

Преимущества и перспективы работы с МСБ для банков

В Украине 2,6 млн. физических лиц-предпринимателей и 1,1 млн. юридических лиц. На малых и средних предприятиях трудится около 70% трудоспособного населения.

В 2015 году за финансированием стали чаще обращаться.

На текущий момент, по разным оценкам, из 123 банков с лицензиями реально кредитуют небольшой бизнес лишь от 10 до 15 структур.

Не существует универсальной градации — каждый банк по-своему ранжирует бизнес на разные категории.

2 основных направления, по которым мы видим развитие для себя:

- комплексное расчетно-кассовое обслуживание клиентов МСБ
- кредитование микро-бизнеса.

Преимущества кредитования микро-бизнеса:

- 1) Более высокая доходность кредитных продуктов.
- 2) Диверсификация кредитного портфеля
отсутствует риск выхода на просрочку или досрочного погашения
значительных сумм кредитов 
- ✓ из 100 выданных кредитов – 95 погашаются без просрочек
- 3) Скорость и простота принятия решения.
- 4) Возможность банка осуществлять кросс-продажи
- 5) Привлекать недорогой ресурс в качестве остатков на счетах.
- 6) Дополнительный канал продаж банковских продуктов для сотрудников предприятия.

! Банки, которые работают в МСБ – более надежны и стабильны, нежели банки, которые сконцентрированы на корпоративном бизнесе.

1. Доступность кредитных средств
2. Удобный интернет-банкинг
3. Низкие тарифы на РКО и адекватная плата по остаткам на счетах
4. Использование электронного документооборота
5. Скорость в принятии решений и оперативности в работе службы поддержки.
6. Мобильный и интернет эквайринга

Что Банк Михайловский дает клиентам МСБ

- Кредитование юридических лиц и предпринимателей
- Современное комплексное расчетно-кассовое обслуживание
- Корпоративные карты MasterCard Business с кредитным лимитом
- Выгодные депозитные программы
- Зарплатные проекты
- Эквайринг
- Документарные операции
- Индивидуальное обслуживание

- I. Кредитование - основа для развития бизнеса как фундамента экономики страны
- II. Доля ВВП
- III. Способствует выходу бизнеса «из тени» – декларирование доходов является плюсом при принятии решения - размер дохода влияет на сумму кредита
- IV. Насыщение рынка товарами и услугами

! Один выданный кредит способствует созданию дополнительного рабочего места

Критерии отбора:

- Положительная кредитная история
- Возраст - от 23 до 60 лет
- Срок фактического ведения бизнеса - не менее 12 мес
- Наличие официальной (не нулевой) отчетности
- Реальные доходы от бизнеса постоянны, не имеют существенной сезонности
- Платежеспособность клиента соответствует принятым в банке нормам

- **Оптовая и розничная торговля**

- Продукты питания
- Одежда, обувь
- Бытовые товары
- Аптеки.....

- **Услуги**

- Бухгалтерские, юридические, посреднические, нотариусы,
- Ремонт (помещений, одежды, обуви, техники)
- IT сфера, программирование
- Грузовые, пассажирские перевозки
- Общественное питание.....

- **Производство**

- Стройматериалы
- Одежда, обувь
- Мебель.....



Кого
кредитуем

Параметры кредита

- Сумма кредита – до 100 000 грн.
- Срок – до 36 мес.
- Цель кредита – развития бизнеса, потребительские цели ФОП.
- Без обеспечения
- Без поручительства

Принципы принятия решения

- Упрощенная процедура - при официальном подтверждении платежеспособности клиента. Не предусматривает выезда на место ведения бизнеса.
- Стандартная процедура – если официальных доходов не достаточно. Решение принимается на основании анализа управленческой отчетности и активов клиента с выездом на место ведения бизнеса

- 1) Развитие кредитных партнерских программ с поставщиками техники и оборудования для микробизнеса.
- 2) Внедрение карточных кредитных продуктов для МСБ.
- 3) Прирост кредитного портфеля на 300%.
- 4) Интернет эквайринг.