми – мебель, строительные материалы, одежда, медицина, туризм.
3. Расширение региональной дистрибьюторской сети, в том числе за счет развития альтернативных каналов – через агентскую сеть, что не требует существенных затрат и предлагает большие возможности для будущего роста.
4. Повышение лояльности клиентов за счет предложения конкурентоспособных продуктов и услуг, новых более развитых сервисов.
5. Потенциал развития депозитной базы и зарплатных проектов за счет накопленной информации по клиентской базе – предложения интересных продуктов, комплексных продуктов, которые будут удовлетворять потребностям клиентов, как физических, так и юридических лиц.
6. Высокий потенциал роста сегмента корпоративных клиентов за счет большого количества партнеров предприятий малого и среднего бизнеса.

Банк постоянно совершенствует не только свою продуктовую линейку, но и уровень сервиса и качество дополнительных услуг.

Финансовая стабильность Банка в значительной степени зависит от стабильности финансового положения в стране. При планировании финансовых операций руководство Банка исходит из стабилизации финансового положения в России в рамках анализа текущей экономической ситуации и прогнозов на будущие периоды, используя данные из "Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики России на 2009, и в период 2010 и 2011 годов." Центрального банка Российской Федерации, прогнозов социально-экономического развития РФ и отдельных секторов экономики Министерства экономического развития Российской Федерации, а также на основе маркетинговых исследований и другой аналитической информации.

Анализируя рынок банковских услуг и в первую очередь кредитования физических лиц, можно сделать вывод, что спрос на банковские услуги населения отражает уровень экономического развития регионов России, среди которых наиболее развитыми в отношении объемов кредитов, выданных физическим лицам, являются Центральный, Приволжский и Сибирский федеральные округа России. В тоже время менее развитыми округами России являются Южный, Дальневосточный и Северо-Кавказский округа.

При анализе бизнеса Банк в первую очередь опирается на свои региональные подразделения, открытые в различных регионах России. Существующая сеть филиалов, представительств и внутренних структурных подразделений позволяет Банку активно действовать практически на всей территории Российской

Федерации. В тоже время, отсутствие у Банка филиала в Дальневосточном федеральном округе сдерживает развитие Банка в этом регионе. В планах Банка на 2011 год открытие филиала в г.Хабаровск. Наличие филиала на Дальнем Востоке позволит Банку увеличить долю своего бизнеса в этом регионе и расширить спектр банковских услуг за счет кредитов наличными и банковских депозитов.

2. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА

Основным направлением деятельности Банка является предоставление розничных банковских услуг физическим лицам. В линейку кредитных продуктов входят потребительские кредиты, кредиты наличными, кредитные карты и автокредиты. Также Банк расширяет спектр финансовых услуг, уделяя большое внимание таким продуктам как депозиты физических лиц и зарплатные карты.

Среди основных видов услуг, предлагаемых Банком своим клиентам – потребительские кредиты, предоставляемые в широкой сети магазинов-партнеров, представляющих свои услуги в сфере непродовольственных товаров. Более 50 различных кредитных продуктов с различными условиями кредитования; кредиты наличными – которые предлагаются через сеть собственных банковских офисов, так и через сеть почтовых отделений, кредитные карты с различными тарифными условиями, отвечающие потребностям различных целевых аудиторий, депозиты и вклады – как в рублях, так и в иностранной валюте.

По состоянию на конец 2010 года, доля потребительских кредитов в портфеле Банка составляла порядка 53%, доля кредитов наличными – 23%, кредитных карт – 14%, доля депозитов частных клиентов – 32%, доля депозитов корпоративных клиентов - 3%. В будущем Банк планирует существенное увеличение доли кредитов наличными в общем кредитном портфеле Банка за счет предложения более конкурентоспособных продуктов, в том числе с пониженной процентной ставкой. В рамках развития зарплатных проектов доля текущих счетов (по состоянию на конец 2010 года) – 10%, и будет увеличиваться за счет большей вовлеченности клиентов в зарплатные проекты. За счет развития корпоративного бизнеса – доля корпоративных депозитов и текущих счетов корпоративных клиентов также будет расти за счет предложения конкурентоспособных условий по продуктам и услугам Банка.

Согласно рэнкингам Интерфакс-100, Банк занимает следующие позиции (по состоянию на 01.01.11 по РСБУ):

- 39 – по размеру активов (102,0 млрд. рублей)
- 18 – по размеру собственного капитала (30,7 млрд. рублей)
- 9 – по размеру нераспределенной прибыли (8,9 млрд. рублей)

Доля рынка: потребительское кредитование – 27,3%, кредитные карты – 4,6%.

Банк активно развивает взаимовыгодное сотрудничество с корпоративными клиентами в рамках программ потребительского кредитования, в рамках корпоративного кредитования, а также в рамках зарплатных проектов и депозитных продуктов.

Приоритетными направлениями деятельности Банка является предоставление полного спектра финансовых продуктов и банковских услуг для широкого круга клиентов в сфере банковской розницы.

Физическим лицам Банк предоставляет кредиты на покупку потребительских товаров непосредственно в местах продаж (целевые потребительские экспресс кредиты), кредиты на основе банковских карт и кредиты наличными через сеть собственных офисов, а также через партнерскую сеть. С октября 2008 года Банк активно реализует свою стратегию перехода в полноценный розничный банк путем предложения клиентам новой линейки банковских продуктов (вклады, дебетовые карты, текущие счета) через свою хорошо развитую сеть банковских офисов, а также через широкую партнерскую сеть.

Также Банк предоставляет качественные банковские продукты и услуги корпоративным клиентам, прежде всего, партнерам Банка. Партнерами Банка на рынке потребительского кредитования в настоящее время являются крупные федеральные и региональные торговые сети, а также отдельные магазины столицы и регионов России. В настоящий момент количество магазинов, на приобретение товаров в которых выдаются целевые потребительские кредиты Банка, составляет свыше 46 000. Более 90% кредитов,

выданных Банком, приходится на регионы, что способствует в свою очередь, развитию не только розничной торговли и увеличению товарооборота розничных магазинов, повышению потребительского спроса и улучшению качества жизни клиентов, но и экономическому развитию регионов в целом. В рамках развития корпоративного сегмента Банк осуществляет кредитование партнеров, представляющих малый и средний бизнес, расчетно-кассовое обслуживание, привлечение депозитов, продвижение зарплатных проектов.

Банк предлагает своим клиентам доступ к новым продуктам и предложениям, используя прямую почтовую рассылку (direct mail) и телемаркетинговые кампании, что позволяет повысить эффективность взаимодействия с клиентами и увеличить прибыльность в среднесрочной и долгосрочной перспективах. В рамках этих мероприятий предлагаются такие продукты, как кредиты на основе пластиковых карт и кредиты наличными, которые стали предлагаться клиентам с 2006 года.

В ноябре 2004 г. Банк приступил к выпуску расчетных карт Maestro международной платежной системы MasterCard International. В ноябре 2008 Банк стал членом международной платежной системы VISA.

Для повышения качества обслуживания клиентов, Банк использует хорошо развитую сеть собственных банковских офисов, общее количество которых составляет 305 офисов, и сеть банкоматов – 305 на территории РФ (по состоянию на 31 декабря 2010). Клиенты Банка могут также использовать более чем 40 000 пунктов приема платежей, благодаря сотрудничеству Банка с ФГУП «Почта России» для внесения платежей в счет погашения задолженности по кредиту, а также сеть терминалов мгновенной оплаты. Клиенты также могут оплачивать свои услуги через банковские отделения других банков, принимающих платежи от клиентов. С целью повышения доступности и качества своих финансовых продуктов и услуг Банк:

- расширяет не только спектр оказываемых услуг, такие как SMS Internet-банкинг;
- увеличивает сеть партнеров, в числе которых – крупнейшие в России платежные системы и новые торговые точки;
- активно использует и расширяет агентскую сеть.

По состоянию на дату окончания отчетного периода общее количество клиентов, получивших кредит в Банке, составило свыше 20 млн. человек. Согласно недавнему исследованию, проведенному компанией GfK в 2010 году, посвященного изучению отношения потребителей к брендам банков и их продуктам, ООО «ХКФ Банк» входит в топ-5 банков по уровню знания бренда.

Все это стало возможным благодаря неуклонному проведению в жизнь основных фундаментальных принципов, положенных в основу коммерческой деятельности Банка:

- эффективное использование имеющихся финансовых ресурсов, технологий и опыта, заключающееся в тщательном отслеживании и анализе всего спектра финансового рынка;
- непрерывное совершенствование банковских технологий и быстрая разработка пользующихся спросом новых финансовых инструментов, что позволяет надежно сохранять старых и постоянно привлекать новых клиентов, и совершенствовать качество сервиса;
- взвешенный и консервативный подход ко всему спектру финансовых операций и исключение из своей деятельности неоправданно рискованных вложений.

В спектр основных банковских операций Банка входят:

- выдача целевых потребительских кредитов физическим лицам на приобретение товаров для личного пользования;
- выдача потребительских кредитов физическим лицам на неотложные нужды, в том числе кредитование текущих счетов физических лиц при недостаточности денежных средств для осуществления операций по распоряжению владельцев счетов;
- эмитирование и обслуживание банковских платежных карт;
- кредитование юридических лиц;
- привлечение депозитов физических лиц и юридических лиц;
- привлечение денежных средств физических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);
- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;

- проведение расчетов по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;
- оказание консультационных и информационных услуг.

Банк также постоянно расширяет спектр предоставляемых услуг клиентам, активно работает с банками-корреспондентами. В планах Банка: активное развитие потребительского кредитования в сотрудничестве с партнерами, представляющими малый и средний бизнес в сегменте непродовольственных товаров и услуг, активное продвижение зарплатных проектов, активное привлечение депозитов физических и юридических лиц, а также увеличение активности на финансовых рынках за счет диверсификации источников и инструментов фондирования.

Прибыльность Банка обуславливается вышеперечисленными факторами, а также постоянным контролем за использованием ресурсов – Банк планирует увеличивать прибыль не только за счет доходных операций, но и за счет контроля и снижения издержек.

3. ОТЧЕТ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ О РЕЗУЛЬТАТАХ РАЗВИТИЯ БАНКА ПО ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Основные показатели в соответствии с аудированной отчетностью по МСФО на 31 Декабря 2010 года:

1. Чистая прибыль Банка увеличилась на 82% и достигла 9,411 млрд. рублей.
2. Кредитный портфель превысил докризисный уровень и достиг 75,275 млрд. рублей, увеличившись на 27,7% по сравнению с соответствующим показателем на конец 2009 года.
3. ХКФ Банк поддерживает сбалансированность активов и пассивов и сильную позицию по ликвидности: высоколиквидные активы составляют 13% всего баланса (13,257 млрд. рублей).
4. Доля депозитов и текущих счетов физических лиц увеличилась до 21,641 млрд. рублей и составляет свыше 30% всей базы привлеченных средств (аналогичный показатель на конец 2009 года составляет 17%).
5. Уровень капитала достиг 33,019 млрд. рублей (26,833 млрд. рублей на конец 2009 года), при этом показатель CAR достиг уровня 33,5%, что является очень высоким уровнем для банковского сектора.
6. Активное развитие управление рисками позволило улучшить ключевые показатели кредитного риска: NPL снизился до уровня 6,9% (исторический минимум).

Основной бизнес.

В течение 2010 года Банк увеличил продажи потребительских кредитов на 42% и кредитов наличными на 135% по сравнению с соответствующим периодом 2009 года. Развитие потребительских кредитов и кредитов наличными позволило увеличить диверсификацию портфеля.

База клиентов ХКФ Банка, являясь одной из самых обширных на российском рынке, составляет 20 миллионов клиентов (1/3 от всех возможных клиентов банковских услуг России), что позволяет банку проводить глубокий анализ рынка и клиентов, а с учетом широкой линейки финансовых продуктов и услуг для физических лиц по всей стране, большие возможности для cross-sell.

Депозиты и текущие счета физических лиц выросли почти на 82% по сравнению с концом 2009 года и составили 21,641 млрд. рублей на конец 2010 года, что составляет 32% всей базы привлечения Банка.

С момента запуска проекта зарплатных карт, ХКФ Банк заключил договоры с 360 партнерами во все стране с более чем 40 000 клиентами.

На 31 декабря 2010 года Банк представлен в 80 регионах России и 1200 городах 305 банковскими офисами, 43 представительствами, более чем 46 000 точками продаж, а также 305 банкоматами. В соответствии со стратегией Банка, в дальнейшем планируется развитие банковской сети, в том числе за счет сети агентов.

Результаты.

В 2010 году ХКФ Банк показал устойчивый рост прибыли. Чистая прибыль за 12 месяцев 2010 года составила 9,411 млрд. рублей. По сравнению с 5,179 млрд. рублей за аналогичный период 2009 года, рост составил 82%. Этот показатель обусловлен улучшением качества портфеля кредитов физическим лиц, а также ростом всего портфеля.

Банк достиг уровней ROAA и ROE в 10.1% и 28.5% соответственно (31 декабря 2009: 5.1% и 19.3% соответственно). Кроме того, Банк продолжает управление операционными расходами: в настоящий момент показатель cost-to-income составляет 37,6% (36,6% на конец 2009 года). Постоянный контроль расходов останется одним из ключевых приоритетов ХКФ Банка и в будущем.

В течение 2010 года, Банку удалось поддержать высокий уровень активов, снизив уровень NPLs (просрочка до 90 дней) до 6.9% на 31 декабря 2010 (по сравнению с 12.9% на 31 Декабря 2009). ХКФ Банк исторически придерживается консервативного подхода к формированию резервов: покрытие NPL резервами составляет 107% на отчетную дату.

Банк поддерживает высокий уровень ликвидных активов: по состоянию на 31 декабря 2010 года объем свободных денежных средств составлял 7,4 млрд. рублей, портфель высоколиквидных облигаций составлял 5,8 млрд. рублей. Кумулятивная чистая позиция по ликвидности составляет 26,2 млрд. рублей на 12 месяцев 2011 года.

Исторически высокий капитал Банка, поддерживаемый высокой доходностью, позволил достигнуть уровня CAR в 36,6% на 31 декабря 2010 года, что делает ХКФ Банк самым капитализируемым банком в России.

Основные финансовые показатели по МСФО

(‘000 000 RUB)	2009	2010	Изменение
Активы	96,476	101,099	4.8%
Операционный доход	24,345	24,706	1,5%
Кредитный портфель за вычетом резервов	58,959	75,275	27.7%
Чистая прибыль	5,179	9,411	81.7%
Капитал	26,833	33,019	23.1%

Ключевые финансовые коэффициенты

	2009	2010
ROE	19.3%	28.5%
ROAA	5.1%	10.1%
Cost/income	36.6%	37.6%
Достаточность капитала	36.4%	33.5%
NPL's	12.9%	6.9%
Risk cost	11.9%	5.0%

Текущие рейтинги:

Moody's Ba3/NP/D-, прогноз Стабильный

S&P B+/B, прогноз Стабильный

4. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКА

Стратегической целью Банка является дальнейшее развитие в качестве универсальной кредитной организации, расширение Банком экономической активности в отношении как физических, так и юридических лиц на территории России.

Цели, которые ставит перед собой Банк во многом соответствуют «Основным приоритетам социально-экономического развития РФ в 2011-13 гг.» Министерства экономического развития РФ (сентябрь, 2010 г.), к которым относится: стабилизация экономики страны за счет обеспечения устойчивого роста оборота розничной торговли, роста потребительского спроса, улучшения финансового состояния регионов, совершенствование бизнес среды за счет поддержки малого и среднего, социального развития и инвестиций в человеческий капитал путем повышения профессиональной подготовки кадров, росту рабочих мест и прочего, что будет способствовать развитию российской экономики в целом.

Банк планирует:

- расширять и постоянно совершенствовать спектр предлагаемых клиентам продуктов и услуг, которые бы отвечали рыночным тенденциям;
- удерживать лидирующие позиции в сегменте потребительского кредитования;
- увеличить продажу кредитов наличными;
- увеличить активность на рынке кредитных карт, снизившуюся во время кризиса;
- активно использовать интернет и телемаркетинг в качестве нового канала продаж;
- расширять и диверсифицировать каналы дистрибуции кредитных продуктов и банковских услуг через собственную и партнерскую сети, поддерживать долгосрочные отношения с партнерами Банка;
- выходить в альтернативные сегменты, так как туризм, медицина – что позволит повысить с одной стороны поддержать компании малого и среднего бизнеса, предоставляющих данный вид услуг, так и сделать данные услуги более доступными для потребителей;
- повышать социальную ответственность бизнеса как в отношении повышения уровня финансовой грамотности населения путем участия в различных государственных и не государственных проектах;
- повышать диверсификацию бизнеса за счет активного развития направлений корпоративного кредитования, и усилению активности не только в сегменте банковской розницы в отношении физических, но и оказание полного спектра услуг для юридических лиц;
- расширять свою деятельность за счет увеличения круга партнеров малого и среднего бизнеса, работающих в сегменте непродовольственных товаров, что будет способствовать повышению оборота розничных сетей и магазинов, удовлетворению потребительского спроса;
- развитие зарплатного проекта и дебетовых карт;
- диверсификация базы финансирования, а также увеличение доли депозитов физических лиц;
- активная работа по оптимизации уровня рисков.

При этом Банк продолжит:

- непрерывно совершенствовать системы риск-менеджмента;
- модифицировать и совершенствовать методы работы с просроченной задолженностью для повышения качества кредитного портфеля;
- повышать операционную эффективность;
- снижать операционные расходы;
- диверсифицировать ресурсную базу за счет увеличения доли депозитов физических и юридических лиц, и минимизации зависимости от оптовых рынков финансирования;
- развивать маркетинговую деятельность, повышать и поддерживать узнаваемость и доступность бренда Банка для различных целевых аудиторий на всех сегментах рынка, на которых представлен Банк;
- постоянно совершенствовать эффективность функционирования и управления;
- повышать инвестиционную привлекательность Банка;

- привлекать к работе высокопрофессиональных специалистов для успешной реализации стратегии Банка.

Стратегические задачи Банка:

- увеличение ассортимента кредитных продуктов для различных категорий потребителей;
- поддержка компаний-партнеров на рынке потребительского кредитования путем предоставления конкурентоспособных условий по кредитованию и привлечению депозитов;
- увеличение клиентской базы за счет предложения новых кредитных продуктов не только для существующих клиентов, но и клиентов «с улицы», для потенциального увеличения объемов перекрестных продаж дополнительных продуктов и услуг;
- развитие альтернативных сегментов целевого потребительского кредитования (мебель, туризм, медицинские услуги);
- проведение мониторинга и оценки рынка розничных банковских услуг с целью своевременного предложения банковских продуктов необходимых клиентам Банка, как существующим, так и новым для удовлетворения потребительского спроса и его стимуляции;
- существенное увеличение остатков на текущих счетах корпоративных клиентов;
- активное привлечение депозитов корпоративных клиентов;
- расширение дистрибьюторской сети за счет расширения форматов присутствия Банка в регионах, сети магазинов-партнеров и агентской сети;
- повышение качества обслуживания клиентов, за счет совершенствования систем обучения персонала, активного использования новых технологий при взаимодействии с клиентами, получение обратной связи от клиентов;
- активное развитие зарплатных проектов за счет расширения списка корпоративных партнеров (как из числа существующих, так и новых);
- улучшение системы управления рисками с целью минимизации рисков при андеррайтинге клиентов и борьбы с мошенничеством, и повышение эффективности взыскания просроченной задолженности;
- увеличение депозитной базы;
- продолжение диверсификации источников фондирования за счет использования широкого спектра инструментов, доступных как на локальном рынке, так и на международных рынках;
- повышение качества предлагаемых сервисов для клиентов: интернет-банкинг, платежи, мобильный сервис;
- дальнейшее продвижение и повышение узнаваемости бренда Home Credit за счет эффективных маркетинговых коммуникаций;
- углубление профессиональных навыков существующей команды Банка с помощью постоянного совершенствования системы обучения персонала;
- повышение социальной ответственности бизнеса через участие в социально-значимых проектах;
- повышение уровня корпоративной культуры Банка;
- повышение инвестиционной привлекательности Банка за счет комплекса мер, направленных на эффективное продвижение Банка на финансовом рынке, как надежного, ответственного и инновационного участника финансовых отношений.

Банк зарекомендовал себя как лидер рынка потребительского кредитования – доля на рынке составляет 27,3% по состоянию на 31 декабря 2010, и планирует поддерживать устойчивость свою бизнеса в сегменте банковской розницы. Конкурентоспособность банковских продуктов и услуг, предлагаемых Банком, а также широко развитая региональная сеть банковских офисов, современные технологии, постоянное совершенствование сервиса и качества обслуживания клиентов, позволяют Банку успешно реализовывать свою стратегию развития бизнеса и активно участвовать в развитии банковского сектора России, что, в свою очередь, способствует развитию российской экономики в целом.

5. ОТЧЕТ О ВЫПЛАТЕ ОБЪЯВЛЕННЫХ (НАЧИСЛЕННЫХ) ДИВИДЕНДОВ ПО АКЦИЯМ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

Банк, не являясь акционерным обществом, не производит выплаты дивидендов по акциям. В то же время, в 2010 году была распределена часть прибыли 2009 года между участниками Банка пропорционально размеру их долей на сумму 3,158 млрд. рублей.

6. ОПИСАНИЕ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ РИСКА, СВЯЗАННЫХ С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ БАНКА

Стратегия управления рисками направлена на оценку, мониторинг и управление размером и концентрацией рисков, которые принимает на себя Банк в процессе деятельности. Банком разработана система управления рисками, которая строится на следующих принципах:

- своевременного выявления и идентификации рисков;
- установления четких критериев определения уровня каждого вида рисков;
- осуществления непрерывного контроля за уровнем рисков;
- построения системы контроля и управления рисками, объединяющей широкий круг структурных подразделений Банка под единым руководством;
- осуществления непрерывного информирования органов управления Банка об уровне риска.

В процессе своей деятельности Банк принимает на себя следующие основные риски:

1. Кредитный риск.
2. Балансовые риски:
 - риск ликвидности,
 - процентный риск,
 - валютный риск.
3. Рыночный риск.
4. Операционный риск.
5. Правовой риск.
6. Риск потери деловой репутации.

Внутрибанковская система управления рисками строится на принципах:

- своевременного выявления и идентификации рисков;
- установления четких критериев определения уровня каждого вида рисков;
- осуществления непрерывного контроля за уровнем рисков;
- построения системы контроля и управления рисками, объединяющей широкий круг структурных подразделений Банка под единым руководством;
- осуществления непрерывного информирования органов управления Банка об уровне риска.

Управление кредитным риском

Основной риск, с которым Банк сталкивается в своей деятельности, – это кредитный риск, состоящий в неспособности либо нежелании партнера действовать в соответствии с условиями договора. Этот риск имеет отношение не только к кредитованию, но и к другим операциям, которые находят свое отражение в балансе Банка или на внебалансовом учете (вложения в ценные бумаги, гарантии, акцепты и др.). В связи с этим Банк разделяет управление кредитным риском в зависимости от вида операций, с которыми данный вид риска связан.

Управление кредитным риском по потребительским кредитам

Система управления рисками потребительского кредитования представлена Комитетом по управлению рисками потребительского кредитования, в задачи которого входят:

- координация деятельности Банка в области потребительского кредитования с компаниями группы Home Credit;
- выработка рекомендаций органам управления Банка для принятия управленческих решений, направленных на увеличение эффективности работы Банка в области потребительского кредитования;
- контроль уровня принимаемых рисков с целью принятия решений по текущему и перспективному управлению рисками Банка;
- оценка эффективности новых проектов, продуктов, программ потребительского кредитования с точки зрения принимаемых кредитных рисков;
- оценка и позиционирование Банка на рынке потребительского кредитования с точки зрения уровня принимаемых кредитных рисков.

Так же в систему управления рисками входит ряд структурных подразделений Банка со своими специфическими функциями:

- на момент предоставления кредита (Управление авторизации, Департамент противодействия мошенничеству и андеррайтинга, Департамент защиты бизнеса);
- после предоставления кредита, на всём протяжении срока действия кредита (Департамент противодействия мошенничеству и андеррайтинга, Департамент розничных рисков, Департамент управления процессами взыскания, Департамент защиты бизнеса);
- при работе с неплательщиками (Департамент по работе с просроченной задолженностью).

Основные подходы к оценке рисков

Банк предоставляет кредиты по стандартным кредитным продуктам, с использованием одного стандартного типа кредитного договора (в рамках этого продукта) и единой системы дистрибуции кредитных продуктов, на основе стандартных условий и требований, предъявляемых к потенциальным заёмщикам.

Порядок предоставления кредита в рамках каждого кредитного продукта осуществляется на основании утвержденных методик работы подразделений по кредитному продукту. Для минимизации рисков Банк выдает ссуды, которые не превышает 0,5% от собственного капитала Банка. Размер всего кредитного портфеля ограничивается структурными лимитами, которые закладываются в долгосрочные планы и утверждаются в виде целевой структуры баланса Правлением Банка при утверждении финансового плана.

Оценка рисков по предоставленным кредитам и формирование резервов производится с использованием метода портфельной оценки ссуд.

Методика оценки кредитного риска Банка основана на классификации кредитов по их качеству, т.е. по вероятности возврата заемщиками полученных ими кредитов. При оценке кредитного риска учитывается финансовое состояние заемщика на момент выдачи кредита, платежная дисциплина, кредитная история, частота наступления дефолта.

Банк разбивает портфель по срокам длительности просроченных платежей и применяет к каждой группе свои аналитические коэффициенты, на основании которых выводится итоговая сумма резерва, формируемого под соответствующий портфель однородных ссуд.

При определении аналитических коэффициентов резервирования ключевым элементом является построение бальной системы рейтингов и матрицы переходов, отражающей вероятности перехода заемщика из одной категории кредитного рейтинга в другую. Элементы матрицы – вероятность перехода заемщика из одной категории кредитного рейтинга в другую – рассчитываются на основании статистических данных.

Для целей формирования резервов расчет аналитических коэффициентов осуществляется Департаментом розничных рисков, на основе утверждённой методики, по необходимости, но не реже чем раз в квартал, при этом коэффициенты рассчитываются по итогам каждого месяца для целей мониторинга соответствия объёма рассчитанных резервов текущей ситуации.

Способы снижения вероятности риска потерь по потребительским кредитам

Для снижения кредитных рисков при кредитовании, кроме проверок заявителя, Банком применяются следующие методы на макроуровне:

- постоянный мониторинг эффективности работы Кредитных специалистов и других сотрудников, обеспечивающих оформление кредитных договоров, с целью минимизации операционных рисков, а также предотвращения риска мошенничества;
- тщательный отбор и постоянный контроль предприятий розничной торговли, при участии которых осуществляется программа кредитования физических лиц;
- управление кредитным портфелем по региональному принципу, при котором в регионах с высокой долей просроченной задолженности реализуются менее рискованные кредитные продукты;
- исковая работа по взысканию задолженности в судебном порядке, которая в достаточной степени носит «публичный» характер для формирования общественного мнения о неотвратимости ответственности за неисполнение своих обязательств;
- обязательное оперативное извещение заемщика о просроченной ссудной задолженности, задолженности по процентам, комиссиям, пеням и штрафам. В случае невозможности телефонного контакта обязателен выезд сотрудника Банка с целью личного контакта с заемщиком и вручением ему соответствующего извещения;
- введение требования о невозможности получения одним и тем же лицом второго кредита при имеющейся непогашенной просроченной задолженности по первому.

Управление кредитным риском по корпоративным кредитам

Программа корпоративного кредитования Банка направлена на расширение сотрудничества с магазинами-партнерами, цель которой - развитие основной специализации Банка – потребительского кредитования. Банк предоставляет кредиты своим Партнёрам по потребительскому кредитованию только для финансирования выполнения планов по оборотам продаж реализуемых этими Партнёрами товаров за счёт потребительских кредитов Банка.

В исключительных случаях, при обязательном одобрении Советом Директоров, корпоративные кредиты могут предоставляться организациям, не являющимся Партнёрами Банка. Предоставление таких кредитов может быть обусловлено только причинами получения каких-либо преференций в развитии основного бизнеса Банка – потребительского кредитования.

Подразделением Банка, ответственным за оценку рисков по корпоративным кредитам, является Управление рыночных рисков.

Мероприятия по управлению кредитным портфелем осуществляются под руководством Кредитного комитета.

В Банке принята система двойного кредитного контроля, которая применяется при анализе и утверждении кредитов: анализ и принятие решения кредитным работником и рассмотрение и утверждение решения Кредитным комитетом.

Решение о предоставлении кредита принимает Кредитный комитет Банка. Порядок работы Кредитного комитета определяется Регламентом работы Кредитного комитета.

Документами, регулирующими оценку кредитных рисков, формирование резервов, условия и порядок предоставления кредита, сопровождение кредита, залоговую работу, работу по досрочному расторжению и взысканию, являются утвержденные Правлением Банка методические рекомендации по предоставлению кредитов.

Оценка риска и формирование резервов производится индивидуально по каждому заёмщику на основании критериев финансового положения и качества обслуживания ими своей ссудной задолженности.

Максимальная сумма кредита ограничивается действующим банковским законодательством, установленными обязательными нормативами и внутренними методиками. Максимальная сумма связанных кредитов не может превышать максимальной суммы кредитов на одного заёмщика.

Размер всего кредитного портфеля ограничивается структурными лимитами, которые закладываются в долгосрочные планы и утверждаются в виде целевой структуры баланса Правлением Банка при утверждении финансового плана.

Управление кредитным риском по операциям на финансовом и денежном рынке

К операциям на денежном и финансовом рынке, подверженным кредитному риску, относятся операции межбанковского кредитования, сделки репо, конверсионные операции, срочные сделки, межбанковские расчеты.

Основными методами управления указанными рисками являются установление лимитов, диверсификация, формирование резервов, управление капиталом.

Утвержденные процедуры и регламенты минимизируют прямые и расчетные риски, а также позволяют иметь в режиме реального времени мониторинг подверженности риску и состояния операций. Технологии контроля не позволяют заключать операции и проводить транзакции, ведущие к превышению заданного уровня риска.

Ответственным за контроль и оценку кредитных рисков является Комитет по установлению лимитов на финансовых рынках. Комитет несет ответственность за кредитное качество контрагентов (группу связанных заемщиков) по межбанковским операциям. Комитет по установлению лимитов действует на основании утвержденного регламента.

Общая величина кредитного портфеля ограничивается структурными лимитами, которые закладываются в долгосрочные планы и утверждаются в виде целевой структуры баланса Правлением Банка при утверждении финансового плана.

Максимальная сумма требований в отношении группы связанных заемщиков ограничивается действующим банковским законодательством, установленными обязательными нормативами и внутренними методиками.

Функции управления оценки и контроля административно разнесены. Управление риском делегировано в Казначейство. Оценка рисков осуществляется Управлением рыночных рисков, контроль лимитов осуществляется на двух уровнях: Отделом мидл офис Управления рыночных рисков (в режиме реального времени) и Службой внутреннего контроля (постконтроль). Контроль на соответствие заключаемой сделки утвержденным лимитам осуществляется на всех этапах: начиная от моделирования (диллинг), заключения, подтверждения и отправки денежных средств (Отдел оформления операций на открытых финансовых рынках), и заканчивая постконтролем (Служба внутреннего контроля).

Управление кредитным риском по прочим операциям

Управление кредитным риском по прочим операциям осуществляется через оценку финансового состояния контрагента, формирование резервов на возможные потери.

В состав операций, которые также подвержены кредитному риску, включаются:

- финансово-хозяйственные операции Банка;
- инструменты, отраженные на внебалансовых счетах;
- судебные претензии и иски к Банку со стороны третьих лиц;
- требования Банка по прочим операциям.

Банк оценивает финансовое состояние крупных контрагентов, исходя из оценки влияния различных факторов, основанных на анализе следующей информации:

- финансовая и бухгалтерская отчетность контрагентов;

- заключения Службы защиты бизнеса Банка;
- специальные внешние аналитические материалы и заключения;
- официальные опубликованные данные о финансовом состоянии контрагентов;
- публичные заявления ответственных лиц;
- данные средств массовой информации и информационные ресурсы Internet.

Задолженность некрупных контрагентов (без просрочек) объединяется в портфели.

Оценку рисков по прочим операциям и формирование резервов осуществляют ответственные подразделения Банка, на основании внутреннего Положения о порядке формирования в ООО “ХКФ Банк” резервов на возможные потери, на которые распространяются требования Положения Банка России от 20.03.2006 г. № 283-П “О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери” (далее по тексту в настоящем разделе «Положение»).

В случае возникновения ситуаций, не описанных в Положении, решение об оценке риска принимается Комитетом по созданию резервов на возможные потери, который использует для этого мотивированные суждения и элементы расчетной базы резервов, предоставляемые ответственными подразделениями:

- Департамент финансовых рынков – по финансово-хозяйственным операциям Банка;
- Департаментом правового обеспечения - по судебным претензиям и искам к Банку со стороны третьих лиц;
- Департаментом учёта и отчётности – по требованиям Банка по прочим операциям.

При формировании резерва на возможные потери Банк руководствуется принципом приоритета экономического содержания операций над её юридической формой.

По элементам расчетной базы резерва, относящихся к контрагенту, в отношении которого у Банка имеется задолженность по ссуде, ссудная и приравненная к ней задолженность, группа риска на возможные потери должна быть не ниже, чем группа риска по ссудной и приравненной к ней задолженности.

Управление балансовыми рисками

Функции управления, оценки и контроля административно разнесены. Управление риском делегировано в Департамент финансовых рынков. Оценка рисков осуществляется Комитетом по управлению активами и пассивами, контроль лимитов осуществляется Управлением рыночных рисков в режиме реального времени, СВК осуществляет последующий контроль. Контроль лимитов осуществляется на всех этапах от моделирования, заключения, подтверждения и движения финансовых инструментов.

Управление риском ликвидности

Оценка риска ликвидности происходит путем анализа планируемых поступлений и списаний, на основании которых строится баланс ликвидности по срокам погашения и движения денежных средств. В целях краткосрочного прогноза ликвидности до 90 дней Управление Казначейство на ежедневной основе поддерживает детализированный отчет планируемых поступлений и списаний. В целях среднесрочного прогноза ликвидности до 3 лет Управление оптимизации структуры активов и пассивов поддерживает отчет о разрывах ликвидности (GAP-анализ), который является интегрированной частью финансового плана Банка.

Временно свободные ресурсы при высокой ликвидности Банк размещает в наиболее ликвидные и надежные финансовые активы: облигации Банка России, облигации, входящие в ломбардный список Банка России, депозиты, размещаемые в банках с наивысшим кредитным рейтингом. Высокое кредитное качество запасов ликвидности определяется отбором контрагентов и установлением лимитов на объемы операций.

Управление пассивной частью осуществляется путем повышения капитализации Банка и диверсификации источников заемных средств путем выпуска российских облигаций, еврооблигаций, привлечения синдицированных кредитов, секьюритизации части кредитного

портфеля, привлечения субординированных кредитов. Банк имеет доступ ко всем инструментам рефинансирования Банка России: ломбардные кредитные аукционы, аукционы по предоставлению кредитов без залога, аукционы прямого РЕПО и т.д.

Банк выполняет все необходимые процедуры управления риском ликвидности для обеспечения бесперебойного и своевременного финансирования всех списаний и погашений Банка.

Управление процентным риском

Подверженность процентному риску определяется неблагоприятными изменениями процентных ставок по требованиям и обязательствам, при наличии дисбалансов по срокам переоценки. Для оценки процентного риска в Банке используются GAP анализ, анализ дюрации, моделирование и сценарный анализ.

Отдельно оценивается процентный риск по торговому портфелю ценных бумаг

При моделировании процентного риска формируются прогноз аналитического баланса, прогноз безрисковой кривой доходности, расчет чувствительности активов и пассивов, прогноз и степень влияния неожиданного риска на величину аналитического капитала Банка, прогноз и степень влияния ожидаемого процентного риска на прибыль Банка. На основе полученных результатов Комитет по управлению активами и пассивами принимает решения по лимитированию дисбаланса и меры по управлению активами и пассивами в целях минимизации риска. Лимиты на величину процентного риска устанавливаются по величине открытой позиции по процентному риску на стратегическом и среднесрочном горизонте.

Основной целью управления процентным риском является обеспечение стабильной положительной маржи между процентными доходами от потребительского кредитования и процентными расходами по финансированию.

Управление валютным риском

Возникновение валютного риска обусловлено привлечением средств в иностранной валюте, отличной от валюты основного бизнеса – предоставление кредитов физическим лицам, номинированных в российских рублях.

В Банке внедрена система ограничения валютных рисков. Открытая валютная позиция (ОВП) Банка управляется Казначейством на ежедневной основе. Комитет по управлению активами и пассивами устанавливает лимиты на внутредневную и ежедневную ОВП Банка, а также лимиты на ограничение убытков Банка. Банк не имеет спекулятивных и торговых лимитов по валютной позиции.

Соответствие установленным лимитам, а также нормативам Банка России нормам и требованиям международной банковской практики, контролируется Казначейством, Управлением оптимизации структуры активов и пассивов и Управлением рыночных рисков.

Для закрытия валютного риска используются следующие виды сделок - свопы, фьючерсы и форварды, заключаемые как с российскими, так и с иностранными контрагентами, вложения в ценные бумаги номинированные в иностранных валютах. Банк является членом секции срочного рынка ММВБ и секции стандартных контрактов СПВБ.

Снижение концентрации валютного риска достигается долгосрочным планированием и диверсификацией используемых инструментов финансирования и хеджирования.

Управление рыночным риском

Рыночный риск обусловлен изменением в стоимости финансового инструмента в результате изменения рыночных цен в не зависимости от того, вызваны ли эти изменения, специфичными для конкретной инвестиции или эмитента, или факторами, влияющими на все финансовые инструменты, обращающиеся на рынке.

К операциям на финансовом рынке, подверженному рыночному риску, относятся валютные и конверсионные операции, срочные сделки, операции по вложениям в торговые портфели облигаций, покупка акций, снижение рыночной стоимости залога.

Все указанные операции, совершаемые на финансовых рынках, проводятся на основании подписанных генеральных соглашений в части сделок на межбанковском рынке, договоров брокерского и биржевого обслуживания.

Утвержденные процедуры и регламенты позволяют отслеживать в режиме реального времени подверженность риску и состояния операций. Технологии не позволяют заключать операции и проводить транзакции, ведущие к превышению заданного уровня риска.

Основными методами управления и контроля рыночных рисков является хеджирование, установление лимитов, формирование резервов, управление капиталом.

Ответственным за оценку рыночных рисков является Комитет по установлению лимитов по операциям на финансовых рынках. Ответственным за открытие лимитов, контроль и проведение мероприятий по снижению уровня рисков является Комитет по управлению активами и пассивами (ALCO). Комитеты действуют на основании утвержденных регламентов.

Управление операционным риском

Важнейшие виды операционных рисков связаны с нарушениями процесса внутреннего контроля и управления Банком. Эти нарушения могут привести к финансовым потерям, когда допускаются ошибки, либо случаи мошенничества, либо неспособности своевременно учесть изменившиеся под влиянием рыночных тенденций интересы Банка, либо такого влияния на интересы банка, когда они ставятся под угрозу иным образом, например, когда дилеры, кредитные или другие работники превышают свои полномочия или исполняют свои обязанности с нарушением принятых стандартов деятельности, этических норм либо разумных пределов риска.

Другие аспекты операционного риска включают существенные сбои в операционной системе, например, в случае пожара или стихийных бедствий.

На основании проведенных проверок и выявленных фактов, осуществляется оптимизация технологий и отражение процессов во внутренних документах по информационной и технологической безопасности.

В Банке реализована система сбора информации о реализованных операционных рисках. Проводится динамический мониторинг изменения уровня операционного риска и доводится до сведения Совета директоров и Правления банка.

Управление правовым риском

Банк может быть подвержен множеству правовых рисков. Они могут включать в себя риск обесценения активов или увеличения обязательств по причине:

- неадекватных или некорректных юридических советов либо неверно составленной документации, кроме того, существующие законы не всегда позволяют однозначно урегулировать проблемы, с которыми сталкивается Банк;
- судебных разбирательств, в которых участвует Банк, что может повлечь определенные издержки, а судебное решение – отрицательные имущественные последствия как для Банка, так и для других банков;
- изменения законов, затрагивающих банковскую деятельность.

Для снижения правовых рисков в Банке существует регламент подписания договоров и соглашений, снижающий правовой риск. По целому ряду вопросов Банк привлекает ведущие международные юридические, аудиторские и консалтинговые компании.

С целью контроля и управления правовым риском в Банке действует Положение об организации управления правовым риском в ООО «ХКФ Банк» (версия 2), утверждена Советом директоров

(Протокол №208 от 14.11.2006г.). В соответствии с указанным Положением уровень правового риска контролируется на постоянной основе Службой внутреннего контроля Банка. Отчет об уровне правового риска с установленной периодичностью предоставляется Совету директоров и Правлению Банка.

Управление риском потери деловой репутации

Управление репутационным риском осуществляется Банком в целях снижения возможных убытков, сохранения и поддержания деловой репутации Банка перед клиентами и контрагентами, участниками Банка, участниками финансового рынка, органами государственной власти и местного самоуправления, банковскими союзами (ассоциациями), саморегулируемыми организациями, участником которых является Банк

Риски потери деловой репутации Банка возникают из операционных сбоев, неспособности действовать в соответствии с определенными законами и инструкциями либо другими источниками права, а также при подозрении в связях с криминальными структурами или в легализации доходов, полученных преступным путем. Угроза потери деловой репутации особенно разрушительна для Банка, поскольку природа его бизнеса требует поддержания доверия кредиторов, вкладчиков и рынка в целом.

С целью контроля и управления репутационным риском в Банке действует Положение об организации управления риском потери деловой репутации в ООО «ХКФ Банк» (версия 2), утверждена Советом директоров (Протокол №208 от 14.11.2006г.). В соответствии с указанным Положением уровень репутационного риска контролируется на постоянной основе Службой внутреннего контроля Банка. Отчет об уровне правового риска с установленной периодичностью предоставляется Совету директоров и Правлению Банка.

7. ПЕРЕЧЕНЬ КРУПНЫХ СДЕЛОК

В 2010 году крупные сделки Банком не совершались.

8. ПЕРЕЧЕНЬ СДЕЛОК С ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬЮ

В 2010 году Общим собранием участников Банка были одобрены сделки с заинтересованностью, сумма оплаты по которым превышает два процента стоимости имущества Банка, определенной на основании данных бухгалтерской отчетности за последний отчетный период:

1. Сделка по приобретению Банком неконвертируемых процентных документарных на предъявителя с обязательным централизованным хранением облигаций Банка серии 03, номинальной стоимостью 1 000 рублей каждая, со сроком погашения в 1 820-й (Одна тысяча восемьсот двадцатый) день с даты начала размещения, государственный регистрационный номер выпуска 40300316В от 14 апреля 2005 года (далее - Облигации) в количестве 2 154 905 (Два миллиона сто пятьдесят четыре тысячи девятьсот пять) штук у Открытого акционерного общества «НОМОС-БАНК» («НОМОС-БАНК» (ОАО)), совершенные 24 марта 2010 в порядке, изложенном в части 1 п. 13 «б» Решения о выпуске Облигаций. Заинтересованное лицо: Home Credit B. V (Общество с ограниченной ответственностью «Хоум Кредит Б.В.»). Протокол Общего собрания участников №280 от 30 марта 2010 года.

2. Кредитный договор № КЭ-002/10, заключаемый между Банком и Обществом с ограниченной ответственностью «Эльдорадо» (далее – Заемщик), согласно которому Банк обязуется предоставить Заемщику денежные средства в размере 2 000 000 000 (Два миллиарда) рублей (далее – Кредит) на срок с 29 апреля 2010 г. (Дата предоставления Кредита) по 28 апреля 2011 г. (Дата возврата Кредита), а Заемщик

обязуется возвратить Кредит и уплатить проценты на него по ставке 13 (Тринадцать) процентов годовых. Заинтересованное лицо: Home Credit B. V (Общество с ограниченной ответственностью «Хоум Кредит Б.В.»). Протокол Общего собрания участников №283 от 29 апреля 2010 года.

9. СОСТАВ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

В 2010 году Совет директоров Банка состоял из 3 человек:

1. Шмейц Иржи, 1971 г., Председатель Совета директоров, окончил в 1995 г. Университет Чарльз (Прага, Чехия), математико-физический факультет по специальности «Математическая экономика», с 01 апреля 2004 года является членом Правления PPF a.s., доли участия в уставном капитале Банке не имеет.

2. Коликова Ирина Валерьевна, 1973 г., Заместитель Председателя Совета директоров, окончила в 1997 г. МГУ им. Ломоносова, Экономический факультет, с 01 февраля 2008 является Финансовым директором Банка, доли участия в уставном капитале Банке не имеет.

3. Вайсбанд Галина Михайловна, 1961 г., член Совета директоров, окончила в 1985 г. Московский авиационный институт по специальности «Оснащение летательных аппаратов», с 06 сентября 2007 года занимает должность Вице-президента по управлению персоналом Банка, доли участия в уставном капитале Банке не имеет.

10. СВЕДЕНИЯ О ПРЕДСЕДАТЕЛЕ ПРАВЛЕНИЯ И ЧЛЕНАХ ПРАВЛЕНИЯ

Председатель Правления - единоличный исполнительный орган Банка

Свитек Иван, 1967 г., с 01 декабря 2009 г., окончил в 1990 г. колледж «Клермонт МакКенна» по специальности «Экономика», до прихода в Банк занимал должность Председателя Правления в Джи И Мани Банк, г. Сан-Паулу, Бразилия, доли участия в уставном капитале Банке не имеет.

Правление Банка

1. Свитек Иван, 1967 г., с 01 декабря 2009 г., Председатель Правления Банка, окончил в 1990 г. колледж «Клермонт МакКенна» по специальности «Экономика», до прихода в Банк занимал должность Председателя Правления в Джи И Мани Банк, г. Сан-Паулу, Бразилия, доли участия в уставном капитале Банке не имеет.

2. Мосолов Дмитрий Владимирович, 1972 г., Первый заместитель Председателя Правления, окончил в 1995 г. Московский экономико-статистический институт по специальности «Информационные системы в экономике», в Банке работает с 2002 года, до 01 декабря 2009 года занимал должность Заместителя Председателя Правления Банка, доли участия в уставном капитале Банке не имеет.

3. Гасяк Владимир Михайлович, 1966 г., Заместитель Председателя Правления, окончил в 1997 г. Военный университет по специальности «Юриспруденция», в Банке работает с 2006 года, до 01 октября 2007 года занимал должность Директор Департамента ипотечного кредитования, доли участия в уставном капитале Банке не имеет.

4. Шаффер Мартин, 1971 г., Заместитель Председателя Правления, окончил в 2002 г. Карлов Университет, г. Прага, специальность «Юриспруденция», в Банк работает с 2006 года, до 27 августа 2009 года занимал должность Директор Департамента правового обеспечения и защиты бизнеса, доли участия в уставном капитале Банке не имеет.

5. Андресов Юрий Николаевич, 1969 г., Заместитель Председателя Правления, окончил в 1991 г. Уфимский авиационный институт по специальности «Промышленная электроника», в Банке работает с 2003 года, до 07 июня 2010 года занимал должность Директора банковской сети, доли участия в уставном капитале Банке не имеет.

6. Егорова Ольга Валентиновна, 1965 г., член Правления, окончила в 1987 г. Московский орд. Ленина и орд. Октябрьской Революции авиационный институт им. С.Орджоникидзе по специальности «Экономика и организация машиностроительной промышленности», в Банке работает с 2003 года, с 10 января 2007 года занимает должность Главного бухгалтера Банка, доли участия в уставном капитале Банка не имеет.

11. КРИТЕРИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И РАЗМЕР ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ЧЛЕНОВ ПРАВЛЕНИЯ И СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

За 2010 год выплаты вознаграждений членам Правления составили 258 481 429,90 руб., из которых заработная плата – 164 564 024,90 руб., премии – 93 917 405 руб.

За 2010 год выплаты вознаграждений членам Совета директоров составили: 49 719 790,92 руб., из которых заработная плата – 25 504 948,92 руб., премии – 24 214 842 руб.

Кроме этого, членам Совета директоров, являющимся штатными сотрудниками Банка, в течение года производится оплата их труда по занимаемым должностям в соответствии с трудовыми договорами.

12. СВЕДЕНИЯ О СОБЛЮДЕНИИ БАНКОМ КОДЕКСА КОРПОРАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Кодекс корпоративного поведения у Банка отсутствует.