

FINANCE

Коммерсантъ Казань №3(4) 30 мая 2009 года



ВОКРУГ ЦВЕТА ГДЕ ОТДОХНУТ КАЗАНЦЫ В ЭТОМ ГОДУ | 4

СТАВКИ НА ОТДЫХ КАК ЗАНЯТЬ ДЕНЬГИ У БАНКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА | 6

ДЕНЬГИ В ДОРОГУ КАК ВЫГОДНО И БЕЗОПАСНО ПЕРЕВЕЗТИ ЧЕРЕЗ ГРАНИЦУ ДЕНЬГИ НА ВРЕМЯ ОТПУСКА | 9

ПОЛИС В ПРИДАЧУ НА ЧТО СЛЕДУЕТ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ СТРАХОВАНИИ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ | 16



Благополучие во всем

Вклады
застрахованы



Система
Страхования
Вкладов

Достигая успеха, мы начинаем особенно ощущать ценность личного времени, персонального комфорта и соответствия окружающих вещей уровню наших ожиданий. Депозит «Персона» предназначен для вложения крупных сумм. Теперь управление личными финансами может быть простым и комфортным.

ОАО «АК БАРС» БАНК
420066, г. Казань, ул. Декабристов, 1
Единая справочная служба в Казани (843) 2-303-303
по России 8 800-2005-303 (звонок бесплатный)

www.akbars.ru

FINANCE

Коммерсантъ Казань №3(4) 30 мая 2009 года



СЕРГЕЙ КОЩЕЕВ
РЕДАКТОР FINANCE-КАЗАНЬ

СЕЗОННАЯ ЗАДАЧА

Туроператоры теряют клиентов — стоимость путевок растет, а желающих их покупать становится все меньше. Всемирная туристская организация (UNWTO) считает, что кризис коснулся туризма меньше, чем других отраслей экономики. Осторожные эксперты UNWTO прогнозируют, что в течение 2009 года возможна стагнация или небольшое (-2%) снижение рынка. Как обычно, участники туристической отрасли делают более смелые заявления: спрос на заграничные путевки с января по май в Казани рухнул на 30-40%, и это еще не предел. Пожалуй, такие цифры больше похожи на правду.

Почему наши сограждане охладели к горячим пескам зарубежья, понятно. Эксперты все чаще говорят о второй волне кризиса в третьем квартале 2009 года, тогда как уже первая привела к всеобщему спаду в экономике, снижению заработка, нестабильности доходов и девальвации рубля. Многие резонно полагают, что встретить вторую волну лучше на родине и во всеоружии, имея заготовку на черный день. Вероятно, именно поэтому объем вкладов населения в банках России вырос до 6,2 трлн рублей.

В итоге сезон отпусков — 2009 может стать дачным сезоном. Вольтер писал: «Отдых — приятная вещь, но его родная сестра — скука». Проводя летние каникулы на своем загородном участке, хотя бы не рискуешь стать еще одним доказательством этого изречения. Что касается финансового планирования на время отпуска, то множество нюансов этого вопроса мы описали в статьях номера. ■

COVER STORY

4

ВОКРУГ ЦВЕТА

ЧЕГО ЖДУТ ТУРОПЕРАТОРЫ ОТ СЕЗОНА ОТПУСКОВ - 2009

TREND

6

СТАВКИ НА ОТДЫХ

БАНКИ ОТКАЗАЛИСЬ КРЕДИТОВАТЬ ОТПУСКНИКОВ ПО ЦЕЛЕВЫМ ПРОГРАММАМ

8

«ЗЕЛЕНАЯ» АВТОГРАЖДАНКА

ЧТО ТАКОЕ «ЗЕЛЕНАЯ КАРТА» И СКОЛЬКО ОНА СТОИТ В КАЗАНИ

SERVICE

9

ДЕНЬГИ В ДОРОГУ

КАК ВЫГОДНО И БЕЗОПАСНО ПЕРЕВЕЗТИ ЧЕРЕЗ ГРАНИЦУ ДЕНЬГИ НА ВРЕМЯ ОТПУСКА

10

ТОНКОСТИ ПЕРЕВОДА

КАК РАБОТАЮТ СИСТЕМЫ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

14

ОТПУСК ПО ОБМЕНУ

КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ, ОБМЕНЯТЬ И СОХРАНИТЬ ВАЛЮТУ, НАКОПЛЕННУЮ НА ОТДЫХ ЗА ГРАНИЦЕЙ

16

ПОЛИС В ПРИДАЧУ

НА ЧТО СЛЕДУЕТ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ СТРАХОВАНИИ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

«FINANCE» — КАЗАНЬ №3(4) ОТ 30 МАЯ 2009 Г. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР НАИЛЬ АДЕЛЬБАЕВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ОЛЬГА КУДРИНА, ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР СЕРГЕЙ КОЩЕЕВ, ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ АЛЬБИНА ИБРАГИМОВА, ДИРЕКТОР ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ НИНА ВАЛИУЛЛИНА, ВЕРСТКА РОЗА ШАРИПОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ФОТОСЛУЖБЫ МИХАИЛ СОКОЛОВ. «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ДЕМЬЯН КУДРЯВЦЕВ, ШЕФ-РЕДАКТОР АНДРЕЙ ВАСИЛЬЕВ, АРТ-ДИРЕКТОР АНАТОЛИЙ ГУСЕВ, ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ ЭДДИ ОПП, ДИЗАЙН-ПРОЕКТ И ОБЛОЖКА АРСЕНИЙ БЛИНОВ. УЧРЕДИТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» 125080, МОСКВА, ТИХВИНСКИЙ ПЕР. Д. 11 СТР. 2. (499) 943 97 71, 943 97 68. ИЗДАТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ» В КАЗАНИ» 420021, КАЗАНЬ, УЛ. ПАРИЖСКОЙ КОММУНЫ, 25/39, (843) 231 50 60.. СБОР И РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ: (843) 231 50 56. ОТПЕЧАТАНО В ОАО ПИК «ИДЕЛ-ПРЕСС»: Г.КАЗАНЬ, УЛ. ДЕКАБРИСТОВ, 2. ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И ОХРАНЕ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ В КАЧЕСТВЕ РЕКЛАМНОГО ИЗДАНИЯ. СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ ПИ №ФС 77-35216 ОТ 6 ФЕВРАЛЯ 2009 ГОДА. РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ В СОСТАВЕ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ» БЕСПЛАТНО. ТИРАЖ ПО РОССИИ 34350 ЭКЗ. ТИРАЖ В КАЗАНИ 6000 ЭКЗ.

ВОКРУГ ЦВЕТА

НЫНЕШНИЙ СЕЗОН ОТПУСКОВ БУДЕТ ОТЛИЧАТЬСЯ ОТ ПРЕДЫДУЩИХ. ПО ОЦЕНКЕ ЭКСПЕРТОВ, СПРОС НА ЗАГРАНИЧНЫЕ ПУТЕВКИ В КАЗАНИ УПАДЕТ ЛЕТОМ НА 30-40%. ТУРОПЕРАТОРЫ ГОТОВЫ К ТОМУ, ЧТО НАИБОЛЬШЕЕ СНИЖЕНИЕ ОЖИДАЕТСЯ В СЕГМЕНТЕ ЭКОНОМ — ЗА СЧЕТ ТЕХ КЛИЕНТОВ, КОТОРЫЕ В ПРОШЛОМ ГОДУ ПОСЕЩАЛИ ДЕШЕВЫЕ КУРОРТЫ, А ТЕПЕРЬ БУДУТ ДОВОЛЬСТВОВАТЬСЯ СВОИМИ ДАЧНЫМИ УЧАСТКАМИ. ОДНАКО КАЗАНСКИМ ТУРАГЕНТСТВАМ ЕСТЬ ЧТО ПРЕДЛОЖИТЬ СВОИМ КЛИЕНТАМ И ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА. СВЕТЛАНА АЛИКАЕВА



БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ НАСЕЛЕНИЯ В ЭТОМ ГОДУ ПРОВЕДЕТ ОТПУСКА НА СВОИХ ДАЧНЫХ УЧАСТКАХ

гут сегодня позволить себе отдых на отечественных и зарубежных курортах, остальные предпочтут провести отпуск на своей даче или у родственников. В результате, по данным РТС, в России уже закрылось порядка 10% туристических фирм, увольнения затронули примерно 15% сотрудников в отрасли.

По данным Министерства по делам молодежи, спорту и туризму Татарстана, в Казани порядка 500 агентств. Но, по мнению самих участников рынка, реально сегодня активно работают около 50, остальные просто ждут, когда клиент сам к ним завернет. Эксперты турбизнеса считают, что они в кризис точно не выживут.

Платежеспособный спрос на зарубежные туры в Казани спланировал с высшей точки, достигнутой летом прошлого года, более чем на 30%.

По мнению генерального директора агентства индивидуального туризма «Персона Грата» Рамила Мифтахова, в предстоящий сезон в целом спрос на туры упадет более чем на 40%. «Большая часть населения в этом году проведет отпуска на своих дачных участках. Отдыхать за границу поедут в основном только постоянные клиенты турфирм», — отмечает он. С ним соглашается Константин Новиков, директор туристического агентства «Магеллан Трэвел». По его мнению, отдыхать за границей в этом году будут только те, кто имеет стабильный и высокий семейный доход. «В связи с массовыми сокращениями рядовых сотрудников компаний, в этом году сойдут практически на нет продажи путевок в низком ценовом сегменте — \$800-1200 на человека, — считает господин Новиков. — Пары, которые планируют провести лето за границей, потратят на путевки в этом году в среднем \$3000-4000».

Туроператоры отдают себе отчет в том, что дефицит бюджета отдыхающих в этом году привел к смещению их предпочтений. Дорогим экзотическим направлениям, которые казались весьма перспективными еще прошлым летом, многие предпочтут массовые курорты в странах с облегченным визо-

Предстоящий туристический сезон грозит рынку провалом после нескольких лет уверенного роста. Зимой текущего года спрос на путевки уже снизился по сравнению с зимой прошлого на 35%. По прогнозу президента Российского союза туриндустрии (РСТ) Сергея Шпилько, туристический поток из России во всех направлениях в 2009 году может сократиться на 20-30%. При этом доходы турфирм, возможно, снизятся существенно — на 40% и более. По данным опроса ВЦИОМ, лишь 14% россиян мо-

> **ТУРОПЕРАТОРЫ ОТДАЮТ СЕБЕ ОТЧЕТ В ТОМ, ЧТО ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА ОТДЫХАЮЩИХ В ЭТОМ ГОДУ ПРИВЕЛ К СМЕЩЕНИЮ ИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ**

вым режимом. По наблюдениям директора по маркетингу и PR туристической компании Apex Tour Натальи Акимцовой, весной 2009 года был популярен Египет, а летом, по ее мнению, хороший спрос продемонстрируют путевки в Турцию и Грецию.

Казанские турагентства не могут позволить себе предлагать своим клиентам скидки и бонусы в связи со смещением предпочтений клиентов, это прерогатива туроператоров. Ряд агентств сегодня даже отказались от предоставления постоянным клиентам небольших дисконтов на 3-5% в связи с кризисом.

Некоторые эксперты считают, что кризис больно ударит по внутреннему туризму. «Путешественники в этом году чаще спрашивают о «горящих» предложениях и скидках», — отмечает госпожа Акимцова. Но если для владельцев зарубежных отелей акции и скидки являются достаточно привычным делом, российские дома отдыха, санатории и пансионаты их, как правило, не практикуют.

Тем временем, по статистике, за первые два месяца 2009 года поток туристов в Крым уменьшился по сравнению с 2008 годом на 26%, количество отдыхающих в российских здравницах — на 12%, а многие санатории, раньше круглогодично принимавшие гостей, сейчас закрыты из-за отсутствия клиентов.

По мнению туроператоров, в этом году не ожидается понижения стоимости программ отдыха внутри страны, наоборот, некоторые курорты и отели повышают свои цены.

> В ЭТОМ ГОДУ НЕ ОЖИДАЕТСЯ Понижения стоимости программ отдыха внутри страны, наоборот, некоторые курорты и отели повышают свои цены

Что потребители вынуждены сокращать статьи своих расходов, в том числе и расходы на отдых и путешествия, понимают и в татарстанских банках. «Большинство туристов в этом году отдадут предпочтение более дешевому сервису на курорте или полностью откажутся от отдыха за рубежом», — считает директор департамента розничного бизнеса «Ак барс» банка Марат Ганеев. — При этом использовать заемные средства в качестве оплаты туристических путевок в настоящее время рискнут не многие, рассчитывая на собственные доходы и накопления». По мнению господина Ганеева, спрос на кредиты на отпуск в 2009 году значительно снизится по сравнению с предыдущими периодами.

«Отдыха в кредит в ближайшие два года не будет», — соглашается Андрей Сапунов, инвестиционный консультант ИК «Финам». — Стоимость заемных денег сегодня столь высока, что отдыхать в кредит очень невыгодно». «Многим сегодня психологически сложно отдыхать в долг. В трудные времена все предпочитают инвестировать в материальное, «несгораемое», либо склонны к накоплению», — поясняет Наталья Акимцова.

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

НА ЧТО ВЫ СОБИРАЕТЕСЬ ПОТРАТИТЬ ДЕНЬГИ ЭТИМ ЛЕТОМ?

РАИС ГУМЕРОВ
Генеральный директор ОАО «Мелита»

Это лето будет более тяжелым, чем прошлое. Самое главное для нас сейчас — бизнес, в это и будем вкладывать. Поэтому нужно будет экономить личные средства. Хочу сказать, что денег в этом году мало, зарплаты у топ-менеджеров сократились, поэтому поехать куда-то в отпуск не получится.

АНДРЕЙ ЧУМАКОВ
Генеральный директор клининговой компании «БлескСервис»

Думаю съездить отдохнуть на море. Российские курорты слишком дорогие для меня, поэтому предпочитаю за границу. В этом году думаю

отправиться на Адриатическое море — в Черногорию или Хорватию.

АНДРЕЙ САВЕЛЬЕВ
Руководитель группы компаний New Line Business

Я распланировал свои средства на три направления. Во-первых, отдых в России. Есть у меня любимые места в стране, где приятно проводить отдых: например, Яльчик. Во-вторых, думаю отдохнуть и за рубежом — планирую турпоездку в Англию. И, в-третьих, конечно же, будем инвестировать в бизнес.

АЗАМАТ САБИРОВ
Генеральный директор группы компаний AVT

Этим летом планирую открыть новый офис своей компании. Туда и вложу средства. Также хочу приобрести новое оборудование для дайвинга и отправиться в Египет на Красное море. ■

Поскольку деньги на отпуск татарстанцы будут тратить исключительно собственные, а не заемные, банки ожидают увеличения объемов обналичиваний вкладов. «Летние месяцы

— традиционно пора отпусков, которой сопутствуют крупные денежные траты», — поясняет директор департамента сегментного маркетинга «Абсолют банка» Алексей Барабанов. — Поэтому в указанный период можно прогнозировать рост спроса на наличные средства под влиянием сезонных факторов. Также ожидается увеличение объема операций по пластиковым картам — наиболее удобному и безопасному способу оплаты товаров и услуг за границей».

В целом, по оценкам аналитиков, в этот отпускной сезон отдыхать поедут те, кто привык отдыхать за рубежом, и отдыхать дорого. Спрос на дорогой отдых понизится незначительно, и именно на клиентов такого уровня будут рассчитывать банки, и именно под таких будут подстраиваться туристические компании. ■



ЗА ПЕРВЫЕ ДВА МЕСЯЦА 2009 ГОДА ПОТОК ТУРИСТОВ В СОЧИ И КРЫМ УМЕНЬШИЛСЯ ПО СРАВНЕНИЮ С 2008 ГОДОМ НА 26%

СТАВКИ НА ОТДЫХ

БАНКИ ТАТАРСТАНА СВЕРНУЛИ ВСЕ РАНЕЕ ДЕЙСТВОВАВШИЕ ПРОГРАММЫ ЦЕЛЕВОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ОТДЫХ. ОДНАКО ЖИТЕЛИ РЕСПУБЛИКИ ВСЕ ЕЩЕ МОГУТ ЗАНЯТЬ У БАНКА НА ВРЕМЯ ОТПУСКА ПО ПРОГРАММАМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ИЛИ ВОСПОЛЬЗОВАВШИСЬ ОВЕРДРАФТОМ НА СВОЕЙ ПЛАСТИКОВОЙ КАРТЕ. АННА САУШИНА



ТЕПЕРЬ ДЛЯ БАНКОВ ОТДЫХАЮЩИЕ НЕ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ДРУГИХ КАТЕГОРИЙ НАСЕЛЕНИЯ

Еще год назад кредит на отдых был перспективным развивающимся продуктом в большинстве банков Татарстана. По сути, это были краткосрочные займы на срок от шести месяцев до года стоимостью не дороже 24% годовых в рублях и 16% — в иностранной валюте. Программы кредитования на отдых реализовывались банками, как правило, совместно с туристическими операторами непосредственно в их же офисах. Бывали даже акции, когда туроператоры субсидировали такие программы кредитования, уменьшая тем самым эффективную ставку для заемщиков. Клиенты компаний могли занять на отдых и вовсе без процентов — в рассрочку. Получить кредит было относительно легко. Помимо стандартных возрастных ограничений банки требовали лишь документально подтвердить факт работы на последнем месте в течение не менее трех месяцев и до-

ход справкой по форме 2-НДФЛ. Но с наступлением финансового кризиса ситуация на рынке потребительского кредитования резко изменилась.

Помимо повсеместного ужесточения требований к заемщикам, с прошлого года банки стали повышать процентные ставки по кредитам. Компания «Кредитмарт» в своем очередном аналитическом отчете сообщила, что среднерыночная ставка по рублевому потребительскому кредиту в мае 2009 года составила 33,23%. Кредиты в долларах в среднем стоят 19,39% годовых. Таким образом, с середины прошлого года ставки выросли почти на треть. Впрочем, прогноз аналитиков компании позитивен. «В мае 2009 года процентные ставки по программам классического потребительского кредитования банков незначительно уменьшились как в рублях, так и в долларах США. Можно предположить, что данная тенденция сохранится и в ближайшие месяцы», — считают в «Кредитмарте».

При этом большинство банков за полгода значительно сократили лимиты выдаваемых потребкредитов. По словам начальника департамента розничного бизнеса банка «Зенит» Алексея Розоренова, в регионах банк в среднем выдает порядка 30 тыс. рублей, если заемщик указывает целью кредита «на отдых». Это на 20-25% ниже прошлогодних показателей. При этом банк требует поручителей или залог, который должен быть застрахован от риска утраты и повреждения.

Туроператоры утверждают, что исчезновение целевого кредита на отдых затронуло их не сильно. По словам директора туристической компании «УпасартУ» Инны Рубановой, с банками туристические агентства сотрудничают редко. «Мы знаем, какие банки выдают кредиты на отдых. Если нашего клиента интересует этот вопрос — мы рекомендуем ту или иную кредитную организацию. Но никаких комиссий за это ни от кого не получаем», — отмечает она.

Те татарстанцы, которым очень нужны деньги на отдых, могут взять их у банка в виде нецелевого потребительского кредита. По словам начальника отдела потребительского кредитования АКБ «Энергобанк» Валерии Терещенко, банки сегодня предоставляют только такой продукт. Ее коллеги в Банке Казани согласились, что если какой-то банк

> ТЕ, КОМУ НУЖНЫ ДЕНЬГИ НА ОТДЫХ, МОГУТ ВЗЯТЬ ИХ У БАНКА В ВИДЕ НЕЦЕЛЕВОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА ПО СРЕДНИМ СТАВКАМ 33,23% В РУБЛЯХ И 19,39% — В ДОЛЛАРАХ США

и анонсирует сегодня кредит на отдых, то это не более чем маркетинговый ход, продающий стандартный нецелевой кредит. Впрочем, сейчас и этот продукт в дефиците. По словам директора по продажам финансового супермаркета «Кредитмарт» Алексея Дороша, реально выдают потребкредиты на неотложные нужды всего пять-семь банков в Казани. Большинство кредитных организаций оценивают этот продукт как слишком рискованный в нынешней экономической ситуации.

Одним из активных участников рынка потребительского кредитования в Татарстане является «Ак барс» банк. По словам начальника управления развития розничного продуктового ряда «Ак барс» банка Эльдара Галеева, в среднем банк выдает порядка 500 потребительских кредитов в месяц. Суммарно это 100-140 млн рублей. Примечательно, что количество выданных потребительских кредитов банком с начала 2009 года активно росло: с 372 в январе до 514 в марте. Хотя объем выданных кредитов в денежном выражении за этот же срок снизился с 136 млн рублей до 102 млн рублей. Как объяснил в банке, это связано со снижением лимитов по потребительским кредитам.

Кроме того, по словам Эльдара Галеева, ужесточились и требования к заемщикам. Теперь для получения кредита им необходимо найти поручителей или предоставить ликвидный залог. При оформлении суммы свыше 200 тыс. от заемщика потребуются два поручителя — частных лица или же гарантии от юридического лица. В качестве залога принимаются транспортные средства, недвижимое имущество, ценные бумаги или мерные

> ВЫДАЮТ ПОТРЕБКРЕДИТЫ ВСЕГО ПЯТЬ-СЕМЬ БАНКОВ В КАЗАНИ. БОЛЬШИНСТВО КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ОЦЕНИВАЮТ ЭТОТ ПРОДУКТ КАК СЛИШКОМ РИСКОВЫЙ В НЫНЕШНЕЙ СИТУАЦИИ

слитки драгоценных металлов с обязательным хранением закладываемого имущества в банке. Стоить клиенту кредит будет 19,9-25% годовых в зависимости от валюты кредита.

«Свой целевой кредит на отдых мы приостановили в конце прошлого года. От нынешнего нецелевого кредита он отличался льготным вариантом погашения займа. Мы понимаем, что после возвращения с отдыха некоторое время заемщик испытывает финансовые трудности, и поэтому предоставляли ему отсрочку платежа на один месяц. Теперь, когда рыночные риски возросли, мы не можем себе позволить эти льготы», — рассказал банкир.

Но с туроператорами «Ак барс» банк продолжает сотрудничество. Теперь уже не по продвижению кредитного продукта, а по пластиковым картам. Туристам предлагается оформить карту банка, позволяющую без по-

ручителей взять овердрафт. Сумма его ограничивается доходом клиента. На продвижение таких программ сделал ставку и банк ВТБ 24. По словам начальника отдела прямых продаж ВТБ 24 Айрата Шигабутдинова, для туристов разработан кредитный продукт «Карта ВТБ 24 для путешественников». Это обычные кредитные карты международных платежных систем Visa Gold и MasterCard Gold. Но с дополнительным, в основном страховым, сервисом: страхование жизни и здоровья, гражданской ответственности, багажа для отъезжающих за рубеж, страхование на случай отмены или задержки рейса. В пакет допусков входят юридические консультации по телефону и круглосуточный консьерж-сервис. Кредитный лимит таких карт — до 600 тыс. рублей. Процентная ставка по кредиту — от 24% годовых в зависимости от дохода клиента. ■



РОСГОССТРАХ

ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

ВЫПЛАТЫ **1** **МИЛЛИАРД**
В НЕДЕЛЮ **РУБЛЕЙ***

* Общие средневзвешенные данные по страховым выплатам за 2008 год страховыми обществами группы компаний Росгосстрах

8 (800) 200 0 900

8 (843) 267 62 62

на правах рекламы
www.rgs.ru

ОАО «Росгосстрах», лицензия С № 0001 77 выдана ФССН 15.09.05, ООО «РГС - Аккорд», лицензия С № 2309 03 выдана ФССН 04.10.06, ООО «РГС - Дальний Восток», лицензия С № 0468 25 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Поволжье», лицензия С № 0665 52 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Северо-Запад», лицензия С № 0451 78 выдана ФССН 02.02.07, ООО «РГС - Сибирь», лицензия С № 2474 54 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Столица», лицензия С № 0977 50 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Татарстан», лицензия С № 2382 16 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Урал», лицензия С № 2366 72 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Центр», лицензия С № 1096 33 выдана ФССН 11.05.06, ООО «РГС - Юг», лицензия С № 1374 61 выдана ФССН 17.05.06, ООО «РГС-МЕДИЦИНА», лицензия С № 3676 77, выдана ФССН 10.10.05, ООО «СК «РГС-ЖИЗНЬ», лицензия С № 3984 77, выдана ФССН 11.11.05 г.

«ЗЕЛЕНАЯ» АВТОГРАЖДАНКА

ВРЯД ЛИ КРИЗИС ОСТАНОВИТ ОТ ПОЕЗДКИ НА СВОЕМ АВТО В ЕВРОПУ УЧАСТНИКОВ АВТО-ТУРНЕ ИЛИ БИЗНЕС-ТУРИСТОВ. ЗАТО ИХ МОЖЕТ ОСТАНОВИТЬ ЕВРОПЕЙСКОЕ СТРАХОВОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, К КОТОРОМУ С 1 ЯНВАРЯ 2009 ГОДА ПРИСОЕДИНИЛАСЬ И РОССИЯ. ТЕПЕРЬ ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ВЫЕХАТЬ ЗА РУБЕЖ НА СВОЕМ АВТОМОБИЛЕ, ПРИДЕТСЯ КУПИТЬ ПОЛИС СИСТЕМЫ «ЗЕЛЕНАЯ КАРТА». „Ъ-FINANCE“ ВЫЯСНИЛ, ЧТО ДОЛЖЕН ЗНАТЬ СТРАХОВАТЕЛЬ ЭТОГО ЕВРОПЕЙСКОГО АНАЛОГА РОССИЙСКОЙ АВТОГРАЖДАНКИ.

СВЕТЛАНА АЛИКАЕВА



ВЪЕЗД В ЕВРОПУ НА АВТОМОБИЛЕ РАЗРЕШЕН ТОЛЬКО ПРИ НАЛИЧИИ ПОЛИСА «ЗЕЛЕНАЯ КАРТА»

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ / КОММЕРСАНТЪ

Страховой тариф зависит от категории транспортного средства, срока страхования и страны поездки. А также от курса евро, так как формируется именно в этой валюте. Средняя стоимость «Зеленой карты»: 18 евро на 15 дней, 30 евро на месяц, 120 евро — шесть месяцев, 280 евро — один год. Для Белоруссии, Молдавии и Украины существует второй тарифный план — «Зеленые карты» для этих стран можно купить примерно на 30% дешевле. Цена вопроса зависит и от места расположения офиса страховой компании. Средняя стоимость «Зеленой карты» для легкового автомобиля составляет в Татарстане 30 евро (около 1300 рублей), тогда как в Санкт-Петербурге — лишь 15 евро. Возможно, это объясняется близостью границы. Впрочем, приобрести документ можно и на таможенных терминалах, расположенных вдоль рубежа нашей родины.

ПРАВИЛА ДВИЖЕНИЯ

Если вы попадаете в аварию на своем авто при нахождении на территории страны, в которой действует «Зеленая карта», надо вызвать полицию на место ДТП и предъявить ей полис. Эксперты советуют заблаговременно сделать несколько его ксерокопий, чтобы в случае необходимости отдать одну из них полиции или второму участнику ДТП. Если же копии нет — занесите в протокол происшествия номер вашей «Зеленой карты» или попросите об этом полицейского. Для оформления документов этого должно быть вполне достаточно. Оригинал «Зеленой карты» лучше иметь при себе.

Необходимо также записать координаты второго участника ДТП и номер его «Зеленой карты», чтобы при необходимости передать их в страховую компанию или полиции. Особенно, если этот второй участник является еще и виновником происшествия. С идентификации участников аварии начинается урегулирование любого убытка в страховой компании.

Эксперты советуют при составлении протокола о ДТП написать рядом со своей подписью «Языка не знаю». Это позволит избежать проблем, которые могут возникнуть при составлении протокола на иностранном языке, даже если вы владеете им в совершенстве. В крайнем случае вы сможете использовать эту лазейку в любой непредвиденной ситуации, связанной с оформлением документов.

Обязательно требуйте копию протокола, даже если на место происшествия приехал представитель страховой компании. «Собирайте все бумаги и храните их как можно дольше. Из-за формальностей вас могут не выпустить из страны, где произошло ДТП», — подчеркивает Фарид Хамадеев.

Собираясь возвращаться на родину, посмотрите, действительна ли ваша «Зеленая карта». Если срок ее действия уже закончился, придется купить новую, иначе вас не выпустят домой. ■

Система международного страхования автомобилистов «Зеленая карта» действует в большинстве стран современной Европы. Россия присоединилась к ней с 1 января 2009 года. В нашей стране зеленые полисы (своим названием система обязана именно цвету бумаги. — „Ъ-FINANCE“) предлагают 12 страховых компаний. В Татарстане их можно купить в филиалах компаний «АльфаСтрахование», ВСК, ЖАСО, «РЕСО-Гарантия», «Росгосстрах», РОСНО, «Русский мир», «Согласие» и «Спасские ворота».

Суть системы в том, что в случае аварии на территории иностранного государства все расходы по возмещению ущерба пострадавшему берет на себя та страховая компания, которая застраховала виновника ДТП. «Причем возмещение ущерба производится на территории страны, в которой произошла авария, и согласно ее законодательству. «Зеленая карта» действует исключительно в случае ДТП и служит для того, чтобы покрыть расходы лица, которому нанесен материальный, физический и моральный ущерб», — отмечает генеральный директор ООО „РГС-Татарстан“ Фарид Хамадеев. — Но такой полис не покрывает убытки, нанесенные автомобилю из-за стихийного бедствия, пожара, ваших преднамеренных и злоумышленных действий».

ОСАГО ПО-ЕВРОПЕЙСКИ

Система международного страхования гражданской ответственности за рубежом «Зеленая карта» появилась на территории европейских стран и Скандинавии 1 января 1953 года. В послевоенной Европе уже можно было сравнительно спокойно пересекать на автомобиле границы разных государств. Но водители, будучи застрахованы в своей стране, попав

в аварию на территории другой, оказывались в сложном положении. Так же, как и фирмы, их застраховавшие: ведь у каждого государства свои законы и свои правила. В 1946 году Комитет по вопросам транспорта Европейской экономической комиссии в Женеве создал рабочую группу дорожного транспорта. В ее задачу входило разработка и создание такой системы, которая обеспечила бы защиту пострадавших в дорожно-транспортном происшествии, если виновник ее иностранец, и наряду с этим освобождала автомобилистов, посещавших другие страны, от необходимости исполнять принятые там страховые предписания.

Объектом страхования по «Зеленой карте» является обязанность водителя возместить убытки, возникшие при нанесении ущерба личности (смерть или телесные повреждения) и имуществу во время использования застрахованного автотранспортного средства. В разных странах действуют разные условия по обязательному страхованию гражданской ответственности автомобилистов. Например, в Бельгии, Франции, Ирландии, Люксембурге, Великобритании, Финляндии и Норвегии нет ограничения на покрытие расходов потерпевшей стороны за нанесение вреда здоровью или лишение жизни. Покрытие имущественного ущерба не ограничено в Бельгии и Люксембурге. Поэтому, каким огромным бы ни был ущерб, нанесенный транспортному средству на территории этих государств, страховая компания покроет его за свой счет в полном объеме.

«Зеленая карта» оформляется на срок от 15 дней до одного года на основании копии свидетельства о регистрации транспортного средства. Российские страховые компании, как правило, продают карты зарубежного производства, то есть выступают в роли посредников.

ДЕНЬГИ В ДОРОГУ

НАЛИЧНОСТЬ — САМЫЙ ПОПУЛЯРНЫЙ, НО ДАЛЕКО НЕ САМЫЙ НАДЕЖНЫЙ СПОСОБ ПЕРЕВОЗКИ ДЕНЕГ ЗА РУБЕЖ. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА ПРЕДЛАГАЕТ ТУРИСТАМ ШИРОКОЕ РАЗНООБРАЗИЕ БОЛЕЕ ВЫГОДНЫХ, ПРОСТЫХ И БЕЗОПАСНЫХ СПОСОБОВ ПЕРЕПРАВИТЬ ДЕНЬГИ ЧЕРЕЗ ГРАНИЦУ — ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТЫ, ДОРОЖНЫЕ ЧЕКИ, ДЕНЕЖНЫЕ ПЕРЕВОДЫ. „Ъ-FINANCE“ ВЫЯСНИЛ У ЭКСПЕРТОВ, КАКИЕ НЮАНСЫ ПРИСУЩИ КАЖДОМУ ИЗ НИХ. ЛЕЙСАН СЕИДОВА



ЭКСПЕРТЫ СОВЕТУЮТ БРАТЬ С СОБОЙ В ПОЕЗДКУ НЕ ТОЛЬКО НАЛИЧНЫЕ, НО И ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТЫ

ДОРОЖНЫЕ ЧЕКИ

Наиболее надежным способом перевоза денег за границу в Альфа-банке считают дорожные чеки. Их предлагает большинство банков Татарстана. Правда, дорожные чеки подлежат декларированию на таможне, независимо от содержащейся в них суммы денег. «Даже если дорожные чеки потеряются, их легко восстановить. С пластиковой картой же в этом случае могут возникнуть проблемы», — отмечают там.

Согласен с такой оценкой и заместитель директора ЗАО «Татсоцбанк» Наиль Сибгатуллин. По его словам, оформление чека занимает всего несколько минут — это удобно для людей, отправляющихся в деловые поездки. Кроме того, срок действия дорожных чеков не ограничен.

Впрочем, удовольствие это не из дешевых. Комиссионные банкам при покупке чеков составляют в среднем 3-4%. «Пластиковые карты и дорожные чеки удобно использовать для безопасного вывоза денежных средств. Они принимаются в финансовых и торговых учреждениях и сервисных точках по всему миру», — говорит Ринат Габдрахманов. — Но в то же время приобретение дорожных чеков, в отличие от банковской карточки, не связано с банковским счетом».

ДЕНЕЖНЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Если во время отпуска за рубежом кончились и наличные, и «безналичные» деньги, не унывайте. Специально на такие случаи существуют различные системы перевода денежных средств — WesternUnion, CONTACT, Anelik, MoneyGram и другие. С их помощью родные или друзья могут помочь вам решить финансовые проблемы, не выезжая из России. «Данные системы просты, имеют достаточно широкую географию распространения и не требуют открытия банковского счета», — отмечает Ринат Габдрахманов. — Однако необходимо учитывать ограничения по сумме перевода в день, согласно валютному законодательству — до \$5000». По его словам, плюс этих систем в том, что перевод осуществляется быстро — турист может получить средства в тот же день. «Минусом этого способа является то, что оплата за услугу банкам может составить до 10% от суммы перевода», — поясняет господин Габдрахманов. — Кроме того, не везде есть пункты получения переводов. Впрочем, многие клиенты, уезжая в отпуск или в командировку за рубеж, отправляют денежные переводы сами себе, чтобы получить деньги сразу же по прибытии. Такой вариант вывоза собственных денежных средств на отдых избавляет от всех хлопот, связанных с транспортировкой наличных денег». Услуги денежных переводов предлагают практически все банки Татарстана. ■

ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТЫ

Существует множество способов переправить деньги через границу — наличность, пластиковые карты, дорожные чеки, системы денежных переводов. Все они достаточно доступны и просты. «Но самым удобным и безопасным способом перевозки денежных средств как внутри страны, так и за границу на сегодняшний день являются международные банковские карты платежных систем Visa и MasterCard», — отмечает управляющая операционным офисом Бинбанка в Казани Лилия Губайдуллина. — Банковская карта — универсальное средство доступа к счету, которым можно воспользоваться в любое удобное время в любой точке мира. Кроме того, обо всех движениях по счету карты клиент оперативно получает сообщения по sms на свой мобильный телефон. А в случае утери или кражи карту можно быстро заблокировать. Таким образом, деньги клиента в полной безопасности». «Если турист направляется в цивилизованную страну, а не планирует несколько недель кормить насекомых в африканских джунглях, пластик позволит получать наличные или оплачивать покупки в безналичном виде с минимальными расходами», — поясняет инвестиционный консультант ИК «Финам» Андрей Сапунов. Еще одно преимущество пластиковой карты — ни ее саму, ни средства на ней не надо включать в таможенную декларацию, в отличие от «живой» наличности в сумме более \$3000. К слову, отпускник вправе вывезти за границу не более \$10 тыс. или эквивалент в другой валюте. При этом эксперты советуют использовать не менее двух классических карт, чтобы не возникло проблем, если одна из них потеряется, будет украдена или заблокирована.

Если у держателя пластиковой карты рублевый счет в российском банке, не стоит торопиться конвертировать «деревянные» в доллары или евро. При оплате товаров и услуг за границей деньги, как правило, конвертируются по более выгодному курсу Центробанка РФ. Впрочем, этот нюанс не распространяется на операции в банкоматах.

Разумеется, есть у пластика и свои недостатки. Во-первых, получая наличные в банкоматах, турист платит комиссионные не только своему банку, но и другим банкам-посредникам, количество которых может достигать до пяти в зависимости от страны пребывания. Во-вторых, карта может быть заблокирована на родине, и если в стране пребывания нет филиала того банка, в котором открыт карточный счет, турист не сможет ее разблокировать и останется вовсе без средств к существованию. В-третьих, не везде и не всегда можно оплатить товары или услуги картой — часто все-таки бывает нужна наличность (например, на чаевые в гостиницах и кафе).

«Обязательно заранее уточните в банке-эмитенте все условия обслуживания вашей карты, а также телефоны службы поддержки и горячей линии», — советует управляющая операционным офисом Бинбанка в Казани Лилия Губайдуллина. Эти контакты могут понадобиться в случае утери или кражи пластиковой карты для ее блокировки и восстановления. «Еще один важный момент — при пользовании карточкой в странах „третьего мира“ никогда не выпускать ее из виду и просить, чтобы все операции с ней совершали в присутствии владельца», — отмечает руководитель кредитно-кассового офиса в Казани ООО «Городской ипотечный банк» Ринат Габдрахманов.

ТОНКОСТИ ПЕРЕВОДА

В ПРОШЛОМ ГОДУ ИЗ РОССИИ ПО СИСТЕМАМ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ БЫЛО ОТПРАВЛЕНО \$13,7 МЛРД. ПО БОЛЬШЕЙ ЧАСТИ ЭТИ ДЕНЬГИ ПЕРЕВОДИЛИ СВОИМ РОДНЫМ МНОГОЧИСЛЕННЫЕ ГАСТАРБАЙТЕРЫ ИЗ СТРАН БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ. ОДНАКО СЕЙЧАС ИХ УСЛУГИ ВСЕ МЕНЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ У НАС, И ОБЪЕМЫ ПЕРЕВОДОВ ИЗ РОССИИ ВПЕРВЫЕ СТАЛИ СОКРАЩАТЬСЯ ВМЕСТЕ С ПРИБЫЛЬЮ ПЕРЕВОДЧИКОВ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ СИСТЕМ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ ПОКА ОБЕЩАЮТ ТАРИФЫ НЕ ПОВЫШАТЬ. ВЛАДИМИР МЕРКУЛОВ



ПРОЦЕДУРА ПЕРЕВОДОВ ЗА РУБЕЖ И ВНУТРИ СТРАНЫ ОДИНАКОВА И ЗАНИМАЕТ НЕ БОЛЕЕ 15 МИНУТ

Еще десять лет назад, чтобы переслать деньги в другой город, людям приходилось пользоваться услугами почты. При этом деньги фактически перемещались между почтовыми отделениями, а перевод мог идти до адресата неделю, а то и две. Да и стоимость такой услуги была не маленькой — около 10% от суммы перевода, поскольку отправителю приходилось оплачивать услуги по инкассации, доставке на адрес получателя платежного извещения и т.д. К тому же получатель перевода, проживающий в каком-нибудь провинциальном городке, мог запросто столкнуться с недостатком необходимой суммы в кассе почтового отделения. Так что если речь шла о более или менее крупных суммах, то деньги было выгоднее отвезти лично.

Сейчас ситуация изменилась. По информации Всемирного банка, сегодня Россия находится на пятом месте в рейтинге ведущих

стран — отправителей денежных переводов, уступая лишь таким странам, как США, Саудовская Аравия, Швейцария и Германия. И по потоку мигрантов Россия в числе лидеров на мировой арене и уступает первенство по количеству въехавших в страну мигрантов только США. По данным Банка России, объем де-

нежных переводов через платежные системы и «Почту России» в 2008 году составил \$13,7 млрд. «2008 год стал рекордным по количеству переведенных из России денег в страны как ближнего, так и дальнего зарубежья», — отметил региональный вице-президент Western Union в странах Восточной Европы и СНГ Джонатан Кнаус.

Причем более 90% этих сумм было направлено в страны бывшего СССР. Лидируют в списке по объему денежного трафика Узбекистан, Таджикистан и Украина, куда из России было переведено за прошлый год \$2,9 млрд, \$2,5 млрд и \$1,6 млрд соответственно. Замыкает список Туркмения, которая получила переводов на общую сумму \$40 млн. Из стран дальнего зарубежья по переводам из России с большим отрывом лидирует Китай — \$400 млн, у ближайшего преследователя, Турции, этот показатель составил \$80 млн. А по среднему размеру перевода фаворитами являются Армения (\$919), Азербайджан (\$825) и Грузия (\$804).

Впрочем, и такой динамично развивающийся рынок не остался в стороне от мирового кризиса. Сейчас объективно снижается потребность в иностранной рабочей силе, в частности за счет снижения темпов строительства — основной отрасли, где были задействованы приезжие. Соответственно, снижаются и денежные перечисления, которые они отправляют своим близким за пределы России. И если объемы переводов по итогам 2008-го все же выросли на 45% по сравнению с предыдущим годом, то данные четвертого квартала показывают отрицательную динамику. В последние три месяца 2008 года суммарный объем денежных переводов впервые за время наблюдения Центробанком упал по сравнению с предыдущим кварталом, причем сразу на 14%. За этот срок на \$112 снизилась и средняя сумма переводов в СНГ, до \$649.

Сама процедура отправки денег не отнимет много времени, она одинакова что для внутренних переводов, что для переводов за рубеж. От отправителя требуется паспорт, который может быть заменен любым другим официальным документом, удостоверяющим личность. Прежде всего, необходимо заполнить бланк на отправку перевода, в котором указываются фамилия, имя и отчество получателя, сумма, валюта пере-

> **ЗАЧАСТУЮ ОТПРАВИТЕЛЮ НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ЗАПОЛНЯТЬ АНКЕТЫ СОБСТВЕННОРУЧНО — ОПЕРАТОР ВНЕСЕТ ВСЕ ДАННЫЕ В КОМПЬЮТЕР СО СЛОВ КЛИЕНТА**

вода, страна и город, в котором получателю удобнее забрать деньги.

Зачастую отправителю не обязательно заполнять анкеты собственноручно — оператор внесет все данные в компьютер со слов клиента. При этом клиент получает копию бланка с указанием контрольного номера перевода, который необходимо сообщить получателю. Большинство платежных систем предоставляют возможность отслеживать в режиме онлайн статус перевода, указав цифры контрольного номера на сайте платежной системы или просто назвав его оператору компании-переводчика.

Сам адресат заполняет аналогичный бланк на получение денег с указанием контрольного номера, суммы перевода, фамилии, имени и отчества отправителя и по предъявлении паспорта получает сумму на руки. Впрочем, не всегда получатель должен иметь при себе удостоверяющий личность документ. Если сумма перевода не превышает \$1000, компания Western Union, например, разрешает получать деньги и без паспорта. Достаточно просто ответить на произвольный вопрос, придуманный отправителем, что особенно актуально, скажем, если близкий человек вдали от дома в результате кражи остался не только без денег, но и без документов.

Стоит помнить об ограничениях по суммам денежного перевода. При отправке денег за рубеж максимальная сумма перевода для отправителя-резидента ограничивается российским законодательством, согласно которому в течение дня нельзя отправлять свыше \$5 тыс. или эквивалента в другой валюте. Такой лимит не распространяется на нерезидентов, но в этом случае максимальная сумма отправки зависит от самой платежной системы. Например, система Blizko ограничивает перевод суммой \$10 тыс. в день, система «Лидер» — 599 тыс. в рублях, или \$15 тыс., или €15 тыс.

Также могут действовать законодательные ограничения и в той стране, куда направлен перевод. Например, житель Белоруссии не может получить более \$1600 в месяц или эквивалента в другой валюте без открытия счета в банке. При превышении указанных норм получатель должен открыть благотворительный счет в банке, на который и будет зачислен перевод. Сумма ежедневных переводов на Украину не должна превышать 50 тыс. гривен (около \$6,5 тыс.). Если лимит превышен, средства должны зачисляться на счет получателя, а деньги выдадут по предъявлении документа о постановке на учет в налоговых органах. Информацию о возможных ограничениях по сумме перевода лучше уточнять в точке отправления перевода.

Отправитель также может перевести деньги и на собственное имя, используя платежную систему в качестве виртуального кошелька или банковской ячейки. При этом следует помнить о сроке, по истечении которого не востребованная адресатом сумма возвращается отправителю. Например, этот срок в системе «Анелик» составляет 30 дней, а в системе «Лидер» — шесть месяцев. Многие системы позволяют отправителю вместе с переводом бесплатно послать короткое письмо получателю. Как правило, системы денежных переводов уведомляют получателя о переводе при помощи sms или электронной почты.

В среднем тарифы российских компаний-переводчиков по переводам внутри страны составляют 1,5-2% от суммы перевода. Несколько

> В СРЕДНЕМ ТАРИФЫ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ-ПЕРЕВОДЧИКОВ ПО ПЕРЕВОДАМ ВНУТРИ СТРАНЫ СОСТАВЛЯЮТ 1,5-2% ОТ СУММЫ ПЕРЕЧИСЛЕНИЯ

иной подход у зарубежных компаний, которые взимают комиссию в зависимости от переводимой суммы: чем сумма выше, тем ниже процент, который получает оператор. Но если говорить о переводах внутри страны, то российские системы предлагают более низкие тарифы. Так, при переводе 100 тыс. руб., например, в Новосибирск через систему Western Union отправитель заплатит комиссию 2650 руб. (2,65%). По аналогичному платежу через систему «Аллюр» комиссия составит 1500 руб. (1,5%), а через систему «Анелик» (тариф «Супер») — и вовсе 500 руб. (0,5%).

Впрочем, более широкий территориальный охват позволяет международным системам опережать российских конкурентов в части переводов в дальнее зарубежье. Системы Western Union и MoneyGram позволяют в считанные минуты перечислить деньги практически в любую точку мира, чем российские системы зачастую похвастать не могут. А в ряде случаев международные переводчики могут оказаться и вовсе незаменимыми. Например,

получатель денежного перевода в Детройте получит деньги максимум в течение часа, если перевод осуществлен через Western Union или MoneyGram. Из российских систем перевод в этот североамериканский город осуществит лишь Contact. И, как рассказали в call-центре переводчика, деньги будут идти около 24 часов, а сумма перевода при этом не должна превышать \$2600 в месяц.

Western Union реализует программу лояльности, поощряя своих клиентов картами, на которые при отправлении денежного перевода автоматически начисляются бонусы. Они дают право держателю карты получать скидки при последующих переводах.

Некоторые компании кроме перевода денег предлагают ряд дополнительных услуг. Через системы «Лидер» и Contact клиент может осуществить различные платежи, например, оплатить услуги операторов мобильной связи, ЖКХ, интернет-провайдеров. А через систему «Лидер» можно даже оплатить штрафы ГИБДД. ■



ОТПРАВЛЯЯ ДЕНЬГИ ЗА РУБЕЖ, НЕОБХОДИМО ПОМНИТЬ О ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ОГРАНИЧЕНИЯХ НА СУММУ ПЕРЕВОДА



Константин Бакшт,
генеральный директор компании
«Капитал-Консалтинг»
(www.salessystem.ru, www.fif.ru),
автор книг «Построение отдела
продаж: с «нуля» до максимальных
результатов», «Как загубить собственный
бизнес: вредные советы российским
предпринимателям».
«Боевые команды продаж» и «Большие
контракты».

Как использовать прогноз продаж для обеспечения гарантированного сбыта

БИЗНЕС

Во многих отделах продаж сбыт лихорадит: то пусто, то густо. Связано это с тем, что менеджеры по продажам видят перспективу только в ближайших сделках. Предел мечтаний коммерсанта — чтобы все сделки «выстрелили». Но если это счастье наступает, впереди сделок уже нет. И за пиком продаж неизбежно следует провал.

Чтобы сбыт был стабильным, необходимо его планировать и прогнозировать. И не до конца текущего месяца, как это обычно делают. Необходим прогноз продаж на несколько месяцев вперед.

Делается этот прогноз продаж так:

1. Все заметки на клиентов, имеющиеся у каждого менеджера по продажам, учитываются в конкретных суммах. Недостаточно сказать: «Мы

можем продать сайт клиенту XYZ». Нужно конкретизировать: «Мы планируем продать клиенту XYZ сайт бизнес-класса стоимостью \$9500». Кроме того, необходимо запланировать месяц, когда можно ждать продажи. Например, сейчас на дворе май 2007 г. И мы планируем, что сайт удастся продать в течение 2-х месяцев. Значит, оплаты Клиента можно ждать в июле 2007 г.

2. Но это еще не все. Мы должны определить вероятность совершения сделки. Каждой вероятности соответствует свой коэффициент, на который множится сумма сделки для учета в прогнозе продаж. Например, делим все ожидаемые платежи на три вида: «гарантированные», «вероятные» и «маловероятные». «Га-

рантированные» платежи принимаем к прогнозу с коэффициентом 1: они поступят практически наверняка. «Вероятные» платежи принимаем к прогнозу с коэффициентом 0,6: вероятность их поступления больше 50%, но далека от 100%. «Маловероятные» платежи принимаем к прогнозу с коэффициентом 0,1: мы почти не ждем, что эти деньги к нам поступят.

3. Суммируем обороты по планируемым сделкам, взвешенные с учетом вероятности. Отдельно берем сумму по ожидаемым сделкам за текущий месяц (X), за ближайший будущий месяц (X+1) и за месяц, следующий за ним (X+2). Теперь мы можем посчитать ПРОГНОЗ ПРОДАЖ ПО СУММАРНОМУ ОБОРОТУ. Такой расчет можно сделать как

для отдельного менеджера по продажам, так и для всего отдела продаж. Мы получаем три итоговых числа:

- Прогноз продаж на текущий месяц, равный сумме оборота, реально поступившего с начала месяца, и прогноза продаж по сделкам, ожидающимся до конца месяца.
- Прогноз продаж на месяц, следующий за текущим — (текущий месяц + 1).
- Прогноз продаж на (текущий месяц + 2).

4. Обычно все эти данные загоняются в Excel-овскую таблицу. В ней делаются отдельные страницы на каждый месяц, блоки на каждого Вашего сотрудника. И вставляются формулы, автоматически учитывающие вероятность платежей и выдающие итоговые прогнозы. Общий, и по каждому сотруднику отдельно. Если Вам лень сочинять ее самому, напишите мне на kostya@renet.ru, копию — на info@fif.ru письмо с запросом и вашими контактами.

5. Принципиально сделать две вещи. Во-первых, собрать и загнать в Excel-овскую таблицу исходные данные. Во-вторых, выработать у сотрудников безусловный рефлекс: они должны учитывать все промежуточные результаты работы с клиентами в изменениях прогноза. Например, при обсуждении контракта на сайт коммерсант убедил клиента в необходимости продвижения сайта в интернет. Для себя он должен сразу оценить, как изменится прогноз продаж. Какую дополнительную сумму должен будет заплатить клиент за продвижение? Например, \$5000. Насколько изменится прогноз? Если сделка «вероятная», прогноз увеличится на $\$5000 \times 0,6 = \3000 .

6. Теперь по итоговым данным прогноза продаж можно контролировать ход коммерческой работы. Важны не сами итоговые данные, а их изменения изо дня в день. **ЕСЛИ ПРОГНОЗ ПРОДАЖ НЕ ИЗМЕНИЛСЯ ПО СРАВНЕНИЮ СО ВЧЕРАШНИМ ДНЕМ — ЗНАЧИТ, КОММЕРЧЕСКАЯ РАБОТА НЕ ВЕЛАСЬ.** Это даже хуже, чем если бы прогноз уменьшился. Уменьшение прогноза означает, что какие-то сделки попытались дожать — и они слетели. Но работа все-таки велась. А неизменный прогноз означает именно то, что никто ничего не делал.

Здесь самое время ответить на несколько вопросов, которые интересуют большинство тех, кто планирует использовать прогноз продаж.

Как определить оптимальный прогноз продаж?

В нашем случае для расчета прогноза продаж используется технологич-

ный подход. А это означает, что прогноз не берется с неба. И не высасывается из пальца. Он является объективным отражением текущего положения дел по перспективным контрактам. Поэтому технологичный прогноз не может быть «оптимальным» или «неоптимальным». Он всегда является объективным отражением действительности. Если, конечно, ведется правильно. Единственное, что можно уточнить по ходу дела (статистически) — это вероятностные коэффициенты. После сопоставления прогнозов и реальных результатов продаж за несколько месяцев может оказаться, что «вероятным» контрактам нужно присвоить коэффициент 0,9. А «маловероятным» — коэффициент 0,15.

Как заставить сотрудников спрогнозировать и оценить потенциальных клиентов?

Дисциплинарно. Без жесткого регулярного управления на основе технологий и стандартов прогноз продаж жить не будет. По нашей технологии, в работе профессионального отдела продаж используется до 27 видов документов. Одним из них как раз является прогноз продаж. Эти 27 видов документов с расшифровкой перечислены в моей книге «Построение отдела продаж: с нуля до максимальных результатов» (ИД «Питер», 2006–2007), глава «Оружие боевой команды: технологии и стандарты продаж».

Как выявить сознательные занижения в прогнозе продаж менеджеров?

Что хорошо в технологичном подходе — чудес не бывает. Откуда вообще могут взяться занижения в НАШЕМ прогнозе?

Во-первых, менеджер может занижить саму сумму ожидаемой сделки. Это — проблема «личного порога». Ее нужно лечить наставничеством. И тренингами продаж хороших практиков.

Во-вторых, менеджер может занижить вероятность успеха сделки. Ну, меньше «маловероятной» он поставить не сможет. Если у большинства менеджеров вероятности сделок разные, а у кого-то все сделки — «маловероятные», это хорошо видно по сводному прогнозу продаж. У таких менеджеров проблемы с уверенностью в себе или товарах/услугах своей компании. Им нужна поддержка опытных товарищей при дожиме сделок.

Самое опасное — когда переговоры с клиентами ведутся, а в прогнозе продаж клиенты не появляются. Как минимум, это означает, что менеджер занимается с клиентами тусовкой, а не продажей. Он даже не предполагает, что конкретно будет предлагать данному клиенту. И на какую сумму. Как максимум сделки уведутся на сторону.

Эта ситуация становится очевидной, когда коммерсант ведет переговоры с клиентами и ездит к ним на встречи. А его личный прогноз продаж не меняется. Эта ситуация требует немедленного вмешательства руководителя продаж. И жестких решительных действий. От совместного проведения переговоров до увольнения сотрудника.

Как добиться максимального выполнения прогноза продаж?

В наибольшей степени это зависит от личных усилий руководителя продаж. Он должен постоянно отслеживать, насколько его сотрудники могут обеспечить выполнение прогноза по их клиентам. Здесь действует правило «не более одной дополнительной попытки». Если в назначенный день клиент оплатил — хорошо. Если нет — разговор об объективных трудностях клиента никого не волнует. Коммерсант сам должен назвать руководителю продаж тот срок (небольшой!), за который он доведет эту сделку до результата. Если срок прошел, а результата нет, руководитель берет дожим сделки на себя. За соответствующее вознаграждение. В заключение скажу, что прогноз продаж замечательно позволяет по нескольким итоговым значениям насквозь контролировать работу отдела. И как греет душу, когда Вы видите в прогнозе вполне приличные обороты в месяцах, которые еще впереди!

Тренинг будет проводить ведущий эксперт холдинга «Капитал Консалтинг» **Константин Александрович Бакшт** - автор книг «Построение отдела продаж: с «нуля» до максимальных результатов», «Боевые команды продаж», «Как загубить собственный бизнес: вредные советы российским предпринимателям» (ИД «Питер», 2006-2007). **Константин Бакшт** специализируется на построении систем корпоративных продаж «под ключ» и на повышении эффективности их работы (более 250 реализованных проектов в девяти регионах России — от Москвы до Иркутска, а также странах СНГ). Он имеет девятнадцатилетний опыт личных продаж, пятнадцатилетний опыт управления и ведения собственного бизнеса, девятилетний опыт бизнес-консультанта и бизнес-тренера.

18-19 ИЮНЯ 2009 ГОДА состоится тренинг «**ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ**» по адресу г. Казань ул. Односторонняя Гривка, дом.1, в конференц-зале гостиничного комплекса «АМАКС СА-ФАР Отель»

Для участия в тренинге Вам необходимо заполнить заявку и отослать на электронный адрес: saratov@fif.ru или по факсу +8 (8452) 45-96-93, 45-96-36, 8-905-384-56-31 Вся информация о холдинге на сайте: www.fif.ru и в Интернет-журнале www.salesystem.ru

ОТПУСК ПО ОБМЕНУ

ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАГРАНИЧНОГО ОТДЫХА — ЗАНЯТИЕ ПРИЯТНОЕ, НО ТРУДОЕМОЕ. НАДО РЕШИТЬ МНОЖЕСТВО ЗАДАЧ: ВЫБРАТЬ КУРОРТ, ОТЕЛЬ, ОПРЕДЕЛИТЬ ЭКСКУРСИИ, ПОЛОЖИТЬ В ЧЕМОДАН ТОЛЬКО НЕОБХОДИМЫЕ ВЕЩИ, НАЙТИ НА ВРЕМЯ ОТПУСКА «ХОРОШИЕ РУКИ» ДЛЯ ЛЮБИМОЙ КОШКИ И ТАК ДАЛЕЕ. В ЭТОЙ СУЕТЕ МНОГИЕ ОТПУСКНИКИ УПУСКАЮТ НЕ МЕНЕЕ ВАЖНЫЙ ВОПРОС — ВАЛЮТНЫЙ. „Ъ-FINANCE“ ВЫЯСНИЛ, ДОЛЛАРЫ ПРЕДПОЧЕСТЬ ИЛИ ЕВРО, КАК ВЫГОДНЕЕ ОБМЕНЯТЬ РУБЛИ, СКОЛЬКО ДЕНЕГ БРАТЬ С СОБОЙ И В КАКОМ ВИДЕ, А ТАКЖЕ КАК НЕ ПРОГАДАТЬ С КУРСОМ. СВЕТЛАНА АЛИКАЕВА



СОБИРАЯ ДЕНЬГИ ДЛЯ ЗАРУБЕЖНОЙ ПОЕЗДКИ, ЛУЧШЕ ПРЕДПОЧЕСТЬ МИРОВЫЕ РЕЗЕРВНЫЕ ВАЛЮТЫ — ДОЛЛАР США И ЕВРО

ЦЫРАНОВ НИКОЛАЙ / КОММЕРСАНТЪ

нять деньги в гостинице, где курс обычно значительно выше, но главное — не пользоваться услугами индивидуальных «менял». Нередки случаи, когда мошенники вручают доверчивым туристам вышедшие из обращения или фальшивые банкноты. Курс обмена валюты у «менял» иногда бывает на 1-2% ниже, чем банковский. Но, тем не менее, риск быть обманутым перевешивает столь незначительную выгоду.

Что касается курсов валют, то, по прогнозам экспертов, в летние месяцы ожидается, что доллар несколько укрепится по отношению к евро и обменный курс уйдет в коридор 1,25-1,3 долларов за евро. Рубль будет оставаться достаточно сильным до августа, когда не исключена новая волна девальвации. Александр Осин, главный экономист УК «Финанс менеджмент», ожидает скорее стабильного, чем активно растущего курса рубля в среднесрочном периоде. «Наличие у России резервов, необходимых для компенсации последствий кредитного кризиса, позитивная в целом ценовая статистика нефтяного сегмента, а также развивающееся в последнее время постепенное восстановление финансовых рынков РФ поддерживают показатели инвестиционной привлекательности российской валюты, — отмечает он. — Тем не менее бюджетные проблемы РФ могут вызвать определенное ослабление российской валюты в третьем квартале 2009—первом квартале 2010 года». По мнению господина Осина, на этом фоне можно ожидать стабильности курсов доллар/рубль и евро/рубль в летние месяцы.

«Что же касается динамики котировок пары евро/доллар, то они сейчас, пожалуй, далеко не в полной мере отражают риски, связанные с внутренней финансово-экономической ситуацией в Европейском Союзе, — считает аналитик. — Возможно, в конце года мы увидим заметное снижение относительной стоимости евро к доллару США. Однако в течение летних месяцев возможным представляется сохранение котировками евро к доллару США торгового диапазона 1,3-1,4».

«Пакуя» кошелек при выезде за границу, большинство туристов берут с собой в путешествие наличность в мировых резервных валютах — долларах США и евро. По мнению экспертов, ничего лучше и не придумаешь. «Эти валюты свободно конвертируются в большинстве стран мира, поэтому у туристов не возникнет проблем с их обменом на местную валюту», — отмечает инвестиционный консультант компании «Тройка Диалог» Сергей Ковтуненко.

Если же вопрос стоит о выборе между долларом и евро, то решающим фактором будет страна, в которую отправляется турист. Напомним, евро — официальная единая валюта для Бельгии, Германии, Испании, Франции, Ирландии, Италии, Люксембурга, Нидерландов, Австрии, Португалии, Финляндии и Греции. Также европейская валюта будет уместна в Иране и на Кубе. А вот расплачиваться за покупки в любимых Турции и Египте, а также в Тунисе, Тайланде, на Гоа и Сейшелах проще долларами. Евро там тоже принимают, но в значительно меньшем количестве.

Кстати, если вы собираетесь в отпуск в Европу, а деньги откладывали в долларах, то сократить издержки при обмене валюты поможет так называемый кросс-курс. То есть обмен происходит напрямую — из долларов в евро, минуя рубли, что позволяет сэкономить несколько процентов не только на курсах, но и на комиссиях за совершение операции. Эта услуга есть во всех банках и некоторых обменниках.

МАХНУТЬ НЕ ГЛЯДЯ

Эксперты едины во мнении, что менять рубли на иностранную валюту лучше на родине — в России. Как правило, здесь и курс выгоднее, и с обменными пунктами проблем нет. А вот за границей обменять «деревянные» будет сложно. По словам генерального директора туристического агентства Рамиля Мифтахова, если рубли в кошельке обнаружались в Турции или Египте — это еще не так страшно. В этих странах курс, как правило, не сильно отличается от принятого в России. А вот в Европе дела будут обстоять сложнее. Во-первых, там при обмене валюты придется заплатить как минимум 1% комиссионных. Во-вторых, большая часть обменных пунктов в Старом Свете работает до 5-6 часов вечера, а в выходные не работает вовсе. К тому же эксперты не рекомендуют ме-

> **ЕСЛИ ВЫ СОБИРАЕТЕСЬ В ОТПУСК В ЕВРОПУ, А ДЕНЬГИ ОТКЛАДЫВАЛИ В ДОЛЛАРАХ, ТО СОКРАТИТЬ ИЗДЕРЖКИ ПРИ ОБМЕНЕ ВАЛЮТЫ ПОМОЖЕТ ТАК НАЗЫВАЕМЫЙ КРОСС-КУРС. ОБМЕН ПРОИСХОДИТ НАПРЯМУЮ, МИНУЯ РУБЛИ**

ПРОДАТЬ ФАНТИКИ

По мнению экспертов, чтобы не потерять на двойной конвертации, лучше ехать за границу с запасом местной валюты, а не менять там купленные в России международные евро и доллары. В крупных банках нашей страны сегодня можно купить иены, австралийские доллары или фунты стерлингов. Правда, они не всегда есть в наличии, так что нужно будет заблаговременно заказать в банке нужную валюту. Финансисты рекомендуют менять рубли на «экзотику» в Москве, так как купить в регионах это практически невозможно, а если и возможно, то крайне невыгодно. Если же покупать «экзотику» на месте, за границей, можно потерять на комиссиях. В Лондоне, например, при обмене суммы меньше 300 фунтов, комиссия составит 10%.

Еще один совет отпускникам: перед отъездом на Родину следует посмотреть, не осталось ли в кошельке экзотической валюты (разумеется, это не касается доллара и евро). Чтобы дома не возникло проблем с обменом существенной суммы тайландских бат на рубли, эксперты рекомендуют менять твердую валюту на местную «экзотику» только по мере необходимости. Если в Москве обменять «фантики» на рубли еще реально, пусть и по крайне невыгодному курсу, в Казани таких вариантов практически нет. Кроме привычных долларов, евро и английских фунтов стерлингов, местные банки другую валюту не признают. Так что лучше потратить остатки денег, купив подарки друзьям, или оставить несколько купюр на память — как сувенир. ■



ПРЕЖДЕ ЧЕМ МЕНЯТЬ РУБЛИ НА ДРУГУЮ ВАЛЮТУ, УЗНАЙТЕ КУРС ОБМЕНА ВАЛЮТ В СТРАНЕ, В КОТОРУЮ ОТПРАВЛЯЕТЕСЬ

Казанским маркетологам назвали способы борьбы с кризисом

На прошлой неделе в Казани завершился трехдневный бизнес-форум «Маркетинг успеха», организаторами которого выступили московский учебный центр «BTL Study» и PR-агентство «Эйдос». Перед казанскими маркетологами выступили с докладами специалисты в области BTL и нетрадиционного маркетинга, имеющие большой опыт работы в России и за рубежом. «Маркетинг успеха» в столице Татарстана проводится уже третий год, постоянные участники бизнес-форума отметили, что антикризисные решения, предложенные докладчиками, как нельзя актуальны и найдут свое применение.

Вадим Ширяев, президент российского BTL Партнерства, учредитель специализированного на инновационном маркетинге учебного центра BTL'STUDY, сообщил казанским маркетологам, что кризис — самое время для того, чтобы открыть новый бизнес. «Делают» деньги сейчас две вещи: инновации и маркетинг», — заявил он.

Татьяна Клименко, старший преподаватель кафедры маркетинга и экономики, заместитель декана по учебно-воспитательной работе факультета менеджмента и маркетинга Института экономики и управления и права, пояснила, что успех современного бизнеса зависит от того, насколько быстро ориентируется маркетинг на новую целевую группу.

Разобраться в технологиях разработки успешных бизнес-решений применительно к рос-

сийской практике и перенять опыт сильнейших топ-менеджеров страны помог казанским участникам бизнес-форума Руслан Ашымканов, представитель компании TROUT & PARTNERS в странах СНГ. «Сколько следует выделять средств на маркетинговые расходы? Это зависит от того, какую стратегию выбирает компания: занять первое место на рынке или получить большую маржинальную прибыль. Например, в случае Sony и Panasonic: первая занимает первое место по количеству продаж, вторая компания имеет большую маржу. Главное — выбрать правильную стратегию: маркетинг требует инвестиций, а не затрат», — пояснил «Ъ-FINANCE» г-н Ашымканов.

Экс-директор по маркетингу компании «Цифроград», член «Союза маркетологов России» Дмитрий Орехов, в свою очередь, рас-

сказал казанским специалистам, что существует три способа повысить прибыль предприятия: привлечь новых клиентов, увеличить объемы продаж, увеличить стоимость товара или услуги. «Эта система очень важна и актуальна сейчас», — дополнил г-н Орехова Вадим Ширяев.

Менеджер по маркетингу и связям с общественностью казанского филиала компании HeadHunter Инсар Сагитов призвал маркетологов не расслабляться: «На октябрь-ноябрь 2008 года пришелся пик уволенных специалистов маркетинговой специализации, что привело к так называемому дисбалансу между гипертрофированной самооценкой и паникой. В начале года востребованность маркетологов немного возросла. Однако новая волна соискателей, по прогнозам нашей компании, будет еще впереди».

Г-н Ширяев пояснил, что 90% времени маркетолог «выбивает» скидки и распределяет бюджет. «К примеру, в Москве и Санкт-Петербурге средний срок работы специалиста по маркетингу составляет 12-14 месяцев. Хороший специалист отдела маркетинга «стоит ровно столько, сколько он способен принести прибыли в компанию», — добавил он. Но, несмотря на сложившуюся ситуацию дефицита квалифицированных кадров отделов маркетинга, кризиса, затронувшего компании, общие слагаемые, к которым пришли докладчики и слушатели бизнес-форума «Маркетинг успеха», способны «реинкарнировать» уже существующий бизнес и значительно помочь в создании нового. Эти слагаемые: ориентированность на лояльного клиента и грамотные инвестиции в маркетинг компании.

На правах рекламы

ПОЛИС В ПРИДАЧУ

НЫНЕШНИЙ СЕЗОН ОТПУСКОВ МНОГИЕ ПРОВЕДУТ НА ДАЧНЫХ УЧАСТКАХ. ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ НЕ ЛИШИТЬСЯ ТАКОЙ ВОЗМОЖНОСТИ, ЭКСПЕРТЫ СОВЕДУЮТ ЗАСТРАХОВАТЬ СВОЮ ЗАГОРОДНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ПО ОДНОЙ ИЗ МНОЖЕСТВА ПРОГРАММ СТРАХОВЩИКОВ ТАТАРСТАНА. НО ПРИ ЭТОМ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ НАДО ОБРАТИТЬ НА ТАРИФЫ, РИСКИ И «ИСКЛЮЧЕНИЯ» — ЛАЗЕЙКИ, ЧЕРЕЗ КОТОРЫЕ СТРАХОВЩИК МОЖЕТ УЙТИ ОТ ВЫПЛАТЫ. «Ъ-FINANCE» ПОПЫТАЛСЯ ВЫЯСНИТЬ ВСЕ НЮАНСЫ СТРАХОВАНИЯ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ТАТАРСТАНА. СВЕТЛАНА АЛИКАЕВА



ПО ОЦЕНКЕ ЭКСПЕРТОВ, 70-80% СТРАХОВЫХ СЛУЧАЕВ НА ЗАГОРОДНЫХ УЧАСТКАХ СВЯЗАНО С ПОЖАРАМИ

СТРАХ Дом» — «ДОМ Актив», «ДОМ Классика» и «ДОМ Престиж». Первый продукт подразумевает быстрое, в течение 15 минут, оформление договора без оценки стоимости имущества со стандартным пакетом рисков, фиксированными тарифами (от 0,5%) и лимитом общей страховой суммы в 200 тыс. рублей. Продукт «ДОМ Классика» дает возможность краткосрочного страхования сроком на один сезон — например, три месяца. Этот более-менее гибкий продукт подразумевает индивидуальный расчет тарифа (от 0,5%) и других условий страхования. Продукт «ДОМ Престиж» разработан для владельцев дорогих коттеджей. Он предлагает максимально гибкие условия страхования эксклюзивных объектов, возможность застраховать внешнее оборудование и ландшафтный дизайн, а также дорогостоящее имущество (коллекции, антиквариат и т.д.). Тарифы по нему составляют от 0,7%.

В компании НАСКО существует специальная программа для дачников — «Страхование дачи и загородного строения». По ней могут быть застрахованы дача, жилой дом, баня, хозяйственные постройки. Договор страхования можно заключить как по отдельным рискам, так и по любой их комбинации. Тариф зависит от набора рисков, типа строения, наличия открытого огня, близлежащего водоема. Для деревянных и смешанных домов он составляет 0,5-1,25%, для кирпичных строений — 0,5-1,2% страховой суммы.

Казанский филиал группы «АльфаСтрахование» предлагает комплексные программы страхования индивидуальных строений (коттеджей, дачных, загородных домов, гаражей и т.д.), а также домашнего имущества «АльфаКантри», «АльфаКантри Уикенд» и «АльфаЭстейт Комплекс». Отдельно можно застраховать гражданскую ответственность при эксплуатации жилых помещений на случай возникновения необходимости возмещать убытки, которые могли быть нечаянно нанесены соседям. «АльфаКантри» — классический продукт страхования имущества частных лиц, в рамках которого предлагается наиболее полное страховое покрытие для индивидуальных строений и домашнего имущества по максимально возможному количеству рисков. Страховая премия расчи-

ОЛЕГ ХАРСЕВ / КОММЕРСАНТЪ

Вопреки ожиданиям, спада интереса к страхованию загородной недвижимости в этом году не произошло. «Экономия на многом, люди понимают, что в условиях кризиса купить новую загородную недвижимость или восстановить пострадавший от пожара дом в разы тяжелее, чем раньше», — отмечает президент Союза страховщиков Татарстана (ССТ), генеральный директор ОСАО «Промышленная страховая компания» Рустэм Сабиров.

По оценке экспертов, вероятность наступления страхового случая на даче составляет от 1% до 10%. «В среднем по России на 20 застрахованных дач приходится один страховой случай. Для дорогих строений вероятность страхового случая ниже — 0,5%, так как такие дома чаще всего хорошо охраняются, более качественно построены и оборудованы с соблюдением технических требований», — объясняет генеральный директор ООО «РГС-Татарстан» Фарид Хамаев. Тем не менее вероятность есть, и пострадавший дом может оказаться вашим. Так что лучше застраховать его, тщательно изучив все нюансы страхового договора.

ПРОДУКТЫ

Для недорогой дачи можно купить стандартную страховку, которая покрывает риски пожара, противоправных действий третьих лиц, повреждения водой и стихийных бедствий. Кроме того, в этот список чаще всего входят взрыв бытового газа, наезд на строение транспортных средств и падение летательных аппаратов, удар молнии и терроризм. Специальные предложения по страхованию дачных домов и участков есть в нескольких страховых компаниях Татарстана.

ООО «Росгосстрах-Татарстан» предлагает три разновидности программы «РОСГОС-

> В СРЕДНЕМ ПО РОССИИ
НА 20 ЗАСТРАХОВАННЫХ
ДАЧ ПРИХОДИТСЯ ОДИН
СТРАХОВОЙ СЛУЧАЙ

тывается в процентах от страховой суммы и для периода страхования один год составляет: коттеджи, дачные, жилые дома — от 0,5%; бани, хозблоки, заборы — от 0,6%; домашнее имущество — от 0,7% страховой суммы. Полис «АльфаКантри Уикенд» работает приблизительно так же, за исключением одного нюанса: при страховании основного строения страховка автоматически распространяется на домашнее имущество в квартире на выходные и праздничные дни. Программа «АльфаЭстейт Комплекс» позволяет застраховать имущество и ответственность, объединив все риски в одном полисе, сэкономяв время и деньги на оформлении отдельных договоров.

Казанский филиал компании РОСНО предлагает программу страхования загородных домов и дач «Подворье». Она предусматривает комплексную страховую защиту дома или дачи, движимого имущества, находящегося в нем, а также хозяйственных построек и сооружений, расположенных на приусадебном участке. Компания РОСНО разработала три варианта страхового покрытия. Базовый, куда входит страхование от пожара, взрыва, удара молнии, падения летательных аппаратов, компенсация расходов по спасанию. Оптимальный, который помимо рисков базового покрытия предусматривает страхование от противоправных действий третьих лиц; кражи со взломом, грабежа, разбоя; стихийных бедствий, боя стекол. И, наконец, расширенный, кроме рисков оптимального покрытия также включающий риски: залив; наезд транспортных средств; повреждение инородными объектами. Помимо страхования строений, сооружений и имущества, РОСНО предлагает страхование и земельных участков.

В основном страхование загородных домов и строений страховые компании включают в обычный полис страхования имущества физических лиц. Кроме классического страхования имущества, существуют стандартные — «коробочные» — страховки, которые оформляются за 10-15 минут и не учитывают индивидуальные особенности дома. Как правило, страхователю на выбор предлагается несколько страховых сумм, а иногда и наборов страховых рисков. При этом осмотр и оценка самого дома не производятся. Поэтому в таких полисах обычно устанавливаются ограничения по выплатам за единицу пострадавшего имущества независимо от ее реальной стоимости. В некоторых районах Татарстана максимально возможная страховая сумма для дачных построек составляет всего 15 тыс. рублей. При этом полного погашения всех убытков может и не быть.

По мнению страховщиков, «коробочная» страховка оптимальна для тех, кто желает обеспечить финансовую защиту своим шести соткам с небольшим домиком и баней. А вот владельцам дорогих домов эксперты рекомендуют страховать имущество на индивидуальных условиях. Правда, в классических продуктах нагруженная процедура оформления договора страхования (осмотр, оценка, составление описи, нужно представить страховой компании правоустанавливающие документы, справку из БТИ и т.д.). Однако в случае с классическими продуктами легче процедура урегулирования убытка, потому что все имущество было заранее подробно описано по реальной стоимости. В итоге у страховой компании не возникает сомнений по

> ТАРИФЫ НА СТРАХОВАНИЕ ДАЧ РАССЧИТЫВАЮТСЯ С УЧЕТОМ НЕСКОЛЬКИХ УСЛОВИЙ. ДИАПАЗОН ТАРИФОВ В КАЗАНИ — ОТ 0,2% ДО 1,75%

поводу того, что из заявленных убытков было реально застраховано и на какую сумму.

ТАРИФЫ

Что касается цены вопроса, то тарифы на страхование дачных домов рассчитываются исходя из количества переданных на страхование рисков и надежности материалов, использованных при строительстве. Диапазон тарифов в Татарстане — от 0,2% до 1,75%. В среднем для домов деревянных и смешанных конструкций тариф составляет от 0,5% до 1,5%, для домов из кирпича — от 0,3% до 1,3% страховой суммы. На страхование могут быть приняты разнообразные риски. Наиболее распространенный из них — пожар. Именно этот риск занимает до 70% стоимости полиса. Чаще всего в полис включается еще и такой распространенный риск, как противоправные действия третьих лиц: попытка или совершение поджога, кражи, грабежа, разбоя, хулиганских действий. Дача также может быть застрахована от стихийных бедствий. Договор может быть заключен на любой срок, но, как правило, заключается на год.

Страхователь иногда может снизить стоимость страховки, уменьшив вероятность страховых случаев. Например, некоторые страховые компании снижают тарифы, если в доме установлена пожарная сигнализация (минус 5-7%), работает сторож (минус 12-15%) или сотрудники частного охранного предприятия (8-10%), есть охранный сигнализация (5-7%), проведена огнезащитная обработка строения (1-2%), кто-то постоянно проживает в доме (5-7%). Сэкономить на страховке можно и с помощью франшизы — то есть взять на себя часть риска, снизив страховую сумму. Так, при стоимости дачи 120 тыс. рублей стандартный дачный полис обойдется страхователю в среднем в 720 рублей в год. Если же по полису применяется франшиза в 1% страхового покрытия (то есть 1200 рублей), то сам полис будет дешевле на 5% — 684 рубля. Если же при этом наступит страховой случай, оцениваемый компанией, к примеру, в 20 тыс. рублей, то на руки страхователь получит сумму за вычетом франшизы — 18,8 тыс. рублей. Уменьшить цену полиса можно, отказавшись от страхования каких-то рисков, например рисков терроризма, тайфуна или землетрясения. Впрочем, главная часть стоимости дачного полиса (до 70%) приходится на риск пожара, экономить на котором нельзя.

ПЕРЕСТРАХОВКА

«Прежде чем заключать договор страхования, надо внимательно изучить его условия. Особое внимание следует обратить на ту его часть, где речь идет об исключениях событий,

которые считаются страховыми. При наступлении одного из событий, включенных в список исключений, страховая компания не заплатит», — предупреждает президент ССТ Рустэм Сабилов.

Важно знать: страхование защищает только от непредвиденных случаев. Например, человек построил себе дом за городом и застраховал его в одной из компаний. Как правило, в целях экономии люди предпочитают не тратиться на такие вещи, как геолого-изыскательные работы по исследованию грунтов. Тем временем для каждого типа грунтов требуется соблюдение особых условий строительства. В итоге разрушение дома, построенного без учета грунтов, является предопределенным, а не непредвиденным событием. Если такой дом проседает, потрескается или обрушится, страховая компания вправе отказать в возмещении ущерба. Разумеется, каждое событие изучается отдельно. «В нашей компании был случай, когда дом, построенный с учетом особенностей местности, пошел трещинами из-за проложенной в отдалении железной дороги. Мы посчитали этот случай страховым и выплатили возмещение ущерба», — говорит господин Сабилов.

Добросовестные страховые компании часто отказывают в страховании некоторых загородных построек. Например, дома, построенные в месте сезонного подъема воды, как правило, не страхуются от затоплений. Существуют дачные поселки, в которых дома стоят в двух-трех метрах друг от друга. Если в одном из домов начнется пожар, огонь может перекинуться и на другие строения, охватив весь поселок. Поэтому тариф на страхование дома в таком месте, скорее всего, будет в несколько раз выше среднего. Если же страховая компания готова застраховать его по низкому тарифу, стоит задуматься, прежде чем заключать договор.

«Страховые компании могут зацепиться за любой нюанс — непрофессионально проложенную электропроводку, построенную рядом с домом деревянную баню — и отказать в выплате. Поэтому наличие страховки не предполагает защиту от безалаберности хозяев», — подчеркивает Рустэм Сабилов.

Еще до заключения договора страхования необходимо уточнить, какие документы понадобятся при выплатах. По правилам большинства страховых компаний застраховать дачу может любой платежеспособный гражданин, а вот за получением возмещения ущерба должен обращаться только владелец имущества, имеющий на него правоустанавливающие документы. Особенно характерна эта проблема для участков в сельской местности и в дачных кооперативах, где страхователи не могут предъявить ничего, кроме регистрации права собственности на землю. В таком случае в выплате может быть отказано. ■

БАНКИ

Абсолют банк	420111, г. Казань, ул. Островского, 14, 533-33-44, 533-33-48
Ак барс банк	420066, г. Казань, ул. Декабристов, 1, 230-33-03, 519-39-75
Акибанк	420111, г. Казань, ул. Московская, 27, 221-72-01, 221-72-17
Альфа-Банк	420097, г. Казань, ул. Н. Ершова, 296, 291-12-22, 519-47-40
Банк Зенит	420111, г. Казань, ул. Тельмана, 21/1, 230-40-05, 230-40-06
Банк Казани	420066, г. Казань, ул. Солдатская, 1, 518-98-98, 516-88-80
Банк Казанский	420039, г. Казань, ул. Декабристов, 162, 544-44-42
Банк Москвы	420111, г. Казань, ул. Московская, 13, 526-03-89, 526-03-85
Банк Русский стандарт	420034, г. Казань, ул. М. Вахитова, 8, (800) 200-62-00
Банк Татарстан ОСБ №8610	420012, г. Казань, ул. Бутлерова, 44, 264-56-10, 570-52-02
БТА-Казань	420066, г. Казань, ул. Ибрагимова, 58, 557-81-55, 557-81-57
Булгар Банк	420107, г. Казань, ул. Луковского, 8, 570-59-79
Быстробанк	420126, г. Казань, ул. Ямашева, 51а, 517-31-66, 517-57-95
ВТБ	420107, г. Казань, ул. Островского, 84, 533-31-01, 570-67-01
Девон кредит	420015, г. Казань, ул. К. Маркса, 58, 264-51-82, 264-55-43
Интехбанк	420021, г. Казань, ул. Ш. Марджани, 24, 221-17-00, 221-17-01
Кара Алтын	420126, г. Казань, ул. Ф. Амирхана, 15, 520-54-20, 520-53-77
КМБ-Банк	420094, г. Казань, ул. М. Чуйкова, 13, 519-12-50, 519-62-62
Кредит Европа Банк	420107, г. Казань, ул. Спартаковская, 6, 526-54-76, 526-54-61
Райффайзенбанк	420045, г. Казань, ул. Н. Ершова, 35а, 299-09-09
Росбанк	420111, г. Казань, ул. Пушкина, 12, 238-60-68
Русфинансбанк	420045, г. Казань, ул. Н. Ершова, 266, 519-46-91, 519-46-92
Спурт	420107, г. Казань, ул. Спартаковская, 2, 291-50-00, 291-50-15
Татфондбанк	420111, г. Казань, ул. Чернышевского, 43/2, 291-99-99, (800) 100-03-03
Татэкобанк	420101, г. Казань, ул. бр. Касимовых, 47, 229-81-11, 229-06-90
Юниаструм Банк	420111, г. Казань, ул. Кремлевская, 21, 292-29-12, 292-29-62

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

Ак барс Страхование	420107, г. Казань, ул. Островского, 38, 238-20-53, 236-70-09
Альфастрахование	420107, г. Казань, ул. Петербургская, 42, 292-09-92
Гефест	420107, г. Казань, ул. Спартаковская, 2в, 291-75-48, 570-43-32
Группа Ренессанс страхование	420111, г. Казань, ул. Дзержинского, 11а, 292-49-91, 235-14-55
Гута-страхование	420111, г. Казань, ул. Т. Гиззата, 4, 292-02-52, 292-02-56
Ингосстрах	420107, г. Казань, ул. Петербургская, 42, 292-15-21, 299-11-13
Ингосстрах-жизнь	420061, г. Казань, ул. Н. Ершова, 1а, 279-32-25, 297-32-26
Итиль	420045, г. Казань, ул. Шуртыгина, 24, 295-21-21, 295-24-58
Мегарусс –Д	420111, г. Казань, ул. Япеева, 9а, 292-20-82, 292-20-85
Московская страховая компания	420012, г. Казань, ул. Горького, 8/9, 570-52-48, 570-52-49
НАСКО Татарстан	420094, г. Казань, ул. М. Чуйкова, 26, 272-15-21
Прогресс	420097, г. Казань, ул. Зинина, 8, 236-61-16, 238-98-30
Ренессанс-жизнь	420111, г. Казань, ул. Н. Ершова, 1а, 297-34-24, 297-34-33
РК-Гарант	420061, г. Казань, ул. Н. Ершова, 35а, 247-50-53, 273-66-49
Росгосстрах-Татарстан	420111, г. Казань, ул. Некрасова, 32а, 267-62-00, 236-63-32
Талисман	420061, г. Казань, ул. Н. Ершова, 18, 236-99-88
Уралсиб	420111, г. Казань, ул. Миславского, 9, оф. 412, 292-76-04, 292-99-65
Югория	420111, г. Казань, ул. Миславского, 9, 292-46-60, 292-52-26

ТУРИСТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ

CompanionSP	420111, г. Казань, ул. Кремлевская, д. 13, 299-10-99
Confetti	420111, г. Казань, ул. Г. Камала, 41, оф. 309, 248-52-41, 293-92-94
Fortuna lux	420044, г. Казань, ул. Декабристов, д. 156, 543-46-54
Golden Lines	420107, г. Казань, ул. Хади Такташа, д. 1, оф. 2, 5, 278-17-77
MK – Travel	420000, г. Казань, ул. Т. Гиззата, д. 3, 526-03-98
VENERA.TUR	420111, г. Казань, ул. Чернышевского, д. 43/2, 292-22-38
Viaggio Tour Service	420000, г. Казань, ул. Закиева, д. 3а, 263-45-36
Август	420111, г. Казань, ул. Лобачевского, д. 5, 427-44-63
Агентство Приключений	420111, г. Казань, ул. Саид-Галеева, д. 6, оф. 309, 250-70-09, 292-35-39
Агентство развития междуна- родных связей	420126, г. Казань, ул. Амирхана, д. 23, оф. 5, 520-57-68, 290-80-82, 296-01-42, 296-63-03
Адмирал	420000, г. Казань, ул. Фучика, д. 42, 269-24-42, 261-38-80
Аль-Барро	420000, г. Казань, ул. Односторонняя Гривка, д.1, 242-86-04
Анастасия	420000, г. Казань, Р. Зорге, д. 39а, 229-98-90
Антарес	420111, г. Казань, ул. Пушкина, д. 1/55, стр. 4, 292-26-74
Аэроплан	420044, г. Казань, ул. Восстания, д. 62, 2505544, 5244044
Бюро путешествий Казань	420000, г. Казань, ул. Гвардейская, д. 16а, оф. 1, 295-85-71, 295-85-72, 273-20-29
Вера-тур	г. Казань, ул. Щапова, д. 14/31, 230-49-80
Волга	420111, г. Казань, ул. Саид-Галеева, д. 1, 292-66-15
Глобус тур	420111, г. Казань, ул. Татарстан, д. 20, 293-17-27
Гранд Тур	420111, г. Казань, ул. Парижской Коммуны, д. 14 оф. 3, 253-09-91
ЕврАзия-трэвел	420111, г. Казань, ул. Университетская, д. 10/48, 260-38-83, 292-04-21
ИнтурВолга	420044, г. Казань, ул. Восстания, д. 12, 52-66-222, 52-66-777, 52-66-888
Интурист	420111, г. Казань, ул. Пушкина, д. 1/55а, 526-79-79
Интурсервис	420000, г. Казань, ул. Университетская, д. 5/37, оф. 4, 250-62-93
КиВи тур	420000, г. Казань, ул. Островского, д. 79, 266-43-43, 278-15-16, 520-89-96
Круиз-Трэвел	420111, г. Казань, ул. Университетская, д. 22, оф. 214, 238-19-00, 258-21-81
Ксантия +	420111, Казань, ул. Саид-Галеева, д. 6, 292-78-21
Легенда	420000, г. Казань, ул. Островского, д. 67, оф. 3, 267-62-62
Лотос Хоспиталити	420097, г. Казань, ул. Зинина, д. 8, 238-30-67
Лучезарный	420126, г. Казань, ул. Абсалямова, д. 18, кв. 36, 517-62-82
Магеллан Трэвел	420111, г. Казань, ул. Дзержинского, д. 11А, оф. 2, 292-85-90, 233-06-90, 233-06-91
Мистраль	420107, г. Казань, ул. Спартаковская, д. 2В, оф. 105, 238-60-50, 238-60-53
Открытый Мир	420000, г. Казань, ул. П. Лумумбы, д. 4, оф. 27, 299-70-97, 299-70-03, 273-37-44
Пирамида Тур	420111, г. Казань, ул. Профсоюзная, д. 22, 292-14-98, 253-16-28, 253-253-0
Престиж Туристкс	420111, г. Казань, ул. Пушкина, д.17а, 264-52-28, 265-42-46
Радуга Путешествий	420000, г. Казань, ул. Павлюхина, д. 102а, 277-33-11, 251-58-58
СТЕН	420000, г. Казань, ул. Островского, д. 67, 233-00-50
ТатИнтур	420111, г. Казань, ул. Московская, д. 42, 292-61-89
УпаспортУ	420111, г. Казань, ул. Чернышевского, д. 27а, 292-58-50
Фариал	420000, г. Казань, ул. Гвардейская, д.33, оф. 424, 228-52-58, 228-52-68, 228-52-78
Центр Развития Въездного и Делового Туризма	420111, г. Казань, ул. Чернышевского, д. 43/2, оф. 204, 292-90-74
Шесть континентов	420000, г. Казань, ул. П. Лумумбы, д. 47а, 272-42-70
ЭлинТур	420044, г. Казань, ул. Декабристов, д. 127, к. 117, 542-70-74, 542-16-36



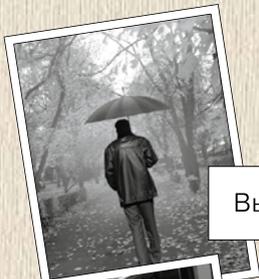
КОММЕРСАНТЪ. КАПИТАЛИСТИЧЕСКИЙ РЕАЛИЗМ

www.kommersant.ru

Еженедельный журнал
Коммерсантъ **ВЛАСТЬ**.
О механизме, вертикали,
секретах, силе
и слабости.



Больше нет необходимости :



Выходить из дома

20 мин



Тратить время на транспорт

45 мин



добираясь до своего банка

10 мин



заполнять бланки и
подписывать документы

15 мин

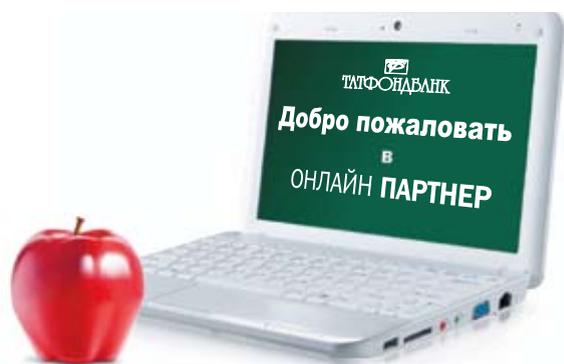


Тратить столько времени !

около
1,5 часов

время - деньги

Всё это можно сделать
не выходя из дома !



Онлайн Партнер

Система дистанционного банковского обслуживания «Онлайн Партнер» предоставляет возможности управления своими счетами **через интернет:**

- ➔ Получение выписок по счетам и пластиковым картам;
- ➔ Просмотр детальной информации по вкладам, обезличенным металлическим счетам, пластиковым картам, кредитам;
- ➔ Ведение переписки с Банком;
- ➔ Перевод средств между своими счетами;
- ➔ Конвертация валютных вкладов и обезличенных металлических счетов;
- ➔ Перевод средств на счета физических или юридических лиц в пределах Банка и его филиальной сети, а также в иные Банки;*
- ➔ Моментальная оплата сотовой связи, Интернет, коммерческого телевидения;*
- ➔ Оплата товаров, кредитов и прочих услуг;*
- ➔ Оплата коммунальных платежей.*

*Операции выполняются со счетов «До востребования»

Твой банк у тебя дома !

(843) 291-99-99, 8-800-100-03-03

ОАО «АИКБ «ТАТФОНДБАНК» Россия, РТ, г. Казань, ул. Чернышевского, 43/2

Подробности на www.tfb.ru

 **ТАТФОНДБАНК**

Лицензия ЦБ РФ № 3058