

**АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «ТАСКОМБАНК»
ПРОТОКОЛ**

Засідання Тарифного комітету

(очне)

м. Київ

20.01.2022

№2-4

Голова засідання - Кухарчук А.В.
Секретар засідання - Тимчук Н.П.

Присутні/Учасники голосування:

Члени Тарифного комітету: Альмяшев І.А.
Андрієнко М.В.
Земляний М.П.
Муравицький А.О.
Поляк О.Я.
Ременюк С.Ю.
Флерчук О.А.

Запрошені:

У засіданні взяли участь 7 осіб обов'язкового складу Тарифного комітету.
Засідання є правомочним.

Порядок денний:

1. Про внесення змін до Послуг та тарифів винагороди представників та партнерів Банку за послуги щодо консультування клієнтів Банку (доповідач Флерчук О.А.).

3 питання порядку денного:

СЛУХАЛИ:

1. Інформацію Директора Департаменту організації продажів клієнтам Private banking Флерчук О. А. щодо внесення змін до Послуг та тарифів винагороди представників та партнерів Банку в частині консультування клієнтів Банку – фізичних осіб, відповідно Аналітичних матеріалів №1 до цього Протоколу, на наступних умовах:

| ДІЮЧІ ТАРИФИ ВИНАГОРОДИ ПРЕДСТАВНИКІВ ТА ПАРТНЕРІВ БАНКУ | | | ТАРИФИ ВИНАГОРОДИ ПРЕДСТАВНИКІВ ТА ПАРТНЕРІВ БАНКУ, ЩО ПРОПОНУЮТЬСЯ ДО ЗАТВЕРДЖЕННЯ | | |
|--|--|---|---|--|---|
| Номер та Назва продукту та послуги відповідно до тарифів Банку | Рівень тарифу* | Примітки до тарифу | Номер та Назва продукту та послуги відповідно до тарифів Банку | Рівень тарифу* | Примітки до тарифу |
| I. Консультування клієнтів Банку-суб'єктів господарювання¹ | | | I. Консультування клієнтів Банку-суб'єктів господарювання¹ | | |
| 1. Депозит | До 25% від ставки залучення депозиту (у річному вимірі) ² | Сумарна вартість залученого депозиту та агентської винагороди за нього не повинна перевищувати розмір індивідуальних повноважень заступників Голови Правління по встановленню підвищених відсоткових ставок залучення коштів юридичних осіб, затверджених рішенням КУАП. Виплата винагороди здійснюється: Або за підготовку та подальше супроводження клієнта: - щомісячно/щоквартально до 10 числа місяця, починаючи з наступного за місяцем/кварталом залучення. У випадку дострокового розірвання депозитного договору до 10 числа місяця, виплата винагороди Представнику за попередній місяць не здійснюється. Або за консультування (направлення клієнта в Банк): - разово. Виплата винагороди здійснюється після стандартного погодження актів виконаних послуг до 10 числа місяця, наступного за місяцем/кварталом залучення. Застосовується для договорів, в яких не передбачається дострокове розірвання договору. При застосуванні разової виплати, розмір винагороди розраховується пропорційно строку розміщення вкладу (у днях) | 1. Депозит | До 25% від ставки залучення депозиту (у річному вимірі) ² | Сумарна вартість залученого депозиту та агентської винагороди за нього не повинна перевищувати розмір індивідуальних повноважень заступників Голови Правління по встановленню підвищених відсоткових ставок залучення коштів юридичних осіб, затверджених рішенням КУАП. Виплата винагороди здійснюється: Або за підготовку та подальше супроводження клієнта: - щомісячно/щоквартально до 10 числа місяця, починаючи з наступного за місяцем/кварталом залучення. У випадку дострокового розірвання депозитного договору до 10 числа місяця, виплата винагороди Представнику за попередній місяць не здійснюється. Або за консультування (направлення клієнта в Банк): - разово. Виплата винагороди здійснюється після стандартного погодження актів виконаних послуг до 10 числа місяця, наступного за місяцем/кварталом залучення. Застосовується для договорів, в яких не передбачається дострокове розірвання договору. При застосуванні разової виплати, розмір винагороди розраховується пропорційно строку розміщення вкладу (у днях) |

| | | | | | |
|---|--|--|---|--|---|
| 2. Поточний рахунок, рахунок VIP Поточний + | До 1% річних на залишки на рахунку залученого клієнта. | Щомісячно/щоквартально до 10 числа місяця, починаючи з наступного за місяцем/кварталом залучення. Сумарна вартість ставок на залучені залишки коштів клієнта та агентської винагороди за них не повинна перевищувати розмір індивідуальних повноважень заступників Голови Правління по встановленню підвищених відсоткових ставок залучення коштів юридичних осіб, затверджених рішенням КУАП. | 2. Поточний рахунок, рахунок VIP Поточний + | До 1% річних на залишки на рахунку залученого клієнта. | Щомісячно/щоквартально до 10 числа місяця, починаючи з наступного за місяцем/кварталом залучення. Сумарна вартість ставок на залучені залишки коштів клієнта та агентської винагороди за них не повинна перевищувати розмір індивідуальних повноважень заступників Голови Правління по встановленню підвищених відсоткових ставок залучення коштів юридичних осіб, затверджених рішенням КУАП. |
| 3. Кредит/Фінансовий лізинг/факторинг (за консультування (направлення клієнта в Банк)** | До 50% від розміру комісії за надання кредиту (для кредиту/факторингу) До 2% від вартості об'єкту лізингу (для фінансового лізингу) | Разово. • Для кредиту/факторингу: виплата винагороди здійснюється після стандартного погодження актів виконаних послуг до 10 числа місяця, наступного за місяцем/кварталом надання кредитних коштів. • Для фінансового лізингу: виплата винагороди здійснюється після сплати клієнтом адміністративної комісії, сплати авансового платежу та підписання акту приймання-передачі об'єкта в лізинг. Винагорода Представнику включається в розрахунок ефективної ставки кредитування. | 3. Кредит/Фінансовий лізинг/факторинг (за консультування (направлення клієнта в Банк)** | До 50% від розміру комісії за надання кредиту (для кредиту/факторингу) До 2% від вартості об'єкту лізингу (для фінансового лізингу) | Разово. • Для кредиту/факторингу: виплата винагороди здійснюється після стандартного погодження актів виконаних послуг до 10 числа місяця, наступного за місяцем/кварталом надання кредитних коштів. • Для фінансового лізингу: виплата винагороди здійснюється після сплати клієнтом адміністративної комісії, сплати авансового платежу та підписання акту приймання-передачі об'єкта в лізинг. Винагорода Представнику включається в розрахунок ефективної ставки кредитування. |
| 4. Кредит (за підготовку та подальше супроводження клієнта)** | До 1% (у річному вимірі) від фактичної заборгованості за кредитом (для кредиту/факторингу) До 2% (у річному вимірі) від фактичної заборгованості (для фінансового лізингу) | Щомісячно/щоквартально до 10 числа місяця, починаючи з наступного за місяцем/кварталом залучення. Винагорода Представнику включається в розрахунок ефективної ставки кредитування/фінансування. Ставка кредитування/фінансування не повинна бути нижча ніж значення суми трансфертної ставки для процентних активів, затверджених КУАП для відповідного строку кредиту/фінансування та діючої на дату оформлення кредитного договору/договору фінансового лізингу/договору факторингу та розміру ставки винагороди Представника. Максимальний розмір ставки винагороди представника не може бути більшим ніж 20% від ставки кредитування/фінансування за відповідним договором. | 4. Кредит (за підготовку та подальше супроводження клієнта)** | До 1% (у річному вимірі) від фактичної заборгованості за кредитом (для кредиту/факторингу) До 2% (у річному вимірі) від фактичної заборгованості (для фінансового лізингу) | Щомісячно/щоквартально до 10 числа місяця, починаючи з наступного за місяцем/кварталом залучення. Винагорода Представнику включається в розрахунок ефективної ставки кредитування/фінансування не повинна бути нижча ніж значення суми трансфертної ставки для процентних активів, затверджених КУАП для відповідного строку кредиту/фінансування та діючої на дату оформлення кредитного договору/договору фінансового лізингу/договору факторингу та розміру ставки винагороди Представника. Максимальний розмір ставки винагороди представника не може бути більшим ніж 20% від ставки кредитування/фінансування за відповідним договором. |
| 5. Документарні операції (банківські гарантії, акредитиви, векселя, тощо) | Не більше еквіваленту 0,5% річних від розміру ліміту фінансування за відповідним договором, який встановлює ліміт фінансування. Розмір такої комісії не може бути більше 20% від доходності за відповідним договором. | Виплата винагороди здійснюється: Разово, після стандартного погодження актів виконаних послуг до 10 числа місяця, наступного за звітним. Або Щомісячно/щоквартально до 10 числа місяця, починаючи з наступного за місяцем/кварталом залучення. При збільшенні ліміту фінансування протягом дії договору комісія нараховується на суму збільшення ліміту фінансування. | 5. Документарні операції (банківські гарантії, акредитиви, векселя, тощо) | Не більше еквіваленту 0,5% річних від розміру ліміту фінансування за відповідним договором, який встановлює ліміт фінансування. Розмір такої комісії не може бути більше 20% від доходності за відповідним договором. | Виплата винагороди здійснюється: Разово, після стандартного погодження актів виконаних послуг до 10 числа місяця, наступного за звітним. Або Щомісячно/щоквартально до 10 числа місяця, починаючи з наступного за місяцем/кварталом залучення. При збільшенні ліміту фінансування протягом дії договору комісія нараховується на суму збільшення ліміту фінансування. |
| 6. Форекс | До 20% від суми комісійних доходів, отриманих Банком від клієнта за форексні операції | Щомісячно/щоквартально до 10 числа місяця, починаючи з наступного за місяцем/кварталом переведення зовнішньоекономічного договору клієнта на обслуговування до Банку. | 6. Форекс | До 20% від суми комісійних доходів, отриманих Банком від клієнта за форексні операції | Щомісячно/щоквартально до 10 числа місяця, починаючи з наступного за місяцем/кварталом переведення зовнішньоекономічного договору клієнта на обслуговування до Банку. |
| 7. Транзакційний бізнес | | | 7. Транзакційний бізнес | | |

| | | | | | |
|--|--|---|---|--|--|
| 7.1. Інтернет еквайринг | Максимальна комісійна винагорода Агенту - 0,4% та при цьому комісійна винагорода Банку має становити не менш ніж 1,7% від суми операції | Виплата винагороди здійснюється після стандартного погодження актів виконаних послуг до 10 числа кожного місяця, наступного за звітним. | 7.1. Інтернет еквайринг | Максимальна комісійна винагорода Агенту - 0,4% та при цьому комісійна винагорода Банку має становити не менш ніж 1,7% від суми операції | Виплата винагороди здійснюється після стандартного погодження актів виконаних послуг до 10 числа кожного місяця, наступного за звітним. |
| 7.1.1. для комунальних платежів, на користь державних установ та телекомунікація | Максимальна комісійна винагорода Агенту - 0,4% та при цьому комісійна винагорода Банку має становити не менш ніж 1,25% від суми операції | | 7.1.1. для комунальних платежів, на користь державних установ та телекомунікація | Максимальна комісійна винагорода Агенту - 0,4% та при цьому комісійна винагорода Банку має становити не менш ніж 1,25% від суми операції | |
| 7.2. Account2Card | Максимальна комісійна винагорода Агенту - 0,4% та при цьому комісійна винагорода Банку має становити не менш ніж 0,4% від суми операції | | 7.2. Account2Card | Максимальна комісійна винагорода Агенту - 0,4% та при цьому комісійна винагорода Банку має становити не менш ніж 0,4% від суми операції | |
| 7.3. Card2Account | Максимальна комісійна винагорода Агенту - 0,4% та при цьому комісійна винагорода Банку має становити не менш ніж 0,5% від суми операції | | 7.3. Card2Account | Максимальна комісійна винагорода Агенту - 0,4% та при цьому комісійна винагорода Банку має становити не менш ніж 0,5% від суми операції | |
| 7.4. Card2Card | Максимальна комісійна винагорода Агенту - 0,4% та при цьому комісійна винагорода Банку має становити не менш ніж 0,3%+5 грн. від суми операції | | 7.4. Card2Card | Максимальна комісійна винагорода Агенту - 0,4% та при цьому комісійна винагорода Банку має становити не менш ніж 0,3%+5 грн. від суми операції | |
| II. Консультування клієнтів Банку – фізичних осіб | | | II. Консультування клієнтів Банку – фізичних осіб¹ | | |
| відсутній | | | 1.Депозит*** | До 25% від ставки залучення депозиту (у річному вимірі) ² | Сумарна вартість залученого депозиту та агентської винагороди за нього не повинна перевищувати розмір індивідуальних повноважень заступників Голови Правління по встановленню підвищених відсоткових ставок залучення коштів юридичних осіб, затверджених рішенням КУАП. Виплата винагороди здійснюється: Або за підготовку та подальше супроводження клієнта: -щомісячно/щоквартально до 10 числа місяця, починаючи з наступного за місяцем/кварталом залучення. У випадку дострокового розірвання депозитного договору до 10 числа місяця, виплата винагороди Представнику за попередній місяць не здійснюється. Або за консультування (направлення клієнта в Банк): - разово. Виплата винагороди здійснюється після стандартного погодження актів виконаних послуг до 10 числа місяця, наступного за місяцем/кварталом залучення. Застосовується для договорів, в яких не передбачається дострокове розірвання договору. При застосуванні разової виплати, розмір винагороди розраховується пропорційно строку розміщення вкладу (у днях) |
| ¹ - перед підписанням проект договору про співробітництво з кожним представником і тарифи винагороди погоджуються відповідно до п. 5.5. Положення про підготовку (розробку), візування, затвердження та зберігання договорів в АКЦІОНЕРНОМУ ТОВАРИСТВІ «ТАСКОМБАНК» ² - у разі залучення депозиту/кредиту в іноземній валюті, винагорода Представника розраховується в національній валюті (при разовій виплаті екв. в гривні за офіційним курсом НБУ на дату оформлення депозиту; при виплаті щомісячно/щоквартально екв. в гривні за офіційним курсом НБУ на перший банківський день місяця, в якому здійснюється виплата) * - тарифи встановлюються на підставі рішення, оформленого у вигляді Службової записки за підписом: Заступника Голови Правління, якому підпорядковується департамент розвитку VIP корпоративного та Private бізнесу, на встановлення тарифів в межах затверджених, для залучення корпоративних клієнтів сегменту VIP-Мережі і сегменту VIP-corporate; | | | ¹ - перед підписанням проект договору про співробітництво з кожним представником і тарифи винагороди погоджуються відповідно до п. 5.5. Положення про підготовку (розробку), візування, затвердження та зберігання договорів в АКЦІОНЕРНОМУ ТОВАРИСТВІ «ТАСКОМБАНК» ² - у разі залучення депозиту/кредиту в іноземній валюті, винагорода Представника розраховується в національній валюті (при разовій виплаті екв. в гривні за офіційним курсом НБУ на дату оформлення депозиту; при виплаті щомісячно/щоквартально екв. в гривні за офіційним курсом НБУ на перший банківський день місяця, в якому здійснюється виплата) * - тарифи встановлюються на підставі рішення, оформленого у вигляді Службової записки за підписом: Заступника Голови Правління, якому підпорядковується департамент розвитку VIP корпоративного та Private бізнесу, на встановлення тарифів в межах затверджених, для | | |

| | |
|---|--|
| <p>Заступника Голови Правління, якому підпорядковується напрямок Private, малого та середнього бізнесу, на встановлення тарифів в межах затверджених, для залучення клієнтів сегменту VIP-Мережі і сегменту МСБ (субсегмент SME);</p> <p>Директора Департаменту по роботі з VIP-клієнтами у сфері інвестиційних проектів, на встановлення тарифів в межах затверджених, для залучення клієнтів сегменту VIP-Мережі і сегменту VIP-corporate.</p> <p>** - застосовується один з варіантів: або п.3.Кредит (за консультування (направлення клієнта в Банк), або п.4. Кредит (за підготовку та подальше супроводження клієнта)</p> | <p>залучення клієнтів сегменту VIP-corporate;</p> <p>Заступника Голови Правління, якому підпорядковується напрямок Private, малого та середнього бізнесу, на встановлення тарифів в межах затверджених, для залучення клієнтів сегменту VIP-Мережі(Private) і сегменту МСБ (субсегмент SME);</p> <p>Директора Департаменту по роботі з VIP-клієнтами у сфері інвестиційних проектів, на встановлення тарифів в межах затверджених, для залучення клієнтів сегменту VIP-corporate.</p> <p>Директора Департаменту організації продажів клієнтам Private banking, на встановлення тарифів в межах затверджених, для залучення клієнтів сегменту VIP-мережі (Private)</p> <p>** - застосовується один з варіантів: або п.3.Кредит (за консультування (направлення клієнта в Банк), або п.4. Кредит (за підготовку та подальше супроводження клієнта) *** фізичні особи сегменту VIP-мережі (Private)</p> |
|---|--|

Делегувати повноваження:

- Заступнику Голови Правління, якому підпорядковується департамент розвитку VIP корпоративного та Private бізнесу, на встановлення тарифів в межах затверджених, для залучення клієнтів сегменту VIP-corporate;
- Заступнику Голови Правління, якому підпорядковується напрямок Private, малого та середнього бізнесу, на встановлення тарифів в межах затверджених, для залучення клієнтів сегменту VIP-Мережі (Private) і сегменту МСБ (субсегмент SME);
- Директору Департаменту по роботі з VIP-клієнтами у сфері інвестиційних проектів, на встановлення тарифів в межах затверджених, для залучення клієнтів сегменту VIP-corporate;
- Директору Департаменту організації продажів клієнтам Private banking, на встановлення тарифів в межах затверджених, для залучення клієнтів сегменту VIP-мережі (Private).

УХВАЛИЛИ:

1. Затвердити внесення змін до Послуг та тарифів винагороди представників та партнерів Банку в частині консультування клієнтів Банку – фізичних осіб на наступних умовах:

| ТАРИФИ ВИНАГОРОДИ ПРЕДСТАВНИКІВ ТА ПАРТНЕРІВ БАНКУ, ЩО ЗАТВЕРДЖУЮТЬСЯ | | |
|--|---|---|
| Номер та Назва продукту та послуги відповідно до тарифів Банку | Рівень тарифу | Примітки до тарифу |
| I. Консультування клієнтів Банку-суб'єктів господарювання¹ | | |
| 1. Депозит | До 25% від ставки залучення депозиту (у річному вимірі) ² | Сумарна вартість залученого депозиту та агентської винагороди за нього не повинна перевищувати розмір індивідуальних повноважень заступників Голови Правління по встановленню підвищених відсоткових ставок залучення коштів юридичних осіб, затверджених рішенням КУАП. Виплата винагороди здійснюється: Або за підготовку та подальше супроводження клієнта: - щомісячно/щоквартально до 10 числа місяця, починаючи з наступного за місяцем/кварталом залучення. У випадку дострокового розірвання депозитного договору до 10 числа місяця, виплата винагороди Представнику за попередній місяць не здійснюється. Або за консультування (направлення клієнта в Банк): - разово. Виплата винагороди здійснюється після стандартного погодження актів виконаних послуг до 10 числа місяця, наступного за місяцем/ кварталом залучення. Застосовується для договорів, в яких не передбачається дострокове розірвання договору. При застосуванні разової виплати, розмір винагороди розраховується пропорційно строку розміщення вкладу (у днях) |
| 2. Поточний рахунок, рахунок VIP Поточний + | До 1% річних на залишки на рахунку залученого клієнта. | Щомісячно/щоквартально до 10 числа місяця, починаючи з наступного за місяцем/кварталом залучення. Сумарна вартість ставок на залучені залишки коштів клієнта та агентської винагороди за них не повинна перевищувати розмір індивідуальних повноважень заступників Голови Правління по встановленню підвищених відсоткових ставок залучення коштів юридичних осіб, затверджених рішенням КУАП. |
| 3. Кредит/ фінансовий лізинг/факторинг (за консультування) | До 50% від розміру комісії за надання кредиту (для кредиту/ факторингу) | Разово. • Для кредиту/факторингу: виплата винагороди здійснюється після стандартного погодження |

| | | |
|---|--|--|
| (направлення клієнта в Банк)** | До 2% від вартості об'єкту лізингу (для фінансового лізингу) | актів виконаних послуг до 10 числа місяця, наступного за місяцем/кварталом надання кредитних коштів. • Для фінансового лізингу: виплата винагороди здійснюється після сплати клієнтом адміністративної комісії, сплати авансового платежу та підписання акту приймання-передачі об'єкта в лізинг. Винагорода Представнику включається в розрахунок ефективної ставки кредитування. |
| 4. Кредит (за підготовку та подальше супроводження клієнта)** | До 1% (у річному вимірі) від фактичної заборгованості за кредитом (для кредиту/факторингу) До 2% (у річному вимірі) від фактичної заборгованості (для фінансового лізингу) | Щомісячно/щоквартально до 10 числа місяця, починаючи з наступного за місяцем/кварталом залучення. Винагорода Представнику включається в розрахунок ефективної ставки кредитування/фінансування. Ставка кредитування/фінансування не повинна бути нижча ніж значення суми трансфертної ставки для процентних активів, затверджених КУАП для відповідного строку кредиту/фінансування та діючої на дату оформлення кредитного договору/договору фінансового лізингу/договору факторингу та розміру ставки винагороди Представника. Максимальний розмір ставки винагороди представника не може бути більшим ніж 20% від ставки кредитування/фінансування за відповідним договором. |
| 5. Документарні операції (банківські гарантії, акредитиви, векселя, тощо) | Не більше еквіваленту 0,5% річних від розміру ліміту фінансування за відповідним договором, який встановлює ліміт фінансування. Розмір такої комісії не може бути більше 20% від доходності за відповідним договором. | Виплата винагороди здійснюється: Разово, після стандартного погодження актів виконаних послуг до 10 числа місяця, наступного за звітним. Або Щомісячно/щоквартально до 10 числа місяця, починаючи з наступного за місяцем/кварталом залучення. При збільшенні ліміту фінансування протягом дії договору комісія нараховується на суму збільшення ліміту фінансування. |
| 6. Форекс | До 20% від суми комісійних доходів, отриманих Банком від клієнта за форексні операції | Щомісячно/щоквартально до 10 числа місяця, починаючи з наступного за місяцем/кварталом переведення зовнішньоекономічного договору клієнта на обслуговування до Банку. |
| 7. Транзакційний бізнес | | |
| 7.1. Інтернет- еквайринг | Максимальна комісійна винагорода Агенту - 0,4% та при цьому комісійна винагорода Банку має становити не менш ніж 1,7% від суми операції | Виплата винагороди здійснюється після стандартного погодження актів виконаних послуг до 10 числа кожного місяця, наступного за звітним. |
| 7.1.1. для комунальних платежів, платежів на користь державних установ та телекомунікація | Максимальна комісійна винагорода Агенту - 0,4% та при цьому комісійна винагорода Банку має становити не менш ніж 1,25% від суми операції | |
| 7.2. Account2Card | Максимальна комісійна винагорода Агенту - 0,4% та при цьому комісійна винагорода Банку має становити не менш ніж 0,4% від суми операції | |
| 7.3. Card2Account | Максимальна комісійна винагорода Агенту - 0,4% та при цьому комісійна винагорода Банку має становити не менш ніж 0,5% від суми операції | |
| 7.4. Card2Card | Максимальна комісійна винагорода Агенту - 0,4% та при цьому комісійна винагорода Банку має становити не менш ніж 0,3%+5 грн. від суми операції | |
| II. Консультування клієнтів Банку – фізичних осіб | | |

| | | |
|--|--|--|
| 2. Депозит*** | До 25% від ставки залучення депозиту (у річному вимірі) ² | <p>Сумарна вартість залученого депозиту та агентської винагороди за нього не повинна перевищувати розмір індивідуальних повноважень заступників Голови Правління по встановленню підвищених відсоткових ставок залучення коштів юридичних осіб, затверджених рішенням КУАП.</p> <p>Виплата винагороди здійснюється:</p> <p>Або за підготовку та подальше супроводження клієнта:</p> <p>- щомісячно/щоквартально до 10 числа місяця, починаючи з наступного за місяцем/кварталом залучення. У випадку дострокового розірвання депозитного договору до 10 числа місяця, виплата винагороди Представнику за попередній місяць не здійснюється.</p> <p>Або за консультування (направлення клієнта в Банк):</p> <p>- разово. Виплата винагороди здійснюється після стандартного погодження актів виконаних послуг до 10 числа місяця, наступного за місяцем/кварталом залучення.</p> <p>Застосовується для договорів, в яких не передбачається дострокове розірвання договору. При застосуванні разової виплати, розмір винагороди розраховується пропорційно строку розміщення вкладу (у днях)</p> |
| <p>¹ - перед підписанням проект договору про співробітництво з кожним представником і тарифи винагороди погоджуються відповідно до п. 5.5. Положення про підготовку (розробку), візування, затвердження та зберігання договорів в АКЦІОНЕРНОМУ ТОВАРИСТВІ «ТАСКОМБАНК»</p> <p>² - у разі залучення депозиту/кредиту в іноземній валюті, винагорода Представника розраховується в національній валюті (при разовій виплаті екв. в гривні за офіційним курсом НБУ на дату оформлення депозиту; при виплаті щомісячно/щоквартально екв. в гривні за офіційним курсом НБУ на перший банківський день місяця, в якому здійснюється виплата)</p> <p>* - тарифи встановлюються на підставі рішення, оформленого у вигляді Службової записки за підписом: Заступника Голови Правління, якому підпорядковується департамент розвитку VIP корпоративного та Private бізнесу, на встановлення тарифів в межах затверджених, для залучення клієнтів сегменту VIP-corporate; Заступника Голови Правління, якому підпорядковується напрямок Private, малого та середнього бізнесу, на встановлення тарифів в межах затверджених, для залучення клієнтів сегменту VIP-Мережі(Private) і сегменту МСБ (субсегмент SME); Директора Департаменту по роботі з VIP-клієнтами у сфері інвестиційних проектів, на встановлення тарифів в межах затверджених, для залучення клієнтів сегменту VIP-corporate. Директора Департаменту організації продажів клієнтам Private banking, на встановлення тарифів в межах затверджених, для залучення клієнтів сегменту VIP-мережі (Private)</p> <p>** - застосовується один з варіантів:</p> <p>або</p> <p>п.3. Кредит (за консультування (направлення клієнта в Банк), або</p> <p>п.4. Кредит (за підготовку та подальше супроводження клієнта)</p> <p>*** фізичні особи сегменту VIP-мережі (Private)</p> | | |

Делегувати повноваження:

- Заступнику Голови Правління, якому підпорядковується департамент розвитку VIP корпоративного та Private бізнесу, на встановлення тарифів в межах затверджених, для залучення клієнтів сегменту VIP-corporate;
- Заступнику Голови Правління, якому підпорядковується напрямок Private, малого та середнього бізнесу, на встановлення тарифів в межах затверджених, для залучення клієнтів сегменту VIP-Мережі (Private) і сегменту МСБ (субсегмент SME);
- Директору Департаменту по роботі з VIP-клієнтами у сфері інвестиційних проектів, на встановлення тарифів в межах затверджених, для залучення клієнтів сегменту VIP-corporate;
- Директору Департаменту організації продажів клієнтам Private banking, на встановлення тарифів в межах затверджених, для залучення клієнтів сегменту VIP-мережі (Private).

2. Затверджені зміни, згідно п.1 даного Протоколу, ввести в дію з 24.01.2022.

3. Департаменту супроводження банківських операцій, один раз на 6 місяців, на засідання Тарифного комітету надавати зведені звіти щодо операцій з представниками та партнерами Банку.

4. Відповідальність за виконання рішення Тарифного комітету, викладеного в пп.1-2, покласти на Заступника Голови Правління Поляка О.Я.

5. Контроль за дотриманням рішень Тарифного комітету, викладених в пп.1-3, покласти на Заступника Голови Правління Земляного М.П.

Результат голосування Тарифного комітету:

| Склад Комітету | Прийняте рішення | Особистий підпис | Власне ім'я ПРИЗВІЩЕ |
|------------------|------------------|--|----------------------|
| Голова Комітету: | за |  | Анатолій КУХАРЧУК |
| Члени Комітету: | за |  | Іван АЛЬМЯШЕВ |
| | за |  | Максим АНДРІЄНКО |
| | за |  | Максим ЗЕМЛЯНИЙ |
| | за |  | Артур МУРАВИЦЬКИЙ |
| | за |  | Олег ПОЛЯК |
| | за |  | Сергій РЕМЕНЮК |

Секретар засідання Тарифного комітету



Наталія ТИМЧУК