



Чек-лист: «БАНКИ и НКО»

Проблемы взаимодействия банков и НКО

1. Отсутствие специализированных банковских продуктов для НКО

- Банки ориентированы на работу с коммерческими организациями и бизнес-структурами
- Нет специальных тарифов и условий для НКО
- Отсутствуют банковские продукты для сбора пожертвований *Как следствие, НКО сталкиваются с трудностями при работе с банками и не могут эффективно использовать банковские услуги для своей деятельности.*

2. Высокие тарифы и комиссии на эквайринг для пожертвований

- Банки предлагают НКО стандартные условия эквайринга, как для интернет-магазинов (3-4% комиссии)
- Высокие комиссии снижают объем собираемых пожертвований и ограничивают возможности НКО *НКО вынуждены искать альтернативные способы сбора пожертвований или мириться с высокими издержками.*

3. Проблемы с безопасностью и соблюдением требований ФЗ-115

- Банки не учитывают специфику деятельности НКО при применении антиотмывочного законодательства
- Повышенные риски блокировки счетов и приостановки операций для НКО
- Сложности с предоставлением документов и объяснением источников поступления средств *Из-за рисков блокировки счетов НКО могут потерять доступ к средствам и возможность оплачивать свои расходы, что ставит под угрозу их деятельность.*

4. Низкая компетентность банковских менеджеров в работе с НКО

- Сотрудники банков не обучены специфике работы с некоммерческими организациями
- Менеджеры предлагают НКО неподходящие продукты и услуги (например, анкеты для бизнеса)
- Некомпетентность приводит к ошибкам, задержкам и дополнительным сложностям для НКО *Из-за низкой компетентности банковских сотрудников НКО тратят много времени и сил на решение базовых вопросов и преодоление бюрократических барьеров.*

Телефоны:

[+7 \(495\) 003-45-71](tel:+74950034571)

[+7 \(495\) 003-45-81](tel:+74950034581)



Рекомендации Партнёр НКО по работе НКО с банками

1. Использование специализированных банковских продуктов и сервисов

- Поиск банков, предлагающих специальные условия и тарифы для НКО
- Использование QR-кодов вместо эквайринга для сбора пожертвований
- Открытие отдельных счетов для разных целей (пожертвования, членские взносы, оплата расходов) *Выбор подходящих банковских продуктов и сервисов позволит НКО оптимизировать расходы и повысить эффективность работы с денежными средствами.*

2. Диверсификация банковских счетов и партнеров

- Открытие счетов в нескольких банках для снижения рисков и использования преимуществ разных банков
- Распределение средств между счетами для оптимизации комиссий и лимитов
- Сохранение контроля над основным счетом у руководителя НКО *Работа с несколькими банками повысит финансовую устойчивость НКО и позволит гибко управлять средствами.*

3. Обучение сотрудников НКО финансовой грамотности и работе с банками

- Повышение компетентности сотрудников НКО в вопросах финансов и банковских операций
- Обучение правильному заполнению документов и прохождению процедур комплаенса
- Развитие навыков коммуникации с банковскими менеджерами и отстаивания интересов НКО *Повышение финансовой грамотности сотрудников НКО поможет избежать ошибок, снизить риски и обеспечить более эффективное взаимодействие с банками.*

4. Адвокация и продвижение интересов НКО в банковском секторе

- Объединение усилий НКО для лоббирования своих интересов и улучшения условий работы с банками
- Участие в диалоге с регулятором и банковскими ассоциациями для разработки специальных стандартов и продуктов для НКО
- Повышение осведомленности банков о специфике и потребностях некоммерческого сектора *Активная позиция НКО и их объединений будет способствовать постепенному изменению отношения банков к некоммерческому сектору и созданию более благоприятных условий для их работы.*

Телефоны:

[+7 \(495\) 003-45-71](tel:+74950034571)

[+7 \(495\) 003-45-81](tel:+74950034581)