

FINANCE

Коммерсантъ НИЖНИЙ НОВГОРОД №4–5 МАЙ–ИЮНЬ 2009



ВОКРУГ СВЕТА БЕЗ КОШЕЛЬКА

СПОСОБЫ ПЕРЕВОЗКИ ДЕНЕГ НА ОТДЫХ | 4

ЗЕЛЕНЬ СВЕТА НА ГРАНИЦЕ ПРАВИЛА СТРАХОВАНИЯ РОССИЙСКИХ АВТОМОБИЛИСТОВ В ЕВРОПЕ | 7

МАЛОЭТАЖНЫЙ ПОЛИС КАК ПРАВИЛЬНО ЗАСТРАХОВАТЬ ДОМ ИЛИ ДАЧУ | 10

КРЕДИТЫ ПО ДОГОВОРЕННОСТИ ДАЮТ ЛИ БАНКИ ЗАЙМЫ НА ОТПУСК | 12

Коммерсантъ

реклама

Подписываемся
под каждым словом.
Подпишитесь и вы.



**подписка
07–12 2009**

**Подписка через
редакцию**

возможность подписаться
по льготной цене;

консультации персонального менеджера
по вопросам обслуживания подписки;

предоставление полного пакета
бухгалтерской документации

Подробная информация по тел.: (831) 278-95-51, 278-95-52, 278-95-53

FINANCE

Коммерсантъ



ВАЛЕРИЙ БРАУН
РЕДАКТОР FINANCE НИЖНИЙ НОВГОРОД

АНТИКРИЗИСНОЕ ЛЕТО

Банкиры, чиновники и экономисты до хрипоты спорят о том, начнется ли осенью вторая волна банковского кризиса, и если все-таки начнется, каких последствий ждать бизнесу и населению. Ежедневно одна-две страховые компании в России лишаются лицензии, и, по прогнозам, из семидесяти работающих в Нижегородской области страховщиков к концу года в «живых» может остаться тридцать. Фондовый рынок после почти полугодового роста вновь начало лихорадить.

Но граждан, судя по очередям в туристических агентствах, интересуют совсем другие новости. Падают долларские цены на отдых в Турции и Египте. Пляжные отели Европы внедряют полюбившуюся россиянам услугу «Все включено». Курорты Краснодарского края один за другим объявляют о новых скидках. Страну охватило желание забыть об апокалиптических экономических прогнозах, чтобы всласть и недорого отдохнуть. Возможно, это и правильно. Лучше отдохнем — быстрее справимся с кризисными проблемами.

А потому большинство материалов нынешнего номера «Ъ-finance» мы решили так или иначе посвятить отпуску. Читайте, решайте последние предотпускные проблемы — и в путь. Вернемся с отдыха — разберемся с остальными сложностями. Вполне возможно, что проблемы, выглядящие сегодня неразрешимыми, осенью окажутся простыми до банальности. Это наш ответ кризису. ■

COVER STORY

4 ПОДВИЖНЫЕ СРЕДСТВА

ПЕРЕД ПОЕЗДКОЙ В ОТПУСК МНОГИЕ НИЖЕГОРОДЦЫ ЗАДУМЫВАЮТСЯ О ТОМ, КАК УДОБНЕЕ И БЕЗОПАСНЕЕ ПЕРЕВЕЗТИ К МЕСТУ ОТДЫХА ДЕНЬГИ. У РАЗНЫХ СПОСОБОВ ЕСТЬ ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

TREND

7 ОСАГО ДЛЯ ЕВРОПЫ

С НАЧАЛА ГОДА РОССИЯНЕ, ВЫЕЗЖАЮЩИЕ В ЕВРОПЕЙСКИЕ СТРАНЫ НА АВТОМАШИНЕ, ОБЯЗАНЫ ПРИОБРЕСТИ ПОЛИС ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ «ЗЕЛЕНАЯ КАРТА». СТАЛО ЛИ УДОБНЕЕ ПУТЕШЕСТВОВАТЬ ПО ЕВРОПЕ?

10 МАЛОЭТАЖНЫЙ ПОЛИС

НЕСМОТЯ НА КРИЗИС, ВСЕ БОЛЬШЕ НИЖЕГОРОДЦЕВ СТРАХУЮТ ЗАГОРОДНЫЕ КОТТЕДЖИ И ДАЧИ. НО ДАЛЕКО НЕ ВСЯКИЙ СТРАХОВОЙ ПОЛИС ОБЕСПЕЧИВАЕТ ПОЛНОЦЕННУЮ ЗАЩИТУ ДОМОВЛАДЕЛЬЦА

PRODUCT

12 КРЕДИТЫ ПО ДОГОВОРЕННОСТИ

БАНКИ ПОДНЯЛИ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КРЕДИТАМ, СОКРАТИЛИ СРОКИ КРЕДИТОВАНИЯ И ТЩАТЕЛЬНО ОТБИРАЮТ ЗАЕМЩИКОВ. ГДЕ И НА КАКИХ УСЛОВИЯХ МОГУТ ЗАНЯТЬ НА НЕОТЛОЖНЫЕ НУЖДЫ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ?

15 ДОЛЛАР УМЕР

ПАДЕНИЕ ДОЛЛАРА ВЫЗЫВАЕТ ЖЕЛАНИЕ ГРАЖДАН ОТ НЕГО ИЗБАВИТЬСЯ. ОДНАКО ПРОДАВАТЬ ДОЛЛАРЫ УЖЕ ПОЗДНО: СЕЙЧАС АМЕРИКАНСКАЯ ВАЛЮТА ИМЕЕТ ХОРОШИЕ ШАНСЫ НА РОСТ

ANALYSIS

16 ДВИЖЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ

НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ПОСЛЕ МНОГОМЕСЯЧНОЙ СПЯЧКИ НАЧАЛОСЬ ОЖИВЛЕНИЕ. ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ ПРИШЛО ВРЕМЯ ПОКУПАТЬ ЖИЛЬЕ?

«КОММЕРСАНТЪ ФИНАНС» - НИЖНИЙ НОВГОРОД ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АНДРЕЙ КИЯШКО, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ТАТЬЯНА САЛАХЕТДИНОВА, ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР ВАЛЕРИЙ БРАУН, ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ МАРИЯ ОЛАДЫШКИНА, ДИРЕКТОР ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ АЛЕКСАНДР КАШТАНОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ФОТОСЛУЖБЫ НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ.
«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 НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ» 603000, НИЖНИЙ НОВГОРОД, УЛ. Б. ПОКРОВСКАЯ, 93Б, ОФ. 2, (831) 2789 551, 2789 552, 2789 553. СБОР И РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ: (831) 2789 551, 2789 552, 2789 553. ОТПЕЧАТАНО В ООО «ДДД», 603107, Н.НОВГОРОД, ПР-Т ГАГАРИНА, 178 (831) 220 59 17. 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 32350 ЭКЗ. ТИРАЖ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ 4000 ЭКЗ.

ПОДВИЖНЫЕ СРЕДСТВА

В НАЧАВШЕМСЯ ОТПУСКНОМ СЕЗОНЕ У НИЖЕГОРОДЦЕВ ПОЯВИЛИСЬ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ОТДЫХА В РОССИИ И ЗА ГРАНИЦЕЙ. ПЕРЕД ПОЕЗДКОЙ МНОГИЕ ПУТЕШЕСТВЕННИКИ ЗАДУМЫВАЮТСЯ О ТОМ, КАК УДОБНЕЕ И БЕЗОПАСНЕЕ ПЕРЕВЕЗТИ К МЕСТУ ОТДЫХА ДЕНЬГИ. КОРРЕСПОНДЕНТ «FINANCE» НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО РАЗОБРАЛАСЬ В ДОСТОИНСТВАХ И НЕДОСТАТКАХ РАЗНЫХ СПОСОБОВ ТРАНСПОРТИРОВКИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ.



БАНКОВСКИЕ КАРТЫ ЛУЧШЕ ВСЕГО ПОДХОДЯТ ДЛЯ БЛАГОПОЛУЧНОЙ ЕВРОПЫ

ПЛАСТИК НАСТУПАЕТ

Бесспорными лидерами по способу перевозки денег сейчас стали пластиковые карты. И даже в условиях кризиса спрос на этот банковский продукт растет. «По своему банку мы наблюдаем, что прирост продаж пластиковых кредитных карт с начала 2009 года по текущий момент составил 18%», — рассказала Надежда Малова, управляющий филиалом КБ «Юниаструмбанк» в Нижнем Новгороде. Банкиры уверены, что в летнее время спрос на пластиковые карты еще подрастет. По их мнению, для людей, отправляющихся в путешествия, достойной альтернативы банковским картам просто нет. «Используя международные карты, клиент за рубежом не испытывает никаких неудобств. Для пользователя пластиковой карты неважно, в какой валюте открыт счет. При оплате картой товаров и услуг, стоимость которых выражена в другой валюте, нежели валюта счета, автоматически включается механизм конверсии», — рассказывает Владимир Рогозин, управляющий нижегородским филиалом Промсвязьбанка.

Владимир Рогозин уверен, что использовать банковские карты безопасно: если карта утеряна, то восстановить ее можно в полном объеме. Кроме того, банки обеспечивают возможность оперативно, вне зависимости от места пребывания клиента, пополнить счет карты. «А если счет пластиковой карты открыт в рублях, то пополнять ее может по просьбе владельца любой человек. Последнее преимущество — прекрасная альтернатива обычным денежным переводам, которые требуют визита в банк как отправителя, так и получателя. Пользуясь картой, получатель, где бы он ни находился, с помощью услуги SMS-информирования сразу сможет узнать о поступлении средств на счет и воспользоваться ими», — рассказывает Владимир Рогозин.

Еще одним немаловажным моментом для тех, кто планирует значительные расходы за рубежом, является то, что по карте можно вывозить за границу любую сумму. «Согласно российскому валютному законодательству, вывозить за рубеж не декларируя можно сумму наличными до \$3 тыс. (или эквивалент в валюте), а вот от \$3 тыс. до \$10 тыс. россиянин обязан задекларировать. Аналогичные средства, находящиеся на пластиковой карте, которая вместе с гражданином пересекает границу, декларированию не подлежат», — напоминает Владимир Рогозин.

Для экономии на обналличивании средств господин Рогозин советует перед отъездом поинтересоваться в банке, есть ли у банка-эмитента банкоматы в стране, куда направляется путешественник. Как правило, банки не берут комиссию за обналличивание средств с депозитных карт в «родном» банкомате. «Например, на Кипр, где у Промсвязьбанка ▶ (Продолжение на ст. 6)

ЛЮБОВЬ К РОССИЙСКОМУ ТУРИСТУ

В Европе наблюдается спад отдыхающих. Зона евро стала менее привлекательной, например, для туристов из Англии. Из-за снижения туристических потоков многие страны мира ждут россиян с распростертыми объятьями. «В условиях мирового кризиса наиболее массовые направления стали еще дешевле. Египет и Турция и в прошлые годы были лидерами продаж, а теперь, благодаря снижению цен, безвизовому режиму и распространению услуги „Все включено“ просто стали мегапопулярны», — рассказывает Евгений Пронин, директор ООО «Москва-тур-Нижний Новгород». Недорогой пляжный отдых сейчас пользуется повышенным спросом. Нечто подобное, по словам Евгения Пронина, турфирмы наблюдали и во время прошлого кризиса. У людей еще хватает денег на простой недорогой отдых.

А вот на экскурсионные, индивидуальные туры по Европе спрос упал. «У людей перестало хватать денег на духовность», — резюмировал Евгений Пронин. Поэтому многие европейские страны начали прибегать к ослаблению визового режима. Новинка этого сезона — испанская шенгенская мультивиза, выдающаяся любому въезжающему в Испанию туристу на шесть месяцев. «Раньше получение такой визы по Испании было весьма проблематичным. А сейчас визу дают всем желающим. Это тем более удивительно, что в прошлом году испанское консульство отказывало каждому одиннадцатому россиянину, желающему отдохнуть в Испании», — рассказал Евгений Пронин. Мультивизу выдает и французское посольство. Но получить право на полгода свободного въезда в Шен-

ген через Францию могут лишь туристы, посещающие эту страну уже не в первый раз. Упростил въездной визовый режим Кипр. Теперь для получения визы отдыхающим нужно лишь заполнить анкету на сайте консульства. «В наших туристах сейчас заинтересованы многие государства. Турция снизила цены, в Египет теперь осуществляются прямые вылеты из Нижнего Новгорода. Европа повернулась к нам лицом. Мы прогнозируем, что, возможно, в ближайшее время многие страны Евросоюза будут предоставлять мультивизу российским туристам. Да и услуга „Все включено“, так полюбившаяся россиянам, стала появляться во многих пляжных отелях Европы», — рассказал Евгений Пронин.

Были бы только деньги на путешествие. К тому же какие-то средства надо взять с собой, чтобы было, на что развлечься и что-то купить. С каждым годом наличность с собой берут все меньше и меньше россиян. «При использовании наличных „плюс“ только один: „наличка“ всегда с тобой и постоянно доступна, — считает Владимир Рогозин, управляющий нижегородским филиалом Промсвязьбанка. — Но у наличных есть и огромный „минус“: они доступны, к сожалению, не только владельцу, но и ворам». Так, например, в Таиланде к туристам из России криминальные элементы проявляют повышенный интерес: всем известно, что у «рашинтуриста» в кармане солидная пачка денег. Кроме того, на вывоз наличных из России действуют валютные ограничения. Поэтому, отправляясь путешествовать, лучше дифференцировать риски. Взять с собой немного наличных денег, пластиковую карту и (или) чек. И хранить их в разных местах. Тогда неприятные ситуации чрезвычайными не станут.

Я УБЕЖДЕН — СПРАВИМСЯ И СЕЙЧАС

В ОАО КБ «Ассоциация» прошло очередное общее собрание акционеров, на котором были подведены итоги работы банка за 2008 год. Мы обратились с просьбой к председателю правления ОАО КБ «Ассоциация» М. В. Гапонову дать оценку прошлому году и рассказать о первоочередных задачах банка на 2009 год.

— Михаил Викторович, каким был для банка 2008 год?

— Подводя итоги 2008-го финансового года, хотел бы отметить, что, по сути, он состоял для нас из двух частей. Первую часть года мы имели возможность нормально, созидательно трудиться над исполнением плана, утвержденного на прошлом собрании акционеров. Вторая же часть года протекала в условиях мирового кризиса. Главной задачей стало выжить и адаптироваться к принципиально новым социально-экономическим реалиям.

В целом, говоря о формальных итогах года и отдавая себе отчет, насколько непростоим он был, думаю, можно считать их вполне удовлетворительными.

Выросли объемные показатели деятельности банка: уставный капитал — на 14%; капитал — на 21%; валюта баланса — на 13%; кредитный портфель — на 26%; ресурсная база — на 10%. Выросли доходы банка: от работы кассы на 58%, от расчетных операций — на 46%, от реализованной положительной курсовой разницы — на 45%, проценты от кредитования — на 35%.

Прибыль за 2008 год выросла на 22%. Это число могло быть и больше, но в связи со сложившейся ситуацией в IV квартале мы интенсивно и целенаправленно создавали резервы.

— Банк активно участвовал в реализации государственной программы по повышению доступности банковских услуг населению малых городов и сельской местности.

В этой связи как вы оцениваете работу своей филиальной сети в условиях кризиса?

— О филиале и дополнительных офисах банка, безусловно, стоит сказать отдельно. Все структурные подразделения, кроме одного, которое вышло на окупаемость в декабре 2008 года, закончили год с прибылью, причем для пяти из семи подразделений — это результаты первого года работы.

Начало этого года показало, что филиал и дополнительные офисы устойчиво наращивают объемы бизнеса и положительный финансовый результат. Интересный факт: в самые трудные дни октября 2008 года они демонстрировали высокую устойчивость пассивов — намного выше, чем в областном центре.

Так что я убежден, что будущее банка «Ассоциация» и региональных банков нашего размера — в формировании полноценной сети на территории региона, там, где почти нет конкуренции со стороны федеральных сетевых банков.

— Михаил Викторович, в это непростое время какими представляются вам перспективы банка?

— Чтобы говорить о будущем, надо было выжить осенью 2008 года, надо обеспечить стабильную и надежную работу сейчас и в предстоящие месяцы, которые, я убежден, будут чрезвычайно сложными.

Ликвидность и рост денежной массы в мировой экономике, в том числе и в российской, в последние годы поддерживались за счет производных финансовых инструментов, что обеспечивало иллюзию доступности денег, а на самом деле размывало различие между деньгами и денежными суррогатами. Этот пузырь сдулся, в частности, в России в сентябре-октябре 2008 года, что привело к полномасштабному кризису ликвидности. Хотелось бы еще раз отметить

крайне эффективные в этой ситуации действия власти, как федеральной, так и региональной, по поддержанию нормальной работы кредитно-финансовой системы. Все было сделано и правильно, и своевременно. Еще раз напомним, Нижегородская область — один из немногих регионов, не потерявших ни одного банка, а значит, избежавших сопутствующих этому социальных проблем, в том числе и с вкладчиками. И в этом очень большая заслуга руководства области и ГУ ЦБ РФ по Нижегородской области.

Я глубоко убежден: если бы банк хотя бы раз задержал клиентские платежи — восстановить ликвидность было бы необычайно трудно, если вообще возможно. И наоборот — то, что мы ни разу не сбились, выполнив абсолютно все обязательства, было залогом сохранения доверия к банку со стороны клиентов. Очень важным фактором стало и увеличение капитала банка в четвертом квартале 2008 года — как с точки зрения получения дополнительных ресурсов, так и с точки зрения доверия.

Не могу не сказать и о самоотверженной работе коллектива банка в течение всего острого периода. Члены совета, правление банка, руководители подразделений, сотрудники — никто с октября по начало декабря не знал ни выходных, ни праздников, ни понятия «рабочее время». Очень большой остается нагрузка и сегодня, и меня, конечно, тревожит усталость людей — и физическая, и эмоциональная.

— Кризис вносит в планы развития свои коррективы. Готовы ли вы к этому? В этой связи какие первоочередные задачи стоят перед банком?

— Жизнь продолжается, и нам следует адаптироваться к новым условиям деятельности, развиваться в них. В начале года состоялось совещание в ГУ ЦБ РФ по Нижегородской области, где перед нами были поставлены задачи исходя из новых, существенно ужесточенных требований Банка России к надежности и устойчивости банков. Скажу сразу, я этот подход разделяю, в условиях «военного времени» запас прочности должен быть двойным и тройным. В этом ключе нами уже проведена серьезная работа, результатом которой, в частности, стало получение банком рейтинга агентства «Эксперт РА» В++, дающего право на участие в беззалоговых аукционах Банка России. Для банка это, конечно, подспорье с точки зрения обеспечения ликвидности. Однако, понимая принципиальную важность этого показателя, успокаиваться мы не собираемся, и вопрос ликвидности по-прежнему остается в центре внимания руководства банка.

Второй принципиальный вопрос — вопрос качества кредитного портфеля. Существенное — практически в два раза — сжатие рублевой денежной массы и спад потребительского спроса привели к острой нехватке денег в реальном секторе экономики и, как следствие, к ухудшению финансово-экономического состояния заемщиков. Мы создаем резервы на возможные потери по ссудам, тщательно и индивидуально работаем с заемщиками, однако очевидно, что для принципиального изменения ситуации локальных мер, проводимых каждым конкретным банком, недостаточно.

Необходимо существенное смягчение денежно-кредитной политики в стране. Я говорил по этому поводу уже неоднократно,



но считаю важным остановиться на этой теме еще раз. Сегодня акцент должен быть сделан на обеспечении бесперебойных расчетов между предприятиями, стимулировании производства товаров и услуг, покупательной способности граждан. Для этого надо существенно увеличить денежную массу, используя финансирование государственных расходов — эмиссионное или за счет резервных фондов. При этом, понятно, возникает угроза оттока дополнительной денежной массы на валютный рынок. В этой связи нужны дополнительные меры валютного регулирования деятельности и предприятий, и банков — такие, как обязательная продажа экспортерами части валютной выручки, ограничение прав предприятий на размещение средств в иностранной валюте, ограничение объемов расчетов по контрактам с введением жестких сроков конвертации, резкое ограничение открытой валютной позиции банков.

Обязательно должны быть предусмотрены безусловные права иностранных инвесторов на репатриацию капитала и прибыли.

Эти меры обеспечат увеличение рублевой денежной массы и, как следствие, рублевого фондирования экономики. Ничего в них страшного нет, так работают и Китай, и Индия. Недавно Банк Китая опять заявил о продолжении проведения предельно мягкой денежно-кредитной политики, чтобы обеспечить ликвидность в экономике, доступ к деньгам для предприятий и рост потребительского спроса. Убежден: они правильно делают.

Третья насущная необходимость — укрепление капитальной базы банка. Эту задачу считаю первоочередной. Мы активно прорабатываем этот вопрос. И хотя о результатах говорить пока рано, подчеркну — абсолютное понимание приоритета этой задачи у нас есть. Верю, что мы найдем нужное решение.

В заключение скажу: отчетный год был самым трудным из тех десяти, что я работаю председателем правления банка. И без поддержки наших акционеров, клиентов, трудового коллектива банка те задачи, которые 2008 год поставил перед нами, могли бы оказаться неразрешимыми. Но вместе мы справились. Сейчас уже очевидно, что нынешний год, 2009-й, будет не легче. Но я убежден — справимся и сейчас.

есть филиал, клиенты банка могут „перевозить“ средства на карте как в рублях, так и в валюте и уже без комиссии обналечивать их в банкомате кипрского филиала», — рассказал Владимир Рогозин.

Наиболее распространенные международные платежные системы — это Visa и Master Card. Стоимость их карт часто невелика. «Единовременная плата за выпуск карт категории „Эконом“ составит 350 рублей, „Стандарт“ — 1000 рублей и „Премиум“ — 3500 рублей. Если клиент ранее оформлял в нашем банке вклад или пользовался услугами депозитарной ячейки, плата уменьшится до 49, 199 и 1499 рублей соответственно», — подсчитал Андрей Котов, начальник отдела продаж департамента по работе с юридическими лицами филиала НБ «Траст» (ОАО) в Нижнем Новгороде. Поэтому перед поездкой имеет смысл приобрести карту того банка, который имеет наиболее развитую сеть в стране пребывания туриста.

Россияне долгое время предпочитали хранить деньги в наличных и немедленно снимали с карт все поступающие средства. Сейчас банки разработали ряд программ, дабы расплачиваться картой было выгодней, нежели наличными средствами. Во многих магазинах за границей, например, расплачиваясь пластиковой картой, можно получить дополнительные скидки, подарки и бонусы. «К тому же деньги на карте „работают“ — на остаток средств на карте еще и начисляется годовой

нежные банкноты. Те же номиналы, размер, красивая бумага, каждый из чеков имеет свой номер. На чеке присутствуют две подписи: сверху и внизу. При покупке чека его обладатель ставит свою подпись внизу. Когда он им расплачивается или обменивает на наличные деньги, то обязан непосредственно в присутствии кассира расписаться на чеке еще раз. Если подписи идентичны друг другу — значит, чек подлинный.

В настоящее время в мире используется более десятка видов дорожных чеков. По авторитету и популярности лидерами являются четыре. Это — дорожные чеки American Express, Visa, Thomas Cook и City Corp. «Этот способ перевозки денег нельзя назвать сильно распространенным. Особенно в России», — уверен Владимир Рогозин. Хотя у чеков есть свои преимущества. На оформление карты требуется несколько дней, а чеки можно очень быстро приобрести в любом отделении Сбербанка России и многих других банках Нижегородской области. Банки взимают при продаже дорожных чеков небольшую комиссию — 0,4–0,5%. На ввоз и вывоз дорожных чеков практически не существует ограничений. Информацию о чеках не нужно декларировать в таможенной декларации, и, кроме того, при покупке чеков клиенту на всякий случай выдадут разрешение на вывоз за границу. Чеки удобны, если за границу вывозится большая сумма денег.

придется заплатить комиссию. Во-вторых, владелец чека привязан к режиму работы того офиса банка, в котором планирует получить наличные. А также всегда есть вероятность потерять аккредитив или чек. С этой точки зрения пластиковая карта более неприхотливый и удобный способ „перевозки“ денежных средств», — рассказал Владимир Рогозин.

Российские туристы чеками пользуются редко. Ведь расплатиться ими без денежных потерь можно лишь в гостиницах и некоторых банках. К тому же, как предупреждают банкиры, при потере чека достаточно продолжительное время уйдет на его восстановление.

САМ СЕБЕ ПЕРЕВОД

Чтобы полностью обезопасить себя от потери или кражи средств, иногда российские туристы отправляют себе денежный перевод, а затем, уже по прибытии на место отдыха, получают деньги. Однако, используя такой способ перевозки денег, следует учесть ряд правил.

Необходимо помнить о сроке, по истечении которого не востребованная адресатом сумма возвращается отправителю. Сейчас в стране, по данным Банка России, работает 17 платежных систем, и срок востребования денег у них разный. Например, этот срок в системе «Анелик» составляет 30 дней, а в системе «Лидер» — шесть месяцев. Стоимость перевода варьируется от 1% до 7% от суммы перевода, в зависимости от его дальности. Зарубежные компании 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. рублей из Нижнего Новгорода, например, в Новосибирск через систему Western Union отправитель заплатит комиссию 2650 руб. (2,65%). По аналогичному платежу через систему «Анелик» комиссия составит 1500 руб. (1,5%), а через систему «Анелик» (тариф «Супер») — и все 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 похвастаться не могут.

На суммы денежного перевода существует ряд ограничений. 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. рублей, или \$15 тыс., или €15 тыс. 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. И все же эксперты утверждают, что путешественники пользуются системами перевода денег редко. Банковские карты и дорожные чеки — чуть более опасный, но гораздо более удобный способ финансовых расчетов туриста. ■

> БЕССПОРНЫМИ ЛИДЕРАМИ ПО СПОСОБУ ПЕРЕВОЗКИ ДЕНЕГ СЕЙЧАС СТАЛИ ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТЫ. И ДАЖЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА СПРОС НА ЭТОТ БАНКОВСКИЙ ПРОДУКТ РАСТЕТ

процент в размере 6,5% для карт, ведущихся в рублях, и 2,5% — для карт, ведущихся в долларах США и евро», — пояснил Андрей Котов.

Однако есть страны, в которых вместо кредитных карт лучше пользоваться старыми добрыми наличными. «В странах Азии, Африки, Южной Америки и некоторых отдаленных районах России использование пластиковой карты сопряжено с некоторыми трудностями», — рассказывает Евгений Пронин. Так, в Египте и Турции трудности с картой не возникнут лишь на территории пятизвездочных отелей. В магазинах и ресторанах нельзя исключить ситуацию, что владельцу карты покупка или услуга будет стоить на 3–7% дороже. В турецких лавках, шурша банкнотами и звеня монетами, можно уговорить продавца сбросить цену в два раза и больше. Владельцам банковских карт здесь придется платить по ценнику. «К тому же неудобства могут возникнуть в результате территориальной и временной неработоспособности терминальной сети», — пояснил Андрей Котов. Ведь в странах третьего мира банкоматов мало, да и те зачастую не работают.

ДЕНЬГИ С ЛИЧНОЙ ПОДПИСЬЮ

Альтернативным способом по перевозке денежных средств являются дорожные чеки. С виду дорожные чеки похожи на де-

Например, очень популярны чеки Thomas Cook у людей, которые отправляются в Германию для покупки автомобиля. При сделке чеки даже не надо менять на наличные, так как многие продавцы принимают их вместо денег. Покупая чеки, не нужно, как в случае с пластиковой картой, открывать банковский счет и декларировать доходы в налоговых органах. Но с другой стороны, банки Египта и Объединенных Арабских Эмиратов при предъявлении дорожных чеков American Express к оплате на сумму в эквиваленте от \$10 тыс. требуют от клиента предоставить справку, подтверждающую факт покупки дорожных чеков. А в Турции при оплате дорожных чеков American Express на сумму свыше \$2 тыс. необходимо за два рабочих дня до предполагаемой даты операции сообщить об этом в клиентскую службу компании American Express.

«Операционист или кассир банка, в котором гражданин получает аккредитив, обязательно подскажет, куда, находясь за рубежом, можно обратиться для его обналечивания. Из практики: чеки American Express гасит любой банк, особенно на территории США, потому что это „местный“ продукт. Но нужно учитывать, что, во-первых, при обналечивании аккредитива или чека в банке

ОСАГО ДЛЯ ЕВРОПЫ

С НАЧАЛА 2009 ГОДА ВСЕ РОССИЯНЕ, ВЫЕЗЖАЮЩИЕ В ЕВРОПЕЙСКИЕ СТРАНЫ НА АВТОМАШИНЕ, ОБЯЗАНЫ ПРИОБРЕСТИ ПОЛИС ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ «ЗЕЛЕНАЯ КАРТА», БЕЗ КОТОРОГО ИХ НЕ ПРОПУСТЯТ ЧЕРЕЗ ГРАНИЦУ. РАСХОДЫ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ ИЗ-ЗА ЭТОГО НОВОВВЕДЕНИЯ НЕ ВОЗРАСТАЮТ, НО УРЕГУЛИРОВАНИЕ УБЫТКОВ В СЛУЧАЕ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНЫХ ПРОИСШЕСТВИЙ СТАНЕТ КОМФОРТНЕЕ. ВИКТОР БУРОВ

НАШЛИ ДВА ОТЛИЧИЯ

Российские полисы страхования автомобильной гражданской ответственности не действуют за рубежом. Перед выездом за границу на автомобиле нужно приобрести специальный полис Green Card («Зеленая карта»). Международная система страхования автогражданской ответственности Green Card была создана еще в 1951 году, и в настоящее время в нее входят 45 стран-участниц: все европейские государства, Израиль, Марокко, Тунис и Иран. Въезд автомобилей без полиса Green Card на территорию этих государств запрещен.

С 2009 года в клуб Green Card вошла и Россия. «До вступления России в международную систему „Зеленая карта“ российские страховщики выступали в роли агентов, продавая полисы иностранных страховых компаний, — рассказывает директор нижегородского филиала страховой компании „ERGO Русь“ Ирина Рева. — Сейчас российские компании получили право выпускать собственные сертификаты „Зеленой карты“ и самостоятельно урегулировать убытки». «До сих пор россияне, выезжая за границу на своем автомобиле, должны были покупать полис Green Card у иностранных компаний. Без него ни одна страна, входящая в это сообщество, просто к себе не пустит, — объяснил заместитель директора нижегородского филиала „Росгосстраха“ Алексей Рыжов. — В то же время приезжающие к нам иностранцы обязаны были на границе покупать российские полисы ОСАГО, чтобы иметь право передвигаться на машине по нашим дорогам».

Как рассказала Ирина Рева, правительством страны рассматривалась возможность введения единого полиса ОСАГО, который бы действовал и в России, и за рубежом. Однако в этом случае пришлось бы существенно увеличить действующие лимиты покрытия по ОСАГО и, соответственно, тарифные ставки. Но самое главное, поскольку это обязательный вид страхования, покупать страховки должны были бы все российские автовладельцы. А за границу, по данным Российского союза страховщиков (РСА), на своих автомобилях ежегодно выезжают лишь около 2 млн россиян. «Можно представить, какой общественный резонанс вызвало бы данное нововведение», — говорит госпожа Рева. Поэтому и было принято решение продавать полисы «Зеленая карта» только для автомобилистов, выезжающих за рубеж.

Принцип действия «Зеленой карты» аналогичен российскому ОСАГО. Гражданин, выезжающий за рубеж на автомобиле, приобретает полис в страховой компании, являющейся членом российского бюро «Зеленой карты». Российские страховщики, как рассказала Ирина Рева, заключили договоры с иностранными компаниями-корреспондентами, которые давно специализируются на техническом



БЕЗ ПОЛИСА «ЗЕЛЕНАЯ КАРТА» ВЪЕЗД АВТОМОБИЛЕЙ В ЕВРОПУ ЗАПРЕЩЕН

ассистансе (программы помощи на дороге) и урегулировании убытков именно в рамках «Зеленой карты». Таким образом, у каждой российской страховой компании имеются свои агенты в разных странах, которые будут заниматься сбором необходимых документов для страховщика, организовывать ремонт или доставку автомобиля эвакуатором в Россию, представлять интересы страхователя в суде, если в этом возникнет необходимость. «Есть разница между ОСАГО и „Зеленой картой“ в механизме урегулирования убытков, — рассказывает Алексей Мариничев, заместитель начальника отдела страховых продуктов СК „Согласие“. — При урегулировании убытков по системе ОСАГО в России страховые компании виновника и пострадавшего в дорожно-транспортном происшествии (ДТП) напрямую общаются между собой. Информация же о возникших в результате ДТП убытках на территории иностранного государства сначала направляется в РСА, который доводит ее до соответствующей страховой компании. Соответственно, если убыток происходит на территории России, РСА назначает урегулировщика убытков по полису иностранного страховщика». Вряд ли такие тонкости должны интересовать клиентов страховых компаний. Для граждан принципиально важно отличие лимитов ответственности по «Зеленой карте» и ОСАГО. «В России максимальная

выплата по ОСАГО за нанесение вреда имуществу составляет 120 тыс. рублей на одного потерпевшего и 160 тыс. рублей на всех, если потерпевших несколько. А за нанесение вреда жизни и здоровью лимит — по 160 тыс. рублей на каждого пострадавшего. Поэтому полис ОСАГО во многих случаях лишь частично защищает гражданскую ответственность автомобилиста, — напоминает Алексей Рыжов. — Нередко виновнику ДТП в России приходится оплачивать часть убытков потерпевшего самостоятельно. Лимиты страховых сумм по „Зеленой карте“ в Европе намного выше. В Германии, например, лимит выплат по имущественному ущербу установлен на уровне 500 тыс. евро, в Австрии — 1 млн евро, а в Тунисе он и вовсе не ограничен. Во Франции, Финляндии, Великобритании, Бельгии и других европейских странах не имеет предельного размера и ущерб по рискам жизни и здоровью граждан».

АВАРИЯ НА РУССКОМ

Членами бюро «Зеленой карты» стали 12 российских страховщиков, которые отныне имеют право продавать собственные страховые сертификаты. Это компании АЙНИ, «АльфаСтрахование», ВСК, «Двадцать первый век», ЖАСО, «РЕСО-Гарантия», «Росгосстрах-Столица», РОСНО, «Русский мир», «Согласие», «Спасские воро-

та» и «ЭРГО Русь». Все эти компании, за исключением «Росгосстрах-Столица», имеют филиалы в Нижнем Новгороде. Как пояснил Алексей Рыжов, нижегородский филиал «Росгосстрах-Поволжье» является уполномоченным агентом по продаже полисов «Зеленая карта» компании «Росгосстрах-Столица». Купить полис можно во всех офисах продаж «Росгосстраха» в Нижнем Новгороде и городах области.

Небольшое количество членов российского бюро «Зеленой карты» Алексей Мариничев объясняет ее низкой рентабельностью. «Пятидесятилетний опыт страхования по системе Green Card за рубежом показал, что для страховщика прибыль там совсем небольшая. Хотя на Западе ни одно бюро еще не обанкротилось». Тарифы на полисы «Зеленой карты» в России утверждаются Министерством финансов РФ и одинаковы для всех компаний. Самый дешевый полис на 15 дней для желающих выехать в страны дальнего зарубежья на легковом автомобиле стоит 1288 рублей. На месяц — 2458 рублей, а годовая страховка обойдется в 11 705 рублей. Отдельные тарифы установлены для выезда на Украину, в Белоруссию и Молдавию — для легкового автомобиля 440 рублей на 15 дней и 2 тыс. рублей на год. (В отличие от ОСАГО, мощность двигателя и стаж водителя на тарифы «Зеленой карты» не влияют. Они зависят только от типа транспортного средства — легковой, грузовой автомобиль, автобус, мотоцикл и т.д. и срока действия полиса). По словам Алексея Рыжова из «Росгосстраха», цена общего полиса получилась примерно равной международным тарифам

Green Card, а для Украины, Молдавии и Белоруссии даже дешевле.

При этом попавшие в аварию за рубежом автомобилисты оказываются в лучшем, нежели раньше, положении уже хотя бы потому, что могут получить консультацию на русском языке. Ирина Рева объяснила, что в российском сертификате «Зеленая карта» указан телефон круглосуточного колл-центра РСА, по которому автомобилисту нужно позвонить, если он попал в ДТП за рубежом. Операторы колл-центра по-русски проконсультируют страхователя по поводу его дальнейших действий, независимо от того, является он виновником ДТП или нет, и объяснят, как правильно заполнить документы на иностранном языке. До вступления России в систему «Зеленая карта» очень много отказов в выплатах по ОСАГО за границей производилось именно из-за неправильного оформления документов, иногда умышленного. Как рассказывают страховщики, раньше российские автомобилисты за рубежом нередко подвергались дискриминации. Полицейские некоторых стран, особенно часто в Польше, пользуясь плохим знанием языка страны пребывания, пытались возложить на российских путешественников вину практически за любое ДТП с их участием. Теперь же в объективном разбирательстве (хотя бы ради снижения собственных убытков) заинтересован РСА.

Как и российское ОСАГО, полис «Зеленая карта» страхует только ответственность водителя. Поэтому, если путешественника признают виновным в ДТП, компенсации ущерба ему не видать. Впрочем, российские страховые компании начали разрабатывать продукты, благодаря которым выезжающий за рубеж

автомобилист может защитить свои риски и в том случае, если виновником аварии будет признан он сам. «У нас в дополнение к „Зеленой карте“ разработан специальный вид автоКАСКО, по срокам совпадающий с „Зеленой картой“, — рассказывает Алексей Мариничев из СК „Согласие“. — Обычный полис автоКАСКО на 15 дней в России купить проблематично. А это самый распространенный срок страховки по „Зеленой карте“ — 90% клиентов приобретают полисы-пятнадцатидневки». По словам Алексея Мариничева, пятнадцатидневное заграничное автоКАСКО для автомобиля ценной около 1 млн рублей стоит 3–5 тыс. рублей. Поэтому спрос на такие полисы невелик. Россияне предпочитают вместо дополнительных трат на страховку поаккуратнее ездить за границей. В настоящее время «Согласие» запускает на рынок услугу ассистанса. Благодаря ей автомобилист сможет воспользоваться консультацией специалистов колл-центра в той стране, где у него произошло ДТП, чтобы, к примеру, можно было передать трубку представителю полиции, которому объяснят ситуацию на языке государства пребывания. Сюда же входят услуги по вызову эвакуатора, скорой помощи и т.д. Поскольку данная услуга недорогога (на 15 дней 600 рублей, действует в 44-х странах), она может пользоваться высоким спросом. Дополнительные виды страхования для выезжающих за рубеж на автомобилях разрабатывают и другие, участвующие в системе «Зеленая карта», компании. Руководители страховых компаний рассматривают обязательную для выезда за рубеж «Зеленую карту» как вид страхования, который привлекает клиентов. И обязательно воспользуются этим, чтобы предложить клиентам что-либо еще. ■

Кризис усиливает позиции крупных страховых компаний

С начала года Федеральная служба страхового надзора едва ли не еженедельно отзывает лицензии у одной или сразу нескольких страховых компаний. О том, как изменится нижегородский рынок страхования в ближайшее время, рассказывает генеральный директор ООО «Росгосстрах-Поволжье» Сергей Котов.

– В конце мая на торжественной церемонии вручения российской общественной премии в области страхования «Золотая Саламандра» ООО «Росгосстрах-Поволжье» было признано лучшим сразу в двух номинациях — «Региональная компания 2008 года» и «Лидер имущественного страхования в Поволжском регионе 2008 года». Сергей Анатольевич, уверены ли вы, что и по итогам 2009 года ваша компания войдет в число лучших в России?

– Уверен. Сейчас отзывают лицензии у мелких страховых компаний, не сумевших в «тучные» годы накопить достаточные резервы, а также у тех, кто проводил непродуманную тарифную политику. При этом в целом страховые сборы, как это ни парадоксально, увеличиваются. Пусть немного — на 3–5% по сравнению с аналогичными периодами прошлого года, но увеличиваются. Граждане накопили достаточно собственности и хотят ее надежно защитить. А корпоративные клиенты понимают, что в случае несчастья они не смогут привлечь кредиты для восстановления утраченного имущества, и потому страхуют его все чаще. Но и предприниматели,

и физические лица стали осторожнее подходить к выбору страховщиков. Клиенты предпочитают страховаться в больших, входящих в двадцатку крупнейших в России, компаниях, понимая, что с ними точно ничего не случится. Поэтому доля крупных компаний на рынке только возрастает. Уже в 2008 году 85% всех страховых премий в регионе собрали 15 страховых компаний из 120, действующих в Нижегородской области. Каждая из этих 15 крупных компаний имеет долю рынка от 2% до 8%. Доля «Росгосстраха» от общих сборов на страховом поле области по итогам 2008 года составила 18%. Мы рассчитываем, что в 2009 году наша доля в худшем случае не уменьшится, а в лучшем — возрастет. И динамика сборов в первом полугодии только подтверждает эту уверенность.

– Что вы делаете в связи с кризисом для повышения эффективности бизнеса «Росгосстрах-Поволжье»?

– Мы и до кризиса постоянно работали над повышением эффективности компании. Это одна из главных наших задач. В прошлом году в нашей компании была внедрена самая передовая в Европе автоматизированная система учета убытков Guidewire ClaimCenter (ГУРУ). Благодаря ей мы смогли существенно улучшить качество клиентского сервиса и значительно снизить сроки принятия решения по страховой выплате. Но с другой стороны, с внедрением новой системы документооборот по урегулированию убытков в «Росгосстрахе» стал полностью электронным, что позволило снизить наши издержки.

Могу привести еще один пример. Сейчас многие государственные структуры, естественные монополии и предприятия — представители крупного бизнеса проводят конкурсы, выбирая страховщиков для своих рисков. «Росгосстрах» часто становится победителем в этих конкурсах. Нашим неоспоримым преимуществом при стра-

ховании имущества предприятий является разветвленная сеть страховых отделов и агентств, центров урегулирования убытков — это особенно важно для крупных корпораций, имеющих много удаленных филиалов. Но мы неоднократно сталкивались с ситуациями, когда «Росгосстрах» не мог участвовать в крупнейших тендерах на том основании, что формально заявка подавалась одной из дочерних компаний группы. В настоящее время ведется работа по формированию единой компании. В результате на рынке будет работать компания с единым балансом и прозрачной корпоративной структурой. При этом «Росгосстрах» не сокращает своего присутствия в регионах. Для страхователей с точки зрения взаимодействия с компанией ничего не изменится. Создание единой компании удобно для клиентов, которые не будут путаться в названиях межрегиональных компаний группы.

– Филиальная сеть «Росгосстраха» сопоставима только с количеством отделений Сбербанка и «Почты России». Насколько целесообразно содержание подразделений в сельской местности в условиях кризиса?

– Действительно, в Нижегородской области, например, отделения «Росгосстраха» есть почти в каждом районе. Однако мы работаем над тем, чтобы подразделения, расположенные в глубинке, были рентабельными, а не только выполняли определенные социальные функции. К тому же нижегородский бизнес ведь не ограничивается областным центром и крупными городами — в районах работает и развивается много предприятий, чьи активы также нуждаются в страховании. Не думаю, что в условиях кризиса правильно снижать доступность страховых услуг для жителей небольших населенных пунктов. Кризис рано или поздно закончится, а клиенты у «Росгосстраха» останутся.



Сергей КОТОВ,
генеральный директор
ООО «Росгосстрах-
Поволжье»

Опыт антикризисных мер

С 18 по 20 июня в Нижегородском институте менеджмента и бизнеса прошло 52-е заседание Международного клуба директоров (МКД). На заседании обсуждались проблемы управления предприятиями в условиях кризиса.



Международная организация «Международный клуб директоров» существует уже более 25 лет. Она объединяет руководителей системообразующих предприятий России и ведущих специалистов в области экономики и финансов. В Нижнем Новгороде заседание Клуба проходит во второй раз. Как отметил в своем выступлении министр экономики Нижегородской области Геннадий Баландин, 52-е заседание Клуба посвящено наиболее актуальным в настоящее время вопросам развития предприятий в условиях кризиса. «Мы надеемся, что благодаря заседанию участники Клуба и заинтересованная общественность сумеют обобщить накопленный опыт антикризисного управления, выберут, а впоследствии и применят успешно зарекомендовавшие себя принципы такого управления», — рассказал Геннадий Баландин.

Центральным событием заседания стало выступление его президента, академика РАН Абела Аганбегяна, посвященное мировому экономическому кризису и особенностям его влияния для России. «В России высока доля иностранного капитала на фондовом рынке, отсутствует достаточное количество «длинных денег», имеется большая задол-

женность предприятий перед иностранными инвесторами, сильна зависимость экономики от добывающей промышленности, высока инфляция, раздуты бюджеты и переоценен рубль. Именно поэтому кризис сильно поразил нашу страну. К тому же, борясь с инфляцией путем сжатия денежной массы, в РФ накануне кризиса до минимума сократили ликвидность банков и организаций», — констатировал причины кризиса для России Абел Аганбегян.

С докладом о состоянии и проблемах банковской системы региона выступила президент ОАО «АКБ САРОВБИЗНЕСБАНК» Ирина Алушкина. Она подтвердила, что трудности, с которыми столкнулись кредитно-финансовые институты осенью 2008 года были связаны недостаточным запасом ликвидности. Говоря о мерах, предпринятых осенью 2008 года Саровбизнесбанком, она, в частности, отметила: «Антикризисные действия менеджмента нашего банка начались задолго до острой фазы кризиса. Еще в мае-июне 2008 года мы начали наращивать запас ликвидности. Мы провели тщательный анализ заемщиков с учетом, так называемого, отраслевого риска и сократили кредитный портфель. Вторым шагом стало со-

кращение объемов вложений в ценные бумаги. Наш портфель состоял в основном из векселей финансовых и нефинансовых структур, которые мы использовали как краткосрочные размещения. Все высвобождающиеся денежные средства направлялись в депозиты ЦБ». «Эти шаги позволили банку уверенно пройти период массового изъятия вкладов, не вводя никаких даже кратковременных ограничений на снятие денежных средств со счетов», — сообщила Ирина Алушкина.

Сейчас перед политиками и руководителями предприятий стоит важная задача — минимизировать последствия кризиса. «Сделать это можно, стимулируя развитие малого бизнеса и жилищного строительства», — считает Абел Аганбегян. По его словам, необходимо рассматривать кризис как расширение горизонтов развития. «Сейчас освободились целые ниши. И продолжая развиваться, предприятия получают уникальную возможность расширить сферы своего влияния», — уверен Абел Аганбегян. Поэтому задача руководителей предприятий — внимательно следить за конъюнктурой рынка, а государства — оказывать предприятиям активную поддержку.



МАЛОЭТАЖНЫЙ ПОЛИС

НЕДАВНИЙ БУМ СТРОИТЕЛЬСТВА И РЕМОНТОВ ДАЧ И КОТТЕДЖЕЙ ПРИВЕЛ К РОСТУ СПРОСА НА СТРАХОВАНИЕ ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. НО ДАЛЕКО НЕ ВСЯКИЙ СТРАХОВОЙ ПОЛИС ОБЕСПЕЧИВАЕТ ПОЛНОЦЕННУЮ ЗАЩИТУ ДОМОВЛАДЕЛЬЦА. «FINANCE» ПОПЫТАЛСЯ РАЗОБРАТЬСЯ В ПРАВИЛАХ ВЫБОРА ЗАГОРОДНЫХ СТРАХОВОК. ВИКТОР БУРОВ



НЕДАВНИЙ КОТТЕДЖНЫЙ БУМ ВЫЗВАЛ РОСТ СПРОСА НА СТРАХОВАНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ

ЕСТЬ, ЗА ЧТО БОЯТЬСЯ

Руководители страховых компаний отмечают, что, несмотря на кризис, число нижегородцев, страхующих загородные дома и дачи, только увеличивается. И причины повышения популярности «дачных» полисов кроются не только в наступлении отпускного сезона, но и в росте стоимости загородной недвижимости. Михаил Кольцов, управляющий директор дивизиона «Поволжье» ООО «Группа Ренессанс Страхование», объясняет положительную динамику развития сегмента загородного страхования высокими темпами роста строительства новых коттеджных поселков и «ремонтным бумом» дач в предыдущие годы. «Граждане стали отходить от огородов и заниматься отдыхом. Последние три года дачники активно покупали в магазинах все стройматериалы, укладывали брусчатку, выполняли ландшафтный дизайн, делали дорогостоящие ремонты, — напоминает генеральный директор ООО «Росгосстрах-Поволжье» Сергей Котов. — Вложения в строительство стоят дорого, а риски потери очень велики».

«Люди больше переживают за свое имущество, — согласна директор нижегородского филиала Страхового дома ВСК Людмила Воробьева. — Особенно представители среднего класса, которым оно доставалось не так просто. Многие для того, чтобы выстроить загородную недвижимость, брали кредиты и продолжают выплачивать их сейчас. Они понимают, что лучше заплатить за годовой полис 5–10 тыс. рублей, чем потратить 2–3 млн». По словам Михаила Кольцова,

даже те, кто прежде не страховал квартиры и дома, полагаясь на свой высокий доход, сейчас менее самоуверенны. «В условиях кризиса свободных денег у граждан стало меньше. При этом все прекрасно понимают, что, если с недвижимостью что-то случится, возможности взять кредит на ее восстановление сегодня практически нет», — замечает заместитель директора нижегородского филиала ОАО СК РОСНО Антон Кучеров.

В КОРОБОЧКЕ И БЕЗ

Еще два-три года назад страховщики говорили, что предложения разных компаний по страхованию загородной недвижимости почти ничем не отличаются друг от друга. Большинство страховых компаний предлагают «классические» полисы и «коробочные продукты». «Коробочными» принято называть полисы, процедура оформления которых максимально упрощена. Страховка оформляется в течение получаса без осмотра самого дома, в некоторых случаях компания попросит предъявить фотографии страхуемого строения, во многих компаниях оформить заявку на полис можно через интернет. Набор рисков в «коробочной» страховке фиксированный, и страхователь не может сам расширить или сократить их число. Но наиболее вероятные риски, как кража, пожар, залив, противоправные действия третьих лиц, стихийные бедствия, в них, разумеется, включены. Правда, застраховать по «коробочному» варианту можно только недорогой дом (обычно до 1,5 млн рублей). Более ценные строения страхуются только «классическим»

способом — с осмотром строений и составлением перечня имущества. Сергей Котов из «Росгосстраха» говорит, что и среди владельцев «бюджетных» строений большей популярностью пользуются классические способы.

В этом году многие компании разработали новые или усовершенствовали старые страховые продукты. «В части страхования домов и квартир недавно компания «Ренессанс Страхование» запустила программу «Формула комфорта», включающую несколько возможных вариантов «комплектации», из которых клиент может выбрать наиболее оптимальный для себя пакет по цене и наполнению, — рассказывает Михаил Кольцов. — Каждый вариант для загородного дома предусматривает защиту в случае пожара, попадания молнии и взрыва бытового газа. Кроме того, полис может включать риски залива водой, противоправных действий третьих лиц, стихийных бедствий, механического воздействия (падение деревьев, летательных аппаратов, кранов и другой строительной техники) и террористического акта».

Страховой дом ВСК выводит на рынок комплексные «коробочные» продукты, в которые заложены сразу несколько связанных с недвижимостью видов страхования: страхуется само строение, имущество внутри строения, гражданская ответственность. В связи с корпоративностью снижается тариф. «Это не демпинг, — объясняет Людмила Воробьева, — естественно, когда два или три вида страхования закладываются в один полис, тариф ниже страхования каждого вида по отдельности». Еще дальше по этому пути пошел «Ингосстрах», разработавший продукт под названием «Домобиль». Это страхование автомобиля от угона и ущерба (КАСКО), городской квартиры и загородного дома одним полисом. При этом стоимость полиса «Домобиль» обходится дешевле, чем отдельное страхование объектов, включенных в него.

У РОСНО есть несколько программ по страхованию загородной недвижимости: «Подворье» (для домов стоимостью меньше 1750 тыс. рублей) и «Цитадель» (для домов дороже). В обоих продуктах к базовым рискам можно добавить дополнительные по выбору клиента.

«Росгосстрах» еще несколько лет назад разработал линейку полисов для загородной недвижимости различной стоимости — «Актив», «Классика», «Престиж». А в этом году предложил клиентам упрощенную систему урегулирования убытков «Зеленый коридор». «Очень часто ущербы, связанные со стихийными бедствиями, невелики по размерам: град выбил окна, ветер сорвал несколько листов кровельного материала с крыши, — рассказывает Сергей Котов. — Раньше и по таким выплатам клиентам приходилось собирать кучу документов. Когда весь дом сгорел — это оправданно и для страхователя, и для страховой компании. Если же весь убыток составил 8–10 тыс. ру-

блей, требование большого количества справок вызывало конфликты. Благодаря программе „Зеленый коридор“, процесс урегулирования убытков в размере до 20 тыс. рублей резко упростился. Человек заявляет о наступлении страхового случая, мы рассчитываем убыток по среднерыночным ценам, и, если клиент согласен с суммой, он очень быстро получает деньги». Правда, действие программы распространяется только на строения, но не на имущество страхователей. «Мы не можем без разбирательств возмещать ущерб от краж телевизоров или холодильников на дачах, — поясняет Сергей Котов. — Это бы стимулировало развитие страхового мошенничества».

НЕ ТАРИФОМ ЕДИНЫМ

Эксперты советуют сравнивать не только расценки разных компаний, но и условия страхования. Однако большинство страховых компаний в полисе договора о страховании загородной недвижимости указывает примерно одинаковый набор рисков: пожар, повреждение водой, стихийное бедствие, противоправные действия третьих лиц, падение инородных предметов, взрыв... Что понимает страховая компания под этими несчастьями и какие существуют исключения, за которые она платить не будет, изложено в «Правилах страхования». «Полис обычно занимает одну-две странички, а „Правила страхования“ — 15–20. И значительную их часть составляет перечень исключений, — объясняет Людмила Воробьева. — По требованию ФССН в полис или договор вносится запись о том, что с правилами страхования клиент ознакомлен и получил их на руки. Но 99% страхователей правила перед заключением договора не читают. Клиенты начинают изучать их, когда страховой случай уже произошел, но они не согласны с размером выплаты или с отказом».

Эксперты обращают внимание на то, что список исключений у разных компаний может очень существенно различаться. «Тот же пожар у каждой компании может писаться по-разному. Кто-то считает пожаром только самопроизвольное возгорание, другие — только поджог, третьи — внесение огня извне, — рассказывает Людмила Воробьева. — У нас в прошлом году был случай на Бору, когда мужчина бросил в витрину магазина бутылку с зажигательной смесью. Витрина разбилась, магазин выгорел. Это называется занесением огня извне. Во многих компаниях возмещение по такому риску не выплачиваются». «Все компании страхуют домашнее имущество от залива, — приводит другой пример Антон Кучеров. — Но многие компании не считают заливом порчу имущества от воды, произошедшую из-за поломки стиральной машины, что обязательно отражают в правилах страхования». По словам экспертов, некоторые компании, пользуясь тем, что российские клиенты «Правил страхования» все равно не читают, настолько расширили список исключений, что в нем остались разве что падение метеорита, землетрясение, извержение вулкана, цунами и другие маловероятные для Нижегородской области риски. «Иной клиент радуется, что приобрел полис втрое дешевле, — говорит Людмила Воробьева. — А ведь, по сути, он практически ни от чего не застрахован».

РИСКУЕМ НЕ ГЛЯДЯ

Антон Кучеров советует потенциальным клиентам заключать договоры, предварительно внимательно прочитав правила страхования в компании, отметив непонятные места, задав вопросы специалистам компании и получив на них удовлетворительные ответы. «Лучше договариваться „на берегу“, при заключении до-

говор и важных, с его точки зрения, рисков. Если же на это требование ответят отказом, всегда можно уйти в другую страховую компанию. Отнюдь не обязательно полис там будет стоить дороже. Во всяком случае, гражданин, понимающий, как формируются тарифы страховых компаний, найдет способ сэкономить».

> БОЛЬШИНСТВО РОССИЯН НАЧИНАЮТ ИЗУЧАТЬ ДОГОВОРЫ СТРАХОВАНИЯ, КОГДА СТРАХОВОЙ СЛУЧАЙ УЖЕ ПРОИЗОШЕЛ, И ОБНАРУЖИВАЮТ МНОЖЕСТВО НЕПРИЯТНЫХ СЮРПРИЗОВ

говора, чтобы у клиента было максимальное понимание, от чего и как он застрахован, за что и сколько получит, — считает Антон Кучеров. — Нет ничего хуже, чем неоправданные ожидания. Если у клиента сгорел дом, а фундамент уцелел, то заплатят только за постройку дома на этом фундаменте. Если в бревенчатом доме из-за пожара на крыше сгорели три верхних бревна, то страховщик заплатит только за них. Но у клиента есть ощущение, что раз пожар был, ему должны купить новый дом. Такие моменты встречаются часто. Поэтому следует смотреть правила и задавать вопросы: а что будет в том или ином случае? Когда и в каком размере я получу возмещение? Как это отражено в договоре?»

Людмила Воробьева указывает, что владельцы старых дач и домов нередко уверены, что при наступлении страхового случая они получат возмещение за свои строения по цене новых. Но при определении выплат страховая компания обязательно учтет фактический износ недвижимости. «У меня у самой сохранился старый домик в дачном поселке. Я понимаю, что если с ним случится пожар, на восстановление потребуется около 500 тыс. рублей. А страховая сумма составляет 127 тыс. рублей. Новый дом построить на эти деньги невозможно. Но если я сейчас соберусь продавать дачу, скорее всего, не выручу и 127 тыс. рублей».

Сергей Котов из «Росгосстраха», советует клиентам не только внимательно читать документы, но и активнее отстаивать свои интересы. Прежде всего, по словам господина Котова, нужно правильно определить стоимость страхуемого имущества: «Страхователь указывает сумму, которая не устраивает клиента. А цена — это существенный фактор договора. Ну так торгуйтесь, доказывайте свою правоту». В то же время Сергей Котов указывает, что владельцы недвижимости часто оценивают свое загородное жилье не по затратам, а по рыночной стоимости. «Владельцы домов в престижных районах ошибочно считают, что их дом стоит дороже, чем точно такой же в обычном районе. Между тем страхование предполагает возмещение ущерба по восстановительной стоимости без учета цены земли», — объясняет Михаил Кольцов.

Базовые тарифы годовых полисов для недорогих дач обычно составляют 0,6–0,8% от цены строения. Чем дороже дом, тем цена страховки (в процентах от страховой суммы) меньше. «Коттеджи стоимостью 5–10 млн рублей горят реже, чем старые дома ценой по 100 тыс. рублей», — объясняет Сергей Котов. Но это только базовые тарифы. А к ним при расчете цены полиса страховщики применяют понижающие и повышающие коэффициенты. «При расчете тарифа учитываются многие факторы. Прежде всего это материалы, из которых построен дом, и условия охраны жилья. Деревянные дачные строения страхуются по более высокому тарифу, потому что у них выше риск пожара», — рассказывает Михаил Кольцов. «Есть базовые тарифы и ряд дополнительных поправочных коэффициентов, которые отражают снижение или увеличение рисков, — объясняет Антон Кучеров. — Например, в доме есть камин. Открытый огонь увеличивает риск пожара, значит, будет применен повышающий коэффициент. А вот наличие пожарной сигнализации его снижает — значит, коэффициент будет понижающим». Страховые компании снизят тариф, если в доме установлены металлические двери, решетки на окнах, охранная сигнализация и т.п. «Когда собственник заботится о сохранности своего имущества, страховая компания снижает тариф, — говорит Сергей Котов. — Поэтому вложения в безопасность пусть не за год, но обязательно окупятся».

Еще один способ сэкономить на страховке — это купить полис с франшизой. Страховая компания оплатит по такому полису убыток домовладельца в полном объеме, но не менее определенной суммы. Последствия мелких несчастий (град разбил стекла в окнах, из-за прорыва водопроводной трубы испортились обои и т.п.) клиент страховой компании ликвидирует за свой счет. «Но на практике тотальные пожары, взрывы или падения самолетов случаются редко, — предупреждает Людмила Воробьева. — Менее значительные страховые случаи происходят намного чаще. Поэтому, если агент объяснил, что такое франшиза, клиенты, как правило, выбирают полис без нее или соглашаются с незначительной франшизой — 3–5 тыс. рублей. Потому что скидка при франшизе не настолько значительна, а даже и за выбитое стекло клиенты хотят получить деньги». ■

КРЕДИТЫ ПО ДОГОВОРЕННОСТИ

БАНКИ ПОДНЯЛИ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО ПОТРЕБКРЕДИТАМ, СОКРАТИЛИ СРОКИ КРЕДИТОВАНИЯ И ТЩАТЕЛЬНО ОТБИРАЮТ ЗАЕМЩИКОВ. ЧТОБЫ СНИЗИТЬ РИСКИ ПОТЕРИ РАБОТЫ ЗАЕМЩИКАМИ, БАНКИ РАЗРАБАТЫВАЮТ ПРОГРАММЫ КРЕДИТОВАНИЯ СОТРУДНИКОВ УСТОЙЧИВО РАБОТАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ. НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО



ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ СНОВА ВОЗВРАЩАЕТСЯ В МАГАЗИНЫ

ДОРОГО НЕДОЛГО

Летом прошлого года жители Нижнего Новгорода могли взять кредит на неотложные нужды почти в полсотне банковских учреждений региона. Сегодня потребительские кредиты в городе выдают чуть больше десятка банков. «Снижение количества игроков на рынке потребкредитования связано не с плохим положением самих банков, а с нестабильным положением заемщиков. Ведь по-прежнему непонятно, как в дальнейшем будет развиваться экономическая ситуация», — считает Ирина Валиева, руководитель службы рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА». Многие заемщики могут потерять источники доходов, а, следовательно, не смогут гасить кредиты в банках. «Этот сегмент кредитования отличается высокой степенью риска, потому что чаще всего потребительские кредиты выдаются без залогов и поручительств. С другой стороны, банки все же вынуждены осуществлять розничную деятельность и зарабатывать деньги, а потребительское кредитование требует не таких больших фондов, как другие виды розничных кредитных услуг», — рассказал Георгий Гречин, управляющий филиалом ВТБ 24 в Нижнем Новгороде. Поэтому банки, продолжающие выдавать потребительские кредиты, компенсируют риски высокими ставками.

Год назад кредит на «неотложные нужды» в Нижнем Новгороде можно было взять под 16–18% годовых. Сейчас среднее предложение по потребительскому кредитованию на рынке варьируется от 20% до 30% годовых. Так, Сбербанк выдает кредиты на сумму от 15 до 500 тыс. рублей под 19%, в Русь-банке ставка варьируется от 22% до 26%, в зависимости от индивидуальных особенностей заемщика. БСЖВ предлагает потребительские кредиты от 150 до 300 тыс. рублей под 23%–26%. Лидером же по уровню ставок является «Русский стандарт», по одной из кредитных программ которого с заемщика взимается 75% годовых.

Уменьшились и сроки потребительских кредитов. Если год назад в большинстве банков максимальный срок кредитования составлял пять лет, то сегодня заем на пятилетку дают только банк «Петрокоммерц» и ЮниКредит Банк. В Сбербанке, Райффайзенбанке и Юниаструмбанке максимальный срок потребкредитования составляет три года. Подавляющее же большинство банков дают кредиты не более чем на год.

ПРОДУКТ ДЛЯ ИЗБРАННЫХ

Даже и при высоких процентных ставках кредиты могут получить далеко не все желающие. Банки изменили стратегию, перейдя от кредитования всех и каждого к тщательно-

му отбору заемщиков. Причем особое предпочтение отдают людям, не нуждающимся в кредитах. Так, банковские клерки обзванивают, к примеру, недавно погасивших кредит клиентов и уговаривают их взять в долг еще. На возражения о том, что в деньгах сейчас особой нужды нет, предлагают подумать еще, а затем перезванивают и снова уговаривают получить кредит в банке. «Марк Твен писал, что банкир — это человек, одалживающий вам зонтик, когда ярко светит солнце, и отбирающий его в тот самый момент, когда начинается дождь. В текущих условиях это высказывание верно как никогда: больше всего банкам нравятся финансово устойчивые заемщики, которые в состоянии обслуживать кредиты и вполне могли бы обойтись и без займов», — считает Ирина Валиева. Хороших заемщиков осталось мало. На них, по мнению аналитиков, начинается настоящая охота.

При этом по крайней мере трети желающих взять кредит банкиры отказывают в займе. Представители банков уверяют, что при сложившейся ситуации в стране более 30% клиентов, пытающихся сейчас взять кредиты, не в состоянии их вернуть. «Стратегия жесткого отбора заемщиков обусловлена стремительным ростом просрочек и невозвратов. Не секрет, что и в стабильной обстановке многие граждане склонны переоценивать свои возможности отвечать по финансовым обязательствам. А кризис серьезно изменил положение и возможность клиентов. Теперь обстановка усугубилась риском полной потери доходов», — говорит Эдуард Щербань, руководитель по розничному бизнесу Регионального центра «Приволжский» КМБ-банка (ЗАО). — Да и те, у кого стабильная ситуация с трудоустройством, с начала кризиса «потерял» 22% дохода. На столько подешевел российский рубль». Про недобросовестных же заемщиков, по словам господина Щербаня, и говорить не стоит: их «аппетиты» кризис только повысил. Поэтому банкам приходится балансировать стратегию так, чтобы, с одной стороны, не загонять добросовестных заемщиков в «долговую яму» и уменьшить с их стороны количество дефолтов, а с другой — ставить защитительные барьеры для мошенников.

В банковских «черных списках» оказались не только те, кто раньше неаккуратно расплачивались по кредитам, но и добросовестные заемщики, работающие в тех или иных отраслях. «Действительно, существует ряд профессий, обладателей которых банки кредитуют неохотно. Сейчас в такой список входят именно те, кому еще год назад кредиты давали без проблем: строители, металлурги, работники финансовых учреждений», — рассказал Алексей Юдин, директор филиала «Нижегородский» ОАО «ОТП-банк». Но и к заемщикам из других сфер деятельности банки относятся

настороженно. «Райффайзенбанк предъявляет несколько требований к клиенту в рамках программы „Персональный кредит“. Например, работодатель заемщика не должен быть индивидуальным предпринимателем, клиент не должен быть индивидуальным предпринимателем, адвокатом, учредившим адвокатский кабинет, собственником бизнеса. Для военных — принимаются только заявки военнослужащих, относящихся к категории офицерского состава», — рассказал Александр Грицай, директор регионального центра «Волжский», директор Поволжского филиала ЗАО «Райффайзенбанк» в Нижнем Новгороде. Как ни парадоксально, но некоторые банки сейчас гораздо охотней кредитуют работников бюджетных предприятий с зарплатой от 20 тыс. рублей, нежели топ-менеджеров с гораздо более высоким доходом.

Появились и цели кредитования, указав которые в анкете, заемщик почти гарантированно получит отказ. Так, по словам Евгения Пронина, директора ООО «Москва-тур-Нижний Новгород», банки сейчас практически не выдают кредиты на отпуск. «Как мы ни старались, сделать массовым этот продукт не удалось. Сейчас банки с подозрением относятся к людям, берущим кредит на отпуск, и отказывают практически в 99 случаях из 100. Да и клиенты сейчас реже интересуются условиями такого кредита», — заверил Евгений Пронин.

НЕОТЛОЖНЫЕ НУЖДЫ ОТЛОЖИЛИСЬ

С другой стороны, банки жалуются на недостаток клиентов. «Основным изменением на рынке потребительского кредитования я считаю снижение спроса на данный

• СТАТИСТИКА

С КАКОЙ ЦЕЛЬЮ БЕРУТ КРЕДИТЫ НИЖЕГОРОДЦЫ

Для приобретения автомобиля — 39
 На ремонт жилья или строительство загородного дома — 19
 Ипотека — 14
 Для развития бизнеса — 14
 На неотложные нужды — 11
 На образование — 4

На отпуск — 2
 На лечение — 2

Источник: опрос 104 нижегородцев, обратившихся в банки за получением кредита 25–29 мая 2009 года. Выполнен ООО «Контакт-центр» по заказу ИД «Коммерсантъ».

вид кредитов со стороны платежеспособной части населения, готовой и в настоящее время обслуживать кредит», — сказал Олег Виндман, генеральный директор филиала Банка Сосьете Женераль Восток (БСЖВ) в Нижнем Новгороде. «Финансовый кризис повысил самосознание граждан в финансовых вопросах. Теперь перед новым обращением в банк граждане тщательней взвешивают свои возможности по погашению кредита», — рассказал Андрей Котов, начальник отдела продаж департамента по работе с юридическими лицами филиала НБ «Траст» (ОАО) в Нижнем Новгороде. Потребители заняли выжидательную позицию, сократив расходы до минимума и отложив на будущее крупные покупки, не являющиеся предметами первой необходимости. «Если в 2008 году граждане брали потребительские кредиты для совершения больших покупок, ремонта квартир, поездок в отпуск, то сейчас эти потребности отодвинулись на второй план. В условиях нестабильности многие приняли решение временно отка-

заться от крупных покупок, что повлекло за собой снижение спроса на потребительское кредитование», — уверен Олег Виндман.

По данным Центробанка РФ, объем кредитов, выданных физическим лицам, с начала 2009 года сократился на 5% против роста на 12,5% за аналогичный период прошлого года. Но на самом деле спад в сегменте потребительского кредитования глубже. Ведь потребительскими кредитами сейчас охотно пользуются предприниматели, поскольку нынешние ставки по потребкредитам иногда ниже, чем ставки по специализированным продуктам для малого и среднего бизнеса (МСБ). «Нарушается сама идеология потребительского кредитования», — уверена управляющий филиалом КБ «Юниаструмбанк» (ООО) в Нижнем Новгороде Надежда Малова. — Проблемы, возникающие при получении кредитов в сегменте МСБ, уровень процентных ставок для юридических лиц и ужесточение требований к залогу влекут за собой практику получения кредитных ресурсов предприятиями за счет потребительских кредитов собственников и



218 НОМЕРОВ
 «Бизнес»
 «Стандарт»
 «Эконом»
 VIP-апартаменты

**ПРЕДСТОЯТ ВАЖНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ?
 НУЖНО ОРГАНИЗОВАТЬ СЕМИНАР ИЛИ КОНФЕРЕНЦИЮ?**

**В ГОСТИНИЧНОМ КОМПЛЕКСЕ «ОКА»
 ЕСТЬ ВСЕ НЕОБХОДИМОЕ
 ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ВАШЕГО МЕРОПРИЯТИЯ**

- Конференц-зал класса «VIP» (128 посадочных мест), оснащенный современным оборудованием
- 3 малых конференц-зала (по 30 мест)
- Комната для переговоров
- Услуги бизнес-центра: ПК, интернет (Wi Fi)
- Ресторан «Гранд-кафе «Бульвар» (3 банкетных зала) — организация кофе-брейков, бизнес-ланчей, фуршетов

**ВСЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ДЕЛОВЫХ ВСТРЕЧ
 И КОМФОРТНОГО ОТДЫХА!**

Нижний Новгород, пр. Гагарина, 27
 тел./факс: (+7 831) 275-94-94, 275-94-15
 e-mail: oka@avant.nnov.ru, www.hoteloka.ru






топ-менеджеров бизнеса. Таким образом, потребительские кредиты становятся альтернативным инструментом кредитования бизнеса, что, по нашему мнению, неправильно».

Падение спроса на потребительские кредиты теоретически должно стимулировать снижение ставок. В реальности этого не происходит. «Банкиры не спешат выводить на рынок антикризисные предложения. Несмотря на регулярно уменьшающуюся ставку рефинансирования ЦБ, программы потребительского кредитования не меняются. К тому же заемщики продолжают брать кредиты. А это укрепляет в банкирах уверенность, что менять ничего не стоит», — заявила Ирина Валиева. Банковские работники считают, что уменьшение желающих получить кредит на нынешних условиях — явление временное. «Объемы кредитования снизились, однако я не склонен делать пессимистичные прогнозы. Дело в том, что первые два квартала года — время традиционного затишья на банковском рынке. Высокий сезон наступает в четвертом квартале. Мы также отмечаем сейчас формирование отложенного спроса. Ряд предприятий в на-

шем регионе снова набирают сотрудников, которые потом придут к нам за кредитами», — считает Алексей Юдин.

ПО ДОГОВОРЕННОСТИ С РАБОТОДАТЕЛЕМ

Главной проблемой, с которой сталкиваются банкиры при потребительском кредитовании, — сложность прогнозирования того, как будет складываться у заемщика ситуация с работой. Поэтому для снижения рисков банки разрабатывают программы кредитования сотрудников устойчиво работающих предприятий. «Большое значение сейчас принимают корпоративные программы потребительского кредитования, которые реализуются банками в средних и крупных предприятиях. Ведь основной риск заемщика сейчас — потеря работы и общая нестабильная ситуация на рынке труда, особенно в регионах с концентрированным производством. Заключение соглашений о корпоративных программах кредитования наличными позволяет банку получать подробную информацию о реальном доходе и перспективах заемщика — сотрудника предприятия, поэтому уровень риска значительно снижается», —

рассказал Георгий Гречин. Подобные программы дают возможность банку кредитовать заемщиков на льготных условиях. Для предприятий же такое сотрудничество с банками становится своего рода дополнением к социальному пакету для сотрудника — благодаря работе в своей компании он может получить кредит на лучших условиях. «В портфеле ВТБ 24 доля кредитов наличными, выданных в рамках корпоративных программ, постоянно увеличивается, особенно в нынешних условиях. Сейчас ведутся переговоры с рядом предприятий в Нижегородской области», — рассказал Георгий Гречин. Подобную программу уже запустили КМБ-банк и банк «Траст». «По программам, специально разработанным нашим банком для предприятий-партнеров, заемщику необходим минимальный пакет документов — паспорт и справка о доходах. Срок рассмотрения заявки занимает один день, да и проценты по такому кредиту ниже», — рассказал о преимуществах программы Андрей Котов. А так как банковская среда высококонкурентна, уже к осени, по словам экспертов, схожие программы появятся во всех крупных кредитных учреждениях региона. ■

ТАБЛИЦА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ В БАНКАХ НИЖНЕГО НОВГОРОДА

НАИМЕНОВАНИЕ БАНКА	НАИМЕНОВАНИЕ КРЕДИТА	ВАЛЮТА КРЕДИТА	СУММА КРЕДИТА (МИН., МАКС.)	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ КОМИССИИ	СРОК ОФОРМЛЕНИЯ КРЕДИТА	ВОЗМОЖНОСТЬ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ
АЛЬФА-БАНК	Персональный кредит	руб.	30–300 тыс. руб.	12–36 мес.	29%	2% (мин. 1500 руб. за выдачу), 129 руб. ежемесячно за ведение счета	1–3 дня	Не ранее 3 месяцев с даты выдачи кредита
	Кредитная карта	руб., долл., евро	5–240 тыс. руб.	Бессрочный	22,99%–28,99% в зависимости от валюты и пакета документов	Комиссия за обслуживание карты от 875 руб.	1–3 дня	В любое время
БАНК МОСКВЫ	Потребительский кредит на неотложные нужды	руб., долл., евро	70 тыс.–1 млн. руб.	6–24 мес.	21–22% в руб., 18–19% в валюте	Комиссия за выдачу 2–3 тыс. руб.	до 10 дней	Без ограничений
БАНК СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК	Потребительский кредит	руб., долл., евро	150–300 тыс. руб., 5–10 тыс. долл., евро	6 мес.–3 года	23–26% в руб., 20–23% в валюте в зависимости от наличия страховки жизни и трудоспособности	7–8 тыс. руб./250–300 долл./200–250 евро	4 дня	Через 6 мес. Мин. платеж 30 тыс. руб. 1 тыс. долл., евро
КМБ-БАНК	Потребительский кредит	руб.	35–500 тыс. руб.	6–36 мес.	30%. Для сотрудников компаний партнеров банка–29%	2% за выдачу кредита	5 дней	Через 6 месяцев, мин. 10 тыс. руб.
НОМОС-БАНК	Потребительский кредит	руб., долл., евро	45–500 тыс. руб., 1,5–20 тыс. долл., евро	1–2 года	В валюте на 1 год–20%, на срок от года–22%. В рублях на 1 год–22%, на срок от 1 года–24%	нет	4–5 дней	В течение трех месяцев с комиссией 1% от суммы досрочного платежа. После без комиссий.
ПЕТРОКОММЕРЦ	Потребительский кредит	руб., долл.	от 30 тыс. руб.	до 5 лет	18–20% в руб., 14–16% в долл.	нет	до 3 дней	Без ограничений
РАЙФФАЙЗЕНБАНК	Персональный кредит	руб.	91–450 тыс. руб.	12, 18, 24, 30, 36 мес.	25,9%	Комиссия за обслуживание кредита, ежемесячный страховой платеж (если применимо)	5 дней	Без ограничений
РУССКИЙ СТАНДАРТ	Стандартный кредит	руб.	5–100 тыс. руб.	6–10 мес.	55%	нет	1 день	Без ограничений
	Простой кредит	руб.	5–100 тыс. руб.	6–10 мес.	49%	нет	1 день	Без ограничений
	2% в месяц	руб.	5–100 тыс. руб.	6 мес.	40%	нет	1 день	Без ограничений
	10%+10*1/10	руб.	5–100 тыс. руб.	10 мес.	23,4%	нет	1 день	Без ограничений
	Простой кредит на мобильный телефон	руб.	5–100 тыс. руб.	6–10 мес.	65%	нет	1 день	Без ограничений
	3% в месяц	руб.	5–100 тыс. руб.	3–10 мес.	65%	нет	1 день	Без ограничений
	3,5% в месяц	руб.	5–100 тыс. руб.	3–10 мес.	75%	нет	1 день	Без ограничений
	Русский Стандарт Гарантированный	руб.	5–100 тыс. руб.	3–10 мес.	55%	нет	1 день	Без ограничений
Русский Стандарт Удобный	руб.	5–100 тыс. руб.	3–10 мес.	49%	нет	1 день	Без ограничений	
СБЕРБАНК	На неотложные нужды	руб.	15–500 тыс. руб.	До 3 лет	19%	4,5–9,5 тыс. руб. в зависимости от суммы и кредитной истории заемщика	4 дня	Без ограничений
ЮНИАСТРУМБАНК	Потребительский кредит	руб.	50–900 тыс. руб.	До 3 лет	28,9%	Комиссия за выдачу кредита 3%	5–6 дней	Без ограничений
ЮНИКРЕДИТ БАНК	Стандарт	руб., долл., евро	25–350 тыс. руб., 700–10 тыс. долл., 500–8 тыс. евро	6 мес.–5 лет	29,9%	2% (мин. 3 тыс. руб./85 долл./60 евро; макс. 6 тыс. руб./170 долл./130 евро)	5 дней	В течение 3 мес. комиссия 1%. Позже без комиссий. Мин. платеж 25 тыс. руб./700 долл./500 евро.
	Зарплатные клиенты	руб., долл., евро	25–600 тыс. руб., 700–17 тыс. долл., 500–13 тыс. евро		27,9%	1% (мин. 1,5 тыс. руб./40 долл./30 евро.; макс. 3 тыс. руб./85 долл./65 евро)	5 дней	

ДОЛЛАР УМЕР, ДА ЗДРАВСТВУЕТ ДОЛЛАР!

В МАЕ ДОЛЛАР ПОТЕРЯЛ ПОЧТИ 2,5 РУБ., ИЛИ 6,8%. К НАЧАЛУ ИЮНЯ ЕГО СТОИМОСТЬ ВПЛОТНУЮ ПРИБЛИЗИЛАСЬ К 30 РУБ. ПАДЕНИЕ ДОЛЛАРА ВЫЗЫВАЕТ ПОНЯТНОЕ ЖЕЛАНИЕ ОТ НЕГО ИЗБАВИТЬСЯ. ОДНАКО РЯД ФАКТОРОВ УКАЗЫВАЕТ НА ТО, ЧТО ПРОДАВАТЬ ДОЛЛАРЫ УЖЕ ПОЗДНО: СЕЙЧАС АМЕРИКАНСКАЯ ВАЛЮТА ИМЕЕТ ХОРОШИЕ ШАНСЫ НА РОСТ. ОЛЬГА КОЧЕВА, ПАВЕЛ ЧУВИЛЯЕВ

ОТЫГРАННАЯ ДЕВАЛЬВАЦИЯ

Курс доллара, установленный Банком России на 25 июня, — 31,57 руб./\$. Нынешний номинальный курс доллара соответствует значениям января. Пик же стоимости доллара пришелся на 19 февраля — тогда за него давали 36,42 руб. Таким образом, за четыре месяца доллар упал от максимума на 16%.

В результате падения доллара была отыграна значительная часть прошлогодней осенней девальвации рубля. Отсчет девальвации (сначала плавной, затем резкой) удобно вести с уровня 25 руб./\$. Например, на 1 октября 2008 года Банк России устанавливал курс 25,2 руб./\$. С этого времени и до середины февраля 2009 года доллар только рос. В итоге рубль девальвировался на 44,5%. Но к июню почти половину потерь рубль у доллара смог отыграть.

Стремительное падение доллара весьма невыгодно для тех, кто прошлой зимой, поддавшись панике девальвационных ожиданий, скупал доллары по высокому цену. Сейчас они подсчитывают убытки. А таких немало. Согласно оценкам Банка России, с октября по декабрь 2008 года население скупило более \$100 млрд.

Конечно, не вся эта сумма осталась в долларах под подушкой у населения. Кто-то уже в январе конвертировал доллары в евро. Или, например, отнес средства в банк на мультивалютный депозит. Еще 15 апреля зампред правления Сбербанка Дмитрий Давыдов отмечал: «В марте мы купили у населения в два раза больше долларов, чем продали».

Однако количество долларов на руках у населения все равно продолжает оставаться значительным. И стремительное падение доллара ставит перед его держателями два непростых вопроса. Первый: не пора ли избавляться от доллара? И второй: если избавляться, то на что его менять?

ВАЛЮТНЫЙ РИСК

Чтобы ответить на эти вопросы, прежде всего необходимо понять, какие факторы способствовали росту доллара прошлой осенью и какие сегодня толкают его вниз. Тех и других три, причем два из них к России отношения не имеют.

В росте доллара осенью 2008 года большую роль сыграли действия крупных международных хедж-фондов. Стремясь защитить средства от кризиса, они выводили их с развивающихся фондовых рынков, в том числе и с российского. Кроме того, в тот же период средства выводились и с товарных рынков. В частности, с рынка стремительно дешевоющей нефти.

Эти два потока сливались, конвертировались в доллары и вкладывались в глобальный защитный актив, которым тогда стали американские государственные облигации — US Treasuries. В результате, по оценкам экспертов, в четвертом квартале 2008 года хедж-фонды купили Treasuries на \$1,2 трлн. Понятно, что именно их действия создали спрос на доллары и подтолкнули доллар вверх.



РЯД ПРИЗНАКОВ ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО КУРС ДОЛЛАРА ПО ОТНОШЕНИЮ К РУБЛЮ СНОВА БУДЕТ РАСТИ

Кроме хедж-фондов такую же защитную стратегию выбрали и многие крупнейшие центробанки. Например, Банк Китая осенью 2008 года нарастил объем Treasuries с \$600 млрд до \$839 млрд. Действия центробанков также стимулировали спрос на доллары.

Третьим фактором, вызвавшим «осенний марфон» доллара в России, стало желание отечественных финансовых властей девальвировать национальную валюту. В условиях кризиса и, в частности, несбалансированности первого варианта бюджета на 2009 год это представлялось разумным.

ОБРАТНЫЙ ОТСЧЕТ

Весной 2009 года вышеперечисленные факторы стали действовать в обратном направлении. Прежде всего инвестфонды вновь почувствовали аппетит к риску. Ведь за время массовой скупки Treasuries доходность американских облигаций упала с 3% до 0,5–1% и ниже. А это уже на грани операционных расходов, то есть на грани рентабельности деятельности инвестиционных структур.

Затем действиями властей США по накачке американской экономики необеспеченными деньгами возмутились центробанки. В основном тихо, просто начав продавать Treasuries. Но были и исключения: китайцы, например, заявили о своих планах публично. Еще в середине марта премьер-министр Китая Вэнь Цзябао отмечал «беспокойство в связи с большими инвестициями страны в долговые бумаги США» и призывал США «гарантировать безопасность китайских активов».

Тогда удалось договориться. Однако в апреле-мае ситуация вновь обострилась. Настолько, что 31 мая в Пекин срочно вылетел министр финансов США Тимоти Гайтнер. Цель визита не скрывалась: летел уговаривать. «Будущий дефицит бюджета тревожит нас больше, чем кого-либо. Однако мы надеемся убедить Китай в том, что вложения в американские государственные облигации надежны», — заявил Гайтнер журналистам на борту самолета по пути в Пекин.

Уговорил: 3 июня Банк Китая заявил, что «будет продолжать покупать долларовые активы». Можно верить, потому что для Китая массово выбросить сейчас на рынок Treasuries означает похоронить свою экономику вместе с американской в новом витке кризиса. Экспорт из Китая после финансового краха США может упасть на порядок, что китайцам, понятное дело, невыгодно.

Невыгоден сейчас слабый доллар и России. После девальвации бюджет удалось сбалансировать. Пора зарабатывать деньги, чтобы постепенно начать выходить из кризиса. А зарабатывать Россия может, к сожалению, только на экспорте сырья. Слишком слабый доллар существенно уменьшает рублевую стоимость валютной выручки.

Не следует сбрасывать со счетов и позицию европейских финансовых властей. Текущий год начинался для пары евро/доллар на отметке \$1,4045/€. Затем евро постепенно начал терять завоеванные позиции. Локального минимума европейская валюта достигла 18 февраля, когда ее стоимость снизилась до \$1,253. С марта доллар вновь стал падать к евро и за три весенних месяца обесценился на 13%. Быстрее всего он падал в мае, когда за месяц потерял 7%, а евро укрепился до \$1,4158.

Слишком сильный евро невыгоден для экономики Евросоюза, так как снижает конкурентоспособность европейских товаров. Поэтому, вероятно, доллар и евро продолжат «соревнование в слабости», в котором доллар рискует проиграть, если восстановление американской экономики начнется раньше европейской.

В результате получается, что избавляться от доллара поздно, это надо было делать три месяца назад. Тем, кто этого не сделал, рекомендуется выждать, пока доллар не начнет вновь набирать вес. Гораздо более разумной представляется идея избавления от теряющего инвестиционную привлекательность евро. И вложения средств в реальные рублевые активы: квартиры и автомобили в России сейчас действительно можно купить довольно дешево. ■

ДВИЖЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ПОСЛЕ МНОГОМЕСЯЧНОЙ СПЯЧКИ НАЧАЛОСЬ ОЖИВЛЕНИЕ. РИЭЛТОРЫ ОТМЕЧАЮТ РЕЗКИЙ РОСТ КОЛИЧЕСТВА ПРОСМОТРОВ ПРОДАВАЕМЫХ КВАРТИР. ГОСУДАРСТВО СДЕЛАЛО БОЛЕЕ ВЫГОДНЫМИ ДЛЯ ЗАЕМЩИКОВ ИПОТЕЧНЫЕ ПРОГРАММЫ. ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ ПРИШЛО ВРЕМЯ ПОКУПАТЬ ЖИЛЬЕ?

На очередной «Консилиум» «Finance» собрались вице-президент ОАО «Квартстрой» Александр Байгушев, заместитель управляющего директора ООО «Квартстрой-НН» Антон Белавин, генеральный директор ГК «Триумф» Борис Горелик, генеральный директор ГП НО НИКА Алексей Денисов, руководитель кредитно-кассового офиса Городского ипотечного банка в Нижнем Новгороде Анна Дувакина, директор АН «Выбор», президент Нижегородской гильдии риэлторов Александр Жилевский, директор по маркетингу ООО «Жилстрой-НН» Ольга Сажина, генеральный директор ЗАО «Рен-

ста. Фондовые индексы выросли за последние полгода на 60%. Для рынка недвижимости — это показатель его будущих побед.

Но в настоящее время цены на недвижимость продолжают стагнировать. Мне кажется, что барахтанье в болоте и наступанье на затопленные бревна вместо дна продолжатся и в ближайшем будущем. Я знаю, что большое количество моих коллег со мной не согласятся в силу того, что всем бы хотелось позитива. Но желаемое не всегда можно выдавать за действительное. Мне кажется, что вероятность снижения цен в основных сегментах

БОРИС ГОРЕЛИК. То есть те, кому посчастливилось войти в кризис с объектами высокой степени готовности, могут снижать цены существенно меньше ввиду того, что сократилась база для продаж. Большое количество проектов встала, строительные работы на них не ведутся. Поэтому, если компания демонстрирует объективные признаки жизнеспособности, она может снижать цены гораздо медленнее, чем все.

АЛЕКСАНДР ЖИЛЕВСКИЙ. Мы работаем на рынках и первичного, и вторичного жилья и как застройщики, и как брокерская компания, и,



ОЛЬГА САЖИНА
ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ
ООО «ЖИЛСТРОЙ-НН»



АЛЕКСЕЙ ЧЕМОДАНОВ
РУКОВОДИТЕЛЬ АНАЛИТИЧЕСКОЙ
СЛУЖБЫ ГК «ТРИУМФ»



БОРИС ГОРЕЛИК
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ТРИУМФ»

зин компани» Алексей Рензин и руководитель аналитической службы ГК «Триумф» Алексей Чемоданов. Вели встречу генеральный директор ЗАО «„Коммерсантъ“ в Нижнем Новгороде» Андрей Кияшко и редактор «Finance» Валерий Браун.

ВАЛЕРИЙ БРАУН. Фондовый рынок в России растет уже несколько месяцев подряд. В промышленности спад практически приостановлен. Сегодня нам хотелось бы разобраться, что происходит в сфере недвижимости. Как скоро закончится падение цен? Имеет ли смысл приобретать жилье или коммерческую недвижимость уже сейчас или стоит подождать? И если нужно ждать, то как долго и какие признаки будут являться свидетельством того, что приобретение откладывать уже не стоит?

БОРИС ГОРЕЛИК. На фондовый рынок и рынок недвижимости здоровье экономики влияет одинаково, но с разной скоростью. Фондовый рынок является первым индикатором текущих дел, а рынок недвижимости опаздывает от него как минимум на один-два квартала. Эту закономерность мы видели в 1998 году, когда рынок недвижимости достиг дна только в ту пору, когда фондовый рынок уже показывал признаки ро-

рынка недвижимости в ближайшее время выше, чем вероятность роста. Пока еще есть, куда падать. Мне кажется, что процентов на 10 еще будет снижение.

АЛЕКСЕЙ ЧЕМОДАНОВ. ГК «Триумф» постоянно мониторит цены предложения на рынке. Они снижаются плавно, каждый месяц на 1–2%. И снижение этих цен с августа 2008 года составило 14–18%. Но реальные цены сделок могут существенно отличаться от цен предложения. Почувствовав реальный интерес к своим объектам, собственник готов идти на существенные, в десятки процентов, скидки относительно цены предложения.

ОЛЬГА САЖИНА. Я хотела уточнить, что вы рассказываете о продавцах — физических лицах. А если говорить о крупных застройщиках, о первичном рынке жилья, то такого снижения цен не было.

АЛЕКСЕЙ ЧЕМОДАНОВ. Не только о физических лицах, но и о застройщиках. На первичном рынке с августа 2008 года, когда цены были максимальными, снижение в среднем по городу составило 13,7%. При этом продажи на более чем половине объектов фактически не ведутся.

на мой взгляд, сейчас начинается оживление. Это не значит, что количество сделок увеличилось, но в июне квартиры смотрят в три-четыре раза чаще, чем в апреле. С чем связано это оживление? Прежде всего у нас появился нормальный ипотечный продукт с фиксированной ставкой. Я разговаривал с банкирами. Кредит доверия к ипотеке упал, потому что банки пытались увеличивать ставки по старым договорам. Люди стали бояться ипотеки. А после того, как появился государственный ипотечный продукт, ипотека ожила. Еще один фактор — повышение курса рубля по отношению в бивалютной корзине. Граждане понимают, что деньги из валюты надо вынимать. Никакого роста там не может быть, поскольку растет цена на нефть. И еще один фактор: люди начали понимать, что падения цен на недвижимость в два-три раза, как обещали нам уважаемые средства массовой информации, нет и не будет. Цены могут снизиться еще на 2–3%, но не более того. Поэтому, если не будет никаких финансовых катаклизмов (я имею в виду так называемую вторую волну кризиса), мы, возможно, по ценам уже находимся на дне. Ведь к чему ведет увеличение числа просмотров, о котором я уже сказал?

Если за месяц квартиру посмотрел один потенциальный покупатель, ее владельца можно убедить снизить цену. Если покупатели идут один за другим — цену человек снижать не будет.

АЛЕКСЕЙ РЕНЗИН. Я бы остерегся говорить о том, что цены на рынке недвижимости достигли дна. Рынок недвижимости не может существовать вне зависимости от экономической ситуации в стране. А сейчас еще ничего не понятно с развитием экономики в России. Я пока не знаком с конкретной программой выхода из кризиса. Говорить о кратковременных изменениях за один-два месяца как о каких-то показателях — это несерьезно. Есть психологический фактор, есть многие факторы, которые влияют один на другой.

ОЛЬГА САЖИНА. Если говорить не обо всем рынке, а о конкретных застройщиках, с которыми я постоянно общаюсь, ряд из них пытались снизить цены, затем вернули их на прежний уровень. Наша компания цен не снижала ни на рубль. Какими у нас они были на 1 октября, такими и остались. Да, прода-

класса. Ниже цены не опустятся. Все, что продается дешевле, — это либо жилье плохого качества, либо недостроенное, которое никогда не достроится. А у нас на рынке есть предложения и по 32–35 тыс. рублей за 1 кв. м. Люди покупают и думают: авось пронесет. Но почему-то не пронесит.

ОЛЬГА САЖИНА. Я хочу напомнить случай, произошедший с падением башенного крана на проспекте Ленина. На стройке работал нормальный подрядчик, стоял башенный кран нашей компании. Жилье в строящемся доме предложило выкупить государство по 33 тыс. рублей за 1 кв. м. Сменили подрядчика — поставили дешевый кран, и случилось то, что случилось.

АЛЕКСАНДР БАЙГУШЕВ. Я думаю, что ценовое дно при текущей себестоимости — это 35 тыс. рублей за метр. У нас сейчас достраивается дом бизнес-класса, последнюю квартиру в котором мы продали в марте. Но в настоящее время мы занимаемся проектированием здания эконом-класса с неко-

ность клиента — а к реализации залога мы приступаем, когда все меры уже исчерпаны. Мы стараемся решать проблемы с просроченниками, с теми, кто сейчас платит, но завтра не сможет. Или, наоборот, сейчас не платит, а завтра сможет. Для банка это важнее, поскольку, давая сейчас возможность подняться на ноги заемщику, банк обеспечит себе будущие доходы. А с другой стороны, он не дойдет до реализации имущества и выброса на рынок квартир, которые обрушат цены. Поскольку сейчас Центробанк корректирует свои нормативы, чтобы облегчить решение этой задачи, я думаю, массовой реализации залоговых ипотечных квартир в России не будет.

АЛЕКСЕЙ ДЕНИСОВ. Рынок недвижимости очень чуткий. И если вы в «Коммерсанте» пишете, что цены на жилье продолжают снижаться, то на него точно никто не придет, хотя мы и вывели очень хорошую ипотечную программу. Сейчас у АИЖК ставки от 13%. С июля будет от 11,55%. Со снижением ставки рефинансирования наша ставка еще бу-



АЛЕКСАНДР БАЙГУШЕВ
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ОАО «КВАРТСТРОЙ»



АННА ДУВАКИНА
РУКОВОДИТЕЛЬ ККО ГОРОДСКОГО
ИПОТЕЧНОГО БАНКА В Н. НОВГОРОДЕ



АЛЕКСЕЙ ДЕНИСОВ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГП НО «НИКА»

жи упали. «Жилстрой-НН» — крупнейшая компания в городе, и летом прошлого года у нас в продаже было до 370 квартир. Ежемесячно у нас покупали от 50 до 80 квартир. Сейчас у нас в продаже 30 квартир. Покупают по 8–10 квартир в месяц. Но цены мы снижать не будем, поскольку покупали землю дорого. И себестоимость нашего жилья не намного ниже продажной цены. А работать без прибыли — ради работы — мы не будем. У нас осталось всего два объекта в застройке, и оставшиеся в них квартиры мы к осени все равно распродадим. А новых объектов мы строить пока не будем. У нас много работы: мы занимаемся промышленным строительством, строим рынок в Верхних Печерах, выполняем муниципальные заказы. По крайней мере, появилось время заниматься подготовкой проектов, подбором земельных участков. Объемы реализации восстановятся года через два-три. К этому времени у нас будет возможность начать новые проекты.

АЛЕКСАНДР ЖИЛЕВСКИЙ. Для себя я четко определил, что ценовое дно на первичном рынке — это 42–45 тыс. рублей за 1 кв. м жилья эконом-

торыми свойствами здания бизнес-класса. Расчеты показывают, что при нынешней цене земли, коммуникаций и стройматериалов продавать квартиры в нем мы сможем по цене от 33–35 тыс. рублей за метр. И я думаю, что это предложение будет востребованным на рынке.

ВАЛЕРИЙ БРАУН. Несколько месяцев назад бытовало мнение, что банки начнут продавать по дешевке залоговые квартиры, которые будут отбирать у заемщиков, не способных расплачиваться по ипотеке. И эти дешевые квартиры обрушат рынок. Почему это не происходит?

АЛЕКСАНДР ЖИЛЕВСКИЙ. Еще не вечер. Банки сейчас делают все, чтобы максимально оттянуть этот момент, потому что массовая продажа залогов никому не нужна.

АННА ДУВАКИНА. Для банка прежде всего важно заниматься своей основной деятельностью, а продажа недвижимости — это не банковские услуги. Поэтому банки стараются реализовывать мероприятия, которые позволят заемщикам рассчитаться с кредитами, чтобы не дойти до реализации залогового имущества. Для банка выгоднее поддержать платежеспособ-

дет снижаться. Но если мы станем говорить, что недвижимость будет дешеветь, а ставка падать, все возьмут паузу и будут ждать. Поэтому мы сейчас предлагаем новые программы — социальную и корпоративную ипотеку. Если по обычной ипотеке сейчас минимальная ставка 13%, то по социальной — 7%, а по корпоративной — в среднем 6%. Для работников же Арзамасского приборостроительного завода, с которым мы недавно заключили соглашение, минимальная ставка вообще 0%. Как только люди поймут, что им дают экономическую помощь, они пойдут на рынок и выгребут там все. А потом цены поползут вверх, и все бросятся покупать, опасаясь, что вскоре жилье подорожает еще больше. Появится дефицит, и недвижимость начнет резко расти в цене. У нас в январе-феврале было затишье, в марте появился спрос. В январе мы выдали ипотечных кредитов всего на 6 млн рублей. В апреле уже примерно на 50 млн, в мае на 55 млн, а в июне мы планируем выдать кредитов примерно на 60 млн рублей. И по нашим сделкам жилье на протяжении последних меся-

цев не дешевет. Наоборот, наметился некоторый рост.

АЛЕКСАНДР ЖИЛЕВСКИЙ. Господин Денисов прав. Всем капают на мозги, что цены снижаются на 1,5% в месяц. То есть покупатель прикидывает — через месяц квартиру можно будет купить на 30 тыс. рублей дешевле, через два месяца — на 60 тыс... У меня деньги никуда не денутся, подожду. А ведь квартир на рынке все меньше и меньше. Только государство выкупило у застройщиков по различным программам в этом году 600 квартир. Мы вчера пытались для клиента найти квартиру в новостройке в нагорной части города. Свободных квартир в домах, которые точно будут достроены, почти не осталось. Да и на вторичном рынке количество предложений по сравнению с концом прошлого года снизилось на 70%. С одной стороны, много жилья распродано. А с другой, многие владельцы квартир снимают их с продажи. По нынешним ценам им продавать свое жилье уже не хочется. Лю-

будет увеличен до 120 млрд рублей, из которых 60 млрд будет направлено как раз на первичный рынок. О проблемах строительного сектора говорится с января, и вот как раз сейчас появились реальные шаги по их решению.

АНДРЕЙ КИЯШКО. У банков просто нет возможности выдать много кредитов, и им директивно запрещают увеличивать количество заемщиков. И естественно, в этой ситуации они выбирают качество заемщиков. При этом основная проблема в том, что просто нет денег.

АННА ДУВАКИНА. Сейчас частные банки нацелены не на увеличение количества кредитов, а на работу с существующими заемщиками. Но благодаря государственной поддержке рынка жилищного кредитования возможности банковского сектора растут. Сейчас происходит корректировка ипотеки, запускается система рефинансирования ипотечных кредитов. Насколько я понимаю, она сейчас будет совершенствоваться и становиться

АЛЕКСЕЙ РЕНЗИН. Но говорить о том, что что-то покупать на рынке недвижимости стало выгодно, по-моему, преждевременно. Есть сегменты, в которых цены меняются быстрее, есть — где медленнее. Земля первой упала в цене, потому что земельные участки относятся к категории проектной недвижимости. Их цена — это ожидаемая стоимость. А положительные ожидания перестали существовать. По готовым объектам цены меняются меньше. Если у вас есть имущество, которое вы не обязаны продавать в настоящий момент, то на падающем рынке выставлять на продажу с каждым днем становится все менее интересно. Если некуда вложить вырученные деньги с нормальной доходностью, смысла вообще нет. У нас было много спекулятивных инвесторов, людей, относящихся к категории рантье, которые жили на доходы, складывающиеся от арендной ставки и роста цены. Они были очень уверены в завтрашнем дне. Сейчас психологически продавать им очень сложно. И они продают недвижимость только в том слу-



АЛЕКСАНДР ЖИЛЕВСКИЙ
ДИРЕКТОР АН «ВЫБОР», ПРЕЗИДЕНТ
НИЖЕГОРОДСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ



АНТОН БЕЛАВИН
ЗАМЕСТИТЕЛЬ УПРАВЛЯЮЩЕГО
ДИРЕКТОРА ООО «КВАРТСТРОЙ-НН»



АЛЕКСЕЙ РЕНЗИН
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ЗАО «РЕНЗИН КОМПАНИ»

дям хочется, чтобы жилье продавалось по 20 тыс. рублей. Не будет. Я бы рекомендовал: кто хочет покупать — покупайте. Иначе можно не успеть.

АЛЕКСЕЙ ДЕНИСОВ. У всех в связи с кризисом сложилось ощущение, что ипотечный кредит взять невозможно. На самом деле у граждан доходы есть, но они про это не знают. Если семья имеет порядка 30 тыс. рублей доходов в месяц, то она может взять кредит в размере до 1,2 млн. А это средний размер кредита в НО НИКА. Сейчас порядка 70% работающих нижегородцев может взять кредит и улучшить свои жилищные условия. Нужно сделать первый шаг — прийти и проконсультироваться. У банков есть свои проблемы, но они решаются. Я только что вернулся с совещания, где представитель Центробанка рассказал, что принято решение об изменении параметров резервирования для ипотечного кредитования. Это позволит банкам выдавать ипотеку и по своим программам, а не только по государственным. К сентябрю будет освоен механизм и будут деньги, благодаря которым банки смогут выдавать ипотеку и на первичном рынке жилья. Уставный капитал АИЖК

более интересной для банков. Это положительный тренд.

БОРИС ГОРЕЛИК. На первый уровень выйдут завтрашние доходы населения — растут они или не растут. Про доходы пока никто ничего не говорил. А возможный индикатор кредитоспособности гражданина — его надежды на доходы завтрашнего дня. Пока население не уверено в своих доходах, граждане не знают, смогут ли вернуть кредиты. Поэтому предложение по ипотеке не пользуется широким спросом, и возобновление роста цен на недвижимость ничем не гарантировано.

АЛЕКСАНДР БАЙГУШЕВ. Но в то же время в России вообще и в Нижнем Новгороде в частности велик неудовлетворенный спрос на жилье. Если в США ипотечный кризис вызван прежде всего тем, что там настроили много лишнего жилья, домов, в которых просто некому жить, то у нас более половины нижегородцев думают об улучшении жилищных условий. Жилье у нас — не столько спекулятивный инструмент, сколько жизненная необходимость. Поэтому его все равно будут покупать.

чае, если есть возможность вложить вырученные средства в доходный проект. Поэтому пока тотального снижения цен на недвижимость не произошло. То же, которое происходит при минимальном количестве сделок, оценивать некорректно. Коммерческую недвижимость покупают по цене, сколько не жалко, а продают, только если очень нужны деньги. Каких-то новых проектов нет, и говорить о том, что рынок недвижимости имеет инвестиционную привлекательность, нельзя. Производятся только потребительские покупки.

Вкладывать средства в недвижимость стоит, если вам негде жить. Сейчас стала более доступной покупка квартиры, дома или участка земли, на которой гражданин собирается построить себе дом. Есть большие земельные участки, которые сейчас распродают по частям по меньшим ценам. Но рассматривать все это нужно только с точки зрения потребления — вы покупаете, чтобы жить. А с точки зрения инвестиций, на мой взгляд, рано. Весь мир нацелен на то, что кризис продлится как минимум два-три года. И я не вижу причин, почему Россия выйдет из кризиса раньше. ■

БАНКИ

АБСОЛЮТ БАНК	603115, ул. Студеная, 68а, 272-88-77, www.absolutbank.ru
«АГРОИМПУЛЬС»	603000, ул. Б. Покровская, 93-Б», 296-37-59, www.agroimpuls.ru
«АК БАРС»	603022, ул. Белинского, 9/1, 421-60-00, www.akbars.ru
АЛЬФА-БАНК	603005, ул. Пискунова, 45, 430-09-57, www.alfabank.ru
«АССОЦИАЦИЯ»	603000, ул. М. Горького, 61, 433-30-55, 434-18-40, www.assobank.ru
БАЛТИЙСКИЙ БАНК	603000, ул. Максима Горького, 50, 439-91-05, 439-92-08, www.baltbank.ru
БАНК МОСКВЫ	603006, ул. Ковалихинская, 14/43, 419-85-68, www.bm.ru
БАНК СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК	603000, ул. Максима Горького, 117, 220-18-30, www.bsgv.ru
БИНБАНК	603000, ул. Звездинка, 18, 430 37 00, www.binbank.ru
БОРСКИЙ КОМБАНК	603005, ул. Алексеевская, 26, 428-30-12, 278-33-99, www.borcb.nnov.ru
ВЕРХНЕВОЛЖСКИЙ НЕФТЕБАНК	603006, ул. Решетниковская, 4, 430-40-40, www.vvnb.ru
ВЕФК-БАНК	603000, ул. Ульянова, 26/11, 411-90-85, 411-91-15, www.vefk.ru
«ВОЗРОЖДЕНИЕ»	603006, ул. Белинского, 106а, 8-800-200-9-888, www.vbank.ru
ВОКБАНК	603950, ул. Полтавская, 14, 421-57-27, 421-46-53, www.vocbank.ru
ВТБ	603000, ул. Решетниковская, 4, 428-18-01, 428-04-34, www.vtb.ru
ВТБ 24	603005, ул. Минина, 8а, 419-81-22, 419-90-76, www.vtb24.ru
ГАЗПРОМБАНК	603000, ул. Пискунова, 3, корп. 5, 433-36-37, 433-39-23, www.gazprombank.ru
«ГЛОБЭКС»	603005, Верхневолжская наб., 2-Б», 439-00-74, 439-01-74, www.globexbank.ru
ДЖИ И МАНИ БАНК	603001, ул. Рождественская, 13, 416-24-33, www.gemoney.ru
«ДЕЛЬТАКРЕДИТ»	603006, ул. Варварская, 7, 8 (800) 200-07-07, www.deltacredit.ru
ЕВРОФИНАНС МОСНАРБАНК	603005, ул. Варварская, 7, оф. 5, 411-81-50, 275-81-70, www.eurofinance.ru
«ЖИЛФИНАНС»	603006, ул. Ошарская, 14, 419-83-30, 419-60-61, www.ipoleka-tut.ru
«ЗЕНИТ»	603000, ул. М. Горького, 148, 278-97-77, 434-30-59, www.zenit.ru
«КИТ ФИНАНС»	603005, ул. Варварская, 10/25, 419-41-45, 419-88-88, www.kf.ru
КМБ БАНК	603155, ул. Ульянова, 46, 416-24-24, www.kmb.ru
МАСТЕР-БАНК	603000, ул. Студеная, 63/1, 434-45-84, www.masterbank.ru
МДМ-БАНК	603005, ул. Б. Печерская, 5/9, 419-96-00, 419-96-01, www.mdmbank.ru
МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГА	603000, ул. Звездинка, 10 Б, 278-00-94, www.ibsp.ru
МОСКОВСКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ	603000, ул. М. Горького, 117, 299-96-96, www.mbrd.ru
МОСКОМПРИВАТБАНК	603000, ул. Малая Покровская, 6, корп. 2, 433-66-44, 437-36-05, www.privatbank.ru
НБД-БАНК	603000, пл. Горького, 6, 220-00-22, www.nbdbank.ru
НЕЗАВИСИМЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ БАНК	603000, ул. Максима Горького, 52, 430-77-49, www.nsbank.ru
НИЖЕГОРОДПРОМСТРОЙБАНК	603950, ул. Грузинская, 21, 433-95-44, www.npsb.ru
«НИЖНИЙ НОВГОРОД»	603000, ул. Нестерова, 31, 461-92-01, 419-79-72, www.bnn.ru
НОМОС-БАНК	603000, ул. Студеная, 32, 439-73-73, 211-27-97, 439-78-41, www.nomos.ru
ОТП БАНК	603000, ул. М. Покровская, 6, корпус 2, 430-22-99, www.otpbank.ru
ПЕРВЫЙ РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БАНК	603024, улица Белинского, 61, 220-79-29, www.pr-bank.ru
«ПЕТРОКОММЕРЦ»	603109, ул. Сергиевская, 9, 421-48-53, www.pkb.ru
ПРОБИЗНЕСБАНК	603005, ул. Варварская, 40, 275-88-75, www.prbb.ru
ПРОМСВЯЗЬБАНК	606300, ул. Нестерова, 8, 275-88-10, www.psbank.ru
РАДИОТЕХБАНК	603009, ул. Батумская, 21а, 464-06-91, 464-06-78, www.rtbank.ru
РАЙФФАЙЗЕНБАНК	603006, ул. М. Горького, 117, 431-70-00, 8 (800) 700-9-100, www.raiffeisen.ru
РЕГИОНИНВЕСТБАНК	603109, Федоровского наб., 8, 278-68-58, www.regionbank.ru
«РЕНЕССАНС КАПИТАЛ»	603155, ул. Алексеевская, 29/25, 428-25-04, 428-25-23, www.rcf.ru
РОСБАНК	603000, ул. Новая, 17-Б», 430-28-50, 430-39-40, www.rosbank-volga.ru
«РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ»	603006, ул. Ошарская, 52, 433-22-75, www.roscap.ru
РОССЕЛЬХОЗБАНК	603022, ул. Кулибина, 3, 421-62-70, www.rshb.ru
РОСПРОМБАНК	603086, ул. Совнаркомовская, 1, 246-43-69, www.rpb.ru
«РУССКИЙ СТАНДАРТ»	603006, ул. Белинского, 100, 218-00-55, 419-97-50, 8 800 200-6 200, www.rs.ru
РУСФИНАНС БАНК	603005, ул. Ульянова, 26/11, 275-87-44, 475-87-45, www.rusfinancebank.ru
РУСЬ-БАНК	603000, ул. Б.Печерская, 39, 411-88-00, 8-800-200-80-60, www.russbank.ru
САРОВБИЗНЕСБАНК, НИЖЕГОРОДСКИЙ ФИЛИАЛ «ГАРАНТИЯ»	603000, ул. Малая Покровская, 7, 434-45-77, 430-38-28, 430-95-36, www.sbbank.ru
СБЕРБАНК РОССИИ	603005, ул. Октябрьская, 35, 417-98-06, 417-17-17 www.vvb.sbrf.ru
СВЯЗЬ-БАНК	603005, ул. Пожарского, 20, 430-62-68, www.sviaz-bank.ru
СДМ-БАНК	603000, ул. Воровского, 3, 437-90-00, www.sdm.ru
СИТИБАНК	603005, ул. Б. Покровская, 16, 278-06-28, 220-18-11, 220-18-10, www.citibank.ru
СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ БАНК	603000, ул. Новая, 3, 278-05-18, 278-05-19, www.sbank.ru
«СОЛИДАРНОСТЬ»	603155, ул. Фрунзе, 21, 439-00-63, 439-05-94, www.solidar.ru
«СОЮЗ»	603004, пр. Ленина, 100/1, 277-88-00, 295-62-74, www.banksoyuz.ru
«ТРАСТ»	603109, ул. Нижегородская, 10, 434-15-25, 434-20-10, www.trust.ru
ТРАНСКРЕДИТБАНК	603155, ул. Минина, 19/6, 437-15-15, www.tcb.ru
«УРАЛСИБ»	603006, ул. Варварская, 13, 278-78-78, 8 (800) 200-55-20 www.uralsibbank.ru
ФОРУС БАНК	603000, ул. М. Горького, 117, 8-800-200-7890, www.forusbank.ru
ЭЛЛИПС-БАНК	603000, пл. Горького, 4/2, 434-20-28, 8-800-707-0-707, www.ellipsbank.ru
ЮНИАСТРУМБАНК	603006, ул. Ошарская, 16, 419-96-31, 419-96-28, www.uniastrum.ru
ЮНИКРЕДИТ БАНК	603134, ул. Костина, 20, 275-80-80, 219-89-89, www.unicreditbank.ru
ХОУМ КРЕДИТ ЭНД ФИНАНС БАНК	603155, ул. Б. Печерская, 37, 432-65-10, 432-65-11, www.homecredit.ru

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

«АИГ ЛАЙФ»	603000, ул. Малая Покровская, д.6/2, 430-76-88, www.aigliffe.ru
«АК БАРС СТРАХОВАНИЕ»	603115, ул. Ошарская, д. 76, 278-45-15, www.abstr.ru
«АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ»	603005, ул. Пискунова, д. 21/2, 419-67-77, www.alfastrah.ru
«АЛЬЯНС РОСНО ЖИЗНЬ»	603000, ул. Горького, 117, оф. 701, 278-57-24, www.allianzrosnolife.ru
«АРБАТ»	603000, ул. Звездинка, д. 26, 430-75-81, www.arbat-ins.ru
«АСКО»	603000, ул. Белинского, д. 9/1, 3 этаж, 296-06-51, www.sgasko.ru
«АСОЛЬ»	603157, ул. Коминтерна, д. 43, 224-04-81, www.asolspb.ru
«ВСК»	603000, ул. Варварская, д. 40, 411-83-85, www.vsk.ru
«ГУТА-СТРАХОВАНИЕ»	603001, ул. Нижне-Волжская наб., д. 16, «Ж», 461-80-02, www.gutains.ru
«ЖАСО»	603011, Бульвар Мира, 3, 277-64-12, www.zhaso.ru
«ЖИВА»	603089, ул. Полтавская, д. 63, 416-71-00, www.giva.ru/
«ИНВЕСТСТРАХ»	603107, ул. Голованова, д. 25, офис 404, 463-34-49, www.investstrakh.ru
«ИНГОССТРАХ»	603000, ул. М.Горького, д. 218/22, 439-14-68, www.ingos.ru
«ИНКАССТРАХ»	603024, ул. Дунаева, д. 12, оф. 1, 278-56-82, www.inkasstrakh.ru
«ИНФОРМСТРАХ»	603086, ул. Стрелка, д. 4а, 277-63-88, www.informst.ru
«КАПИТАЛЬ СТРАХОВАНИЕ»	603000, ул. Белинского, д. 32, ком. 301, 439-47-71, insurance.ifdk.com
«КОМПАНИОН»	603086, ул. Стрелка 4а, 249-40-83, www.companion-group.ru
«МАКС»	603006, ул. Ошарская, д. 14"В", 419-29-20, www.makc.ru
«МАКС-М»	603000, ул. Ильинская, 13/2, 278-07-80, makc-m.nnov.ru
«МЕЖОТРАСЛЕВОЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР»	603005, ул. Б. Покровская, д. 20 Б, оф. 4, 278-02-71, www.mcsins.ru
«МЕГАПОЛИС»	603000, ул. Короленко, д. 29, 220-55-08, www.sk-mega.ru
«МОСКОВСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603005, ул. Пискунова, д. 27, 419-66-06, www.mosinsur.ru
«НАСКО»	603022, ул. Белинского, д.9/1, оф. 17, 296-06-17, www.nasko.ru
«НАЦИОНАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО»	603093, ул. Родионова, д. 23А, 434-97-13, www.inq.ru
«НАЦИОНАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА»	603950, ул. М. Горького, д. 150, оф. 1210, 218-53-25, www.nig.ru
«ОРАНТА»	603000, ул. Костина, д. 3, оф. 405, 278-02-83, www.oranta-sk.ru
«ОСНОВА»	603006, ул. Грузинская, д.37 А, 419-65-16, www.osnova.org
«ПАРИ»	603000, ул. Воровского, д. 3, 431-73-79, www.skpari.ru
«ПЕРВАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603006, ул. Ижорская, д. 4, 2 этаж, 419-71-14, www.1sk.ru
«ПОДДЕРЖКА-ГАРАНТ»	603086, ул. Керченская, д. 28, оф. 36, 277-69-96, www.podderzhka.ru
«ПРОГРЕСС-ГАРАНТ»	603006, ул. Решетниковская, д. 4, 416-02-49, www.progress.ru
«ПРОМЫШЛЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603005, ул. Ульянова, д. 26/11, оф. 301, 275-82-16, www.psk-kazan.ru
«РЕГИОН»	603005, ул. Алексеевская, д. 24/27, 433-80-50, www.regionspb.ru
«РЕГИОНГАРАНТ»	603000, ул. Воровского, д.24, 296-37-46, www.regiongarant.ru
«РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ»	603006, ул. Провиантская, д. 47, 431-70-45, www.renlife.ru
«РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ»	603006, ул. М.Горького, д. 160 А/2, 434-19-95, www.renins.com
«РЕСО-ГАРАНТИЯ»	603006, ул. Ошарская, д. 18/1, 461-94-10, www.reso.ru
«РОСГОССТРАХ-ПОВОЛЖЬЕ»	603000, ул. Звездинка, д. 28/13, 430-15-10, www.rgs.ru
«РОСНО»	603006, ул. Ошарская, д. 14, 411-91-11, www.rosno.ru
«РОССИЯ»	603000, ул. М. Покровская, 1, оф. 101Б, 439-55-07, www.ros.ru
«РОССТРАХ»	603024, ул. Белинского, д. 71/1, 9 этаж, 278-53-63, www.rosstrakh.ru
«РОСТРА»	603022, ул. Ветеринарная, 2, 439-59-31, www.sk-rostra.ru
«РУССКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603003, ул. Провиантская, д. 47, 428-33-31, www.rsk.ru
«РУССКИЙ МИР»	603073, ул. Дьяконова, д. 34, 253-57-78, www.rusworld.ru
«РУССКИЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР»	603034, Комсомольское шоссе д. 2а, 257-82-41, www.rusins.ru
«СОГАЗ»	603005, Пискунова д. 59, 411-80-80, www.sogaz.ru
«СОГЛАСИЕ»	603000, ул. Славянская, д. 1А, офис 2, 278-54-37, www.soglasie.ru
«СПАСКИЕ ВОРОТА»	603004, ул. Октябрьской революции, д. 45, 245-70-00, www.svi.ru
«СТАНДАРТ-РЕЗЕРВ»	603005, ул. Октябрьская, д. 33, оф. 1, 419-81-06, www.st-rez.ru
«УРАЛСИБ»	603001, ул. Торговая, д. 18/4, 416-96-10, www.uralsibins.ru
«ЦЮРИХ РОЗНИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ»	603005, ул. Минина, д.9/4, 421-37-77, www.zurich.ru
«ЧЕШСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603000, ул. Белинского, 32, оф. 603, 257-76-75, www.czins.ru
«ШЕКСНА»	603140, пр-т Ленина, д. 19, 240-54-79, www.sk-sheksna.ru
«ЭНЕРГОГАРАНТ»	603006, ул. Семашко, д. 33/58, 419-96-98, www.energogarant.ru
«ЭРГО РУСЬ»	603000, ул. Генкиной д. 42/15, 438 68 10, www.ergo-russ.com
«ЮГОРИЯ»	603000, ул. Воровского д. 3, оф. 307-308, 220-93-15, www.ugsk.ru



Коммерсантъ
QUALITY
ЖУРНАЛ
ИЗ ОБЛАСТИ
ПРЕКРАСНОГО