

FINANCE

Коммерсантъ КАЗАНЬ №4(5) ИЮЛЬ-АВГУСТ



КРЕДИТЫ БЕЗ ВОЗВРАТА КАК ВЛИЯЕТ РОСТ «ПЛОХИХ» ДОЛГОВ
НА БАНКОВСКИЙ РЫНОК ТАТАРСТАНА | **5**

ПОЛОЖИТЬ И ЗАРАБОТАТЬ КАКИЕ НОВЫЕ ВКЛАДЫ ПРЕДЛАГАЮТ БАНКИ В ТАТАРСТАНЕ | **7**

КРИТИЧЕСКАЯ ДОХОДНОСТЬ КАК ИЗВЛЕЧЬ ПРИБЫЛЬ ИЗ ПАДАЮЩЕГО ФОНДОВОГО РЫНКА | **10**

ВРЕМЯ СОБИРАТЬ КТО ТАКИЕ КОЛЛЕКТОРЫ И КАК ПРАВИЛЬНО ВЕСТИ СЕБЯ С НИМИ ЗАЕМЩИКУ | **12**



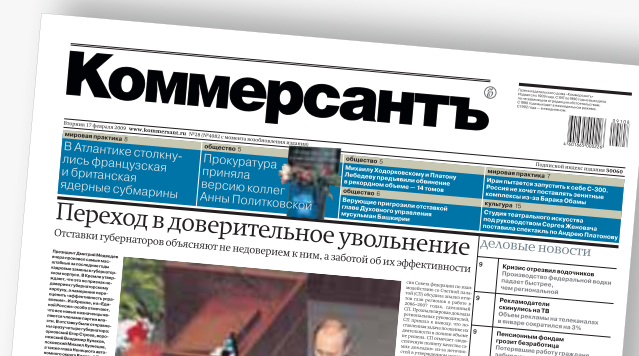
РЕКЛАМА

КОММЕРСАНТЪ. КАПИТАЛИСТИЧЕСКИЙ РЕАЛИЗМ

www.kommersant.ru

Газета **Коммерсантъ**.

Каждый день — о самом главном
в политике, бизнесе, обществе,
культуре и спорте.





ЮНЭКС

ЮРИДИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО

ЮНЭКС – ИСКУССТВО ЗАЩИТЫ БИЗНЕСА

- НАЛОГОВАЯ ПРАКТИКА
- ГРАЖДАНСКАЯ ПРАКТИКА
- СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА
- ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ В СФЕРЕ
СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ
- ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ



Конференция
с участием ЮНЭКС,
ФБК-Право (г. Москва)



Тимофеев Е.В. (SALANS)
и Зяббаров Э.И. (ЮНЭКС)



Конференция с участием
Пепеляева С.Г. (ПГП)



Конференция с участием
Сергеева Г.А.
(Арбитражный суд РТ)



Хадиуллин Р.Ш. («АК БАРС» Банк)
и Зяббаров Э.И. (ЮНЭКС)



г. Казань, пр. Ямашева, 10
тел. (843) 555-60-65
www.uneks.ru



Конференция «Налоговая стратегия
компаний: экономии и риски»



СЕРГЕЙ КОЩЕЕВ

РЕДАКТОР FINANCE-КАЗАНЬ

FINANCE

ДЕНЕГ НЕТ

Впервые такую статуэтку я увидел на столе руководителя одной небольшой фирмы чуть более двух лет назад. Тогда как раз был самый разгар всевозможных «бумов» — потребительского, кредитного, производственного и т.д. А потому бронзовая рука, с загнутыми в кукиш пальцами, на постаменте с надписью «Денег нет» выглядела весьма забавно. На Новый 2009 год такие статуэтки получили в подарок от друзей и партнеров сразу несколько моих знакомых. И почему-то им было уже не так забавно, как раньше. Особенно когда «кукиши» привозили контрагенты с немалой дебиторкой. Или друзья, взявшие в долг еще до кризиса пару десятков тысяч долларов.

Как выяснилось, такие же статуэтки условно получили в этом году многие российские банки — их заемщики перестали выплачивать кредиты. Причем, в начале года шанс спасти портфели у многих банков еще имелся. «Плохие долги» были реструктурированы, приток вкладов в банки вырос, государство обещало помочь и помогло деньгами.

Но уже этим летом участники рынка начали вновь говорить о том, что дела у банков плохи. Да и чего уж тут хорошего, если сейчас кукиш вместо денег присылает тридцать-сорок должников из ста. А не три-четыре, как раньше — во время «бумов». Впрочем, и из фигового дерева можно сделать денежное. Но только как? Вот в чем вопрос и тема этого номера Ъ-Finance. ■

COVER STORY

5 КРЕДИТЫ БЕЗ ВОЗВРАТА

ОБЪЕМ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КРЕДИТАМ, ПО ОЦЕНКЕ ЭКСПЕРТОВ, В 2009 ГОДУ В СИЛУ НЕГАТИВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ, МОЖЕТ ВЫРАСТИ В 10 РАЗ — ДО 40% СОВОКУПНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКОВ РОССИИ.

SERVICE

7 ПОЛОЖИТЬ И ЗАРАБОТАТЬ

СПРОС НА «СУГУБО АНТИКРИЗИСНЫЕ» ВКЛАДЫ БАНКОВ ТАТАРСТАНА — МУЛЬТИВАЛЮТНЫЕ И АНТИИНФЛЯЦИОННЫЕ — ПОСТЕПЕННО СНИЖАЕТСЯ. НА СМЕНУ ИМ ПРИШЛИ МОДЕРНИЗИРОВАННЫЕ КЛАССИЧЕСКИЕ ВКЛАДЫ.

10 КРИТИЧЕСКАЯ ДОХОДНОСТЬ

ФОНДОВЫЙ РЫНОК ПЕРВЫМ РЕАГИРУЕТ НА ИЗМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЬЮНКТУРЫ. В ЧЕМ ПРИЧИНЫ РОСТА НЕКОТОРЫХ ПАЕВЫХ ФОНДОВ? И ГОВОРIT ЛИ ЭТО О ТОМ, ЧТО ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС СКОРО КОНЧИТСЯ?

12 ВРЕМЯ СОБИРАТЬ

КОЛЛЕКТОР ВСКОРЕ МОЖЕТ СТАТЬ СПУТНИКОМ КАЖДОГО ТРЕТЬЕГО ЗАЕМЩИКА В РОССИИ. ПОЭТОМУ ПОЛЕЗНО ЗНАТЬ, КАК ПРАВИЛЬНО ВЕСТИ СЕБЯ ПРИ ВСТРЕЧЕ С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ СОБИРАТЕЛЕМ ДОЛГОВ.

«FINANCE» — КАЗАНЬ №4(5) ОТ 31 ИЮЛЯ 2009 Г. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР НАИЛЬ АДЕЛЬБАЕВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ОЛЬГА КУДРИНА, ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР СЕРГЕЙ КОЩЕЕВ, ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ АЛЬБИНА ИБРАГИМОВА, ДИРЕКТОР ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ НИНА ВАЛИУЛЛИНА, ВЕРСТКА РОЗА ШАРИПОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ФОТОСЛУЖБЫ МИХАИЛ СОКОЛОВ. «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ДЕМЬЯН КУДРЯВЦЕВ, ШЕФ-РЕДАКТОР АНДРЕЙ ВАСИЛЬЕВ, АРТ-ДИРЕКТОР АНАТОЛИЙ ГУСЕВ, ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ ЭДДИ ОПП, ДИЗАЙН-ПРОЕКТ И ОБЛОЖКА АРСЕНИЙ БЛИНОВ. УЧРЕДИТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» 125080, МОСКВА, ТИХВИНСКИЙ ПЕР. Д. 11 СТР. 2. (499) 943 97 71, 943 97 68. ИЗДАТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ» В КАЗАНИ» 420021, КАЗАНЬ, УЛ. ПАРИЖСКОЙ КОММУНЫ, 25/39, (843) 231 50 60. СБОР И РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ: (843) 231 50 56. ОТПЕЧАТАНО В ОАО ПИК «ИДЕЛ-ПРЕСС»: Г.КАЗАНЬ, УЛ. ДЕКАБРИСТОВ, 2. ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И ОХРАНЕ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ В КАЧЕСТВЕ РЕКЛАМНОГО ИЗДАНИЯ. СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ ПИ №ФС 77-35216 ОТ 6 ФЕВРАЛЯ 2009 ГОДА. РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ В СОСТАВЕ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ» БЕСПЛАТНО. ТИРАЖ ПО РОССИИ 34350 ЭКЗ. ТИРАЖ В КАЗАНИ 6000 ЭКЗ.

КРЕДИТЫ БЕЗ ВОЗВРАТА

ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО КРЕДИТАМ, ПО ОЦЕНКЕ ЭКСПЕРТОВ, МОЖЕТ УВЕЛИЧИТЬСЯ К КОНЦУ 2009 ГОДА В ДЕСЯТЬ РАЗ ДО 40% СОВОКУПНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКОВ РОССИИ. „Ъ-FINANCE“ ПОПЫТАЛСЯ ВЫЯСНИТЬ, ФЕДЕРАЛЬНЫМ ИЛИ РЕГИОНАЛЬНЫМ БАНКАМ БУДЕТ ТРУДНЕЕ СПРАВИТЬСЯ С ЭТИМ ЯВЛЕНИЕМ И ЧЕМ ОНО МОЖЕТ ОБОРНУТЬСЯ ДЛЯ ПОСЛЕДНИХ. СЕРГЕЙ КОЩЕЕВ

ПРОГРЕССИРУЮЩИЕ ПРОБЛЕМЫ

Если кредитный риск банков продолжит расти, многим участникам рынка понадобится серьезная помощь. По данным Центробанка России, при росте кредитов, депозитов и прочих размещенных средств на 39,5% объем просроченной задолженности у банков страны за прошлый год увеличился на 129,2% до 422 млрд рублей. При этом удельный вес просроченной задолженности в общей сумме выданных кредитов за 2008 год повысился с 1,3 до 2,1%. Наиболее быстро росла просроченная задолженность по кредитам корпоративному сектору: за 2008 год она увеличилась в 3,1 раза, в то время как объем выданных кредитов вырос в 1,3 раза.

Вероятно, и без того уже немалый объем просроченной задолженности продолжит расти в этом году из-за проблем с платежеспособностью частных заемщиков и предприятий. Кроме того, рано или поздно всплывут просрочки, о которых умалчивается в отчетах банков. «Банки скрывают реальные факты, опасаясь подавать такие данные в Центробанк. Ведь в этом случае, по закону, им придется из собственных средств создавать резервы на весь объем просроченной задолженности и бесплатно держать их в ЦБ, — отмечает руководитель подкомитета по контролю за госкорпорациями комитета Госдумы по финансовым рынкам Алексей Багаряков. — Это все равно, что выкачать из человека от 10 до 30% крови. Многие не выживут».

Помощник президента России Аркадий Дворкович считает, что «плохие» долги банков до конца года могут составить 10–20% совокупного портфеля или до 80 млрд рублей. Как отмечает эксперт, при 10% просрочки банки выживут самостоятельно, при 20% — им понадобится помощь государства. С прогнозами Дворковича по объему просроченной задолженности согласна руководитель Центра макроэкономических исследований Сбербанка Ксения Юдаева. Не так давно, впрочем, высказывались более пессимистичные прогнозы: по мнению



В ЭТОМ ГОДУ БАНКИ РИСКУЮТ УСЛЫШАТЬ ОТВЕТ «ДЕНЕГ НЕТ» ОТ КАЖДОГО ТРЕТЬЕГО ЗАЕМЩИКА ПО КРЕДИТУ

отдельных экспертов, «плохие» активы могут дойти до конца года до 40%.

За пять месяцев года официальный уровень просрочки по кредитам физлицам, по данным ЦБ, вырос на 37,6%, юрли-

цам — на 113,6%. По оценке председателя правления «Альфа-банка» Рушана Хвесьюка, в силу негативных событий на банковском рынке и возникновения проблем в корпоративном секторе, уровень просрочки по корпоративному портфелю составляет 4,4%, а по розничному портфелю — 5,5% и продолжает расти. «По нашему прогнозу, в 2009 году объем просрочки по кредитам составит не менее 130 млрд рублей или 30% совокупного портфеля корпоративных кредитов в банках России», — подчеркивает банкир.

Однако некоторые региональные банкиры предпочитают не драматизировать ситуацию. По словам председателя правления банка «Казанский» Тахира Гайнутдинова, сейчас понятие невозврата приобрело новый оттенок. «Понятно, что сегодня все предприятия в той или иной мере лихорадит — упали продажи, заказы. Многие за-

> **ПОЗИЦИИ МЕСТНЫХ И ФЕДЕРАЛЬНЫХ БАНКОВ В ТАТАРСТАНЕ ПОЧТИ РАВНЫ — В БОРЬБЕ С НЕВОЗВРАТАМИ НИКТО ИЗ НИХ НЕ ИМЕЕТ РЕШАЮЩИХ ПРЕИМУЩЕСТВ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ**

емщики испытывают проблемы с погашением кредитов, с обслуживанием процентов. Но это вовсе не значит, что эти кредиты мертвые, то есть безнадежные. Я бы их назвал скорее проблемными. Просто сейчас предприятия переваривают кризис, но у них есть активы, которые во время кризиса временно перестают работать, — отмечает господин Гайнутдинов. — Разумеется, в условиях кризиса проблема невозврата кредитов обостряется. И мне никто не поверит, если я скажу, что у нас вообще нет проблемных кредитов. Такие кредиты есть во всех банках. Но в качестве нашего кредитного портфеля мы не сомневаемся».

КТО СИЛЬНЕЕ

По мнению многих экспертов, позиции местных и федеральных банков в Татарстане приблизительно равны — в борьбе с невозвратами никто из них не имеет решающих преимуществ. «У федеральных банков преимущество в более дешевых ресурсах, больше возможностей, большая линейка продуктов. Однако местным банкам всегда легче работать в своем регионе. У них, как правило, шире региональная сеть, есть свои «лояльные» клиенты и лобби на уровне местных властей», — отмечает Рустам Тимербаев, финансовый аналитик ИК «Элемтэ».

По словам ведущего эксперта департамента рейтингов финансовых институтов «Эксперт РА» Станислава Волкова, конкуренция на банковском рынке идет, прежде всего, в части активных (размещение средств) и пассивных (привлечение средств) операций. «Позиции федеральных банков по обоим направлениям достаточно сильны, так как эти банки имеют доступ к более дешевым ресурсам, в том числе и государственным. Кроме того, за счет географической и отраслевой диверсификации им удается минимизировать риски конкретных заемщиков и отраслей. Как следствие, федеральным банкам удастся предлагать более привлекательные ставки заемщикам», — отмечает эксперт. — В то же время местные банки, как правило, более активно взаимодействуют с органами местной власти и лучше знают специфику региона. Поэтому в каждом конкретном конкурентном столкновении играют роль все вышеперечисленные факторы». По мнению главного редактора портала Bankir.ru Яна Арта, федеральные банки значительно сильнее татарстанских. «Другое дело, что, например, казанский „Ак Барс“ банк с полным правом можно отнести к числу федеральных банков», — отмечает он.

> РОСТ ОБЪЕМА «ПЛОХИХ» ДОЛГОВ БОЛЕЕ ВСЕГО ОСЛАБИТ МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ БАНКИ. ОДНАКО СЕРЬЕЗНЫХ ПЕРЕМЕН В РАССТАНОВКЕ СИЛ В ТАТАРСТАНЕ ЭКСПЕРТЫ НЕ ОЖИДАЮТ

«Под влиянием нынешней политики регулятора и федеральные, и региональные банки имеют возможность получить финансирование у Центробанка», — отмечает главный экономист УК «Финам Менеджмент» Александр Осин. Еще в прошлом октябре, в разгар «паники вкладчиков», пять татарстанских банков наравне с федеральными банками получили от Центробанка более 15 млрд руб. беззалоговых кредитов.

По оценке экспертов, рост объема «плохих» долгов все же более ослабит малые и средние банки. Однако серьезных перемен в расстановке сил, во всяком случае на банковском рынке Татарстана, не произойдет. Такого мнения, в частности, придерживается главный экономист «Альфа-Банка» Наталья Орлова. «Думаю, можно говорить о том, что некоторых из них коснется консолидация», — добавляет она. С ней согласен и Ян Арт. «Ландшафт татарстанского банкинга слишком устойчивый, чтобы предполагать серьезные перемены. Максимум — несколько поглощений малых банков местными лидерами или федеральными розничными банками», — подчеркивает он.

Впрочем, объединение банков — явление, скорее, общемировое, чем региональное. «Ожидаемая в ближайшие годы существенная консолидация российского, мирового банковского сектора, по всей видимости, не обойдет и банки Татарстана. Однако, в целом, при поддержке татарстанских властей нынешняя структура этого рынка в указанной перспективе вряд ли претерпит значительные изменения», — считает Александр Осин. Одновременно с тем, эксперты отмечают, что слияний и поглощений на татарстанском рынке в ближайшее время не намечается.

ВЫХОДЫ ЕСТЬ

По мнению Александра Осина из УК «Финам Менеджмент», чтобы решить проблему роста просрочки, банки будут вынуждены увеличивать собственный капитал за счет субординированных государственных кредитов, докапитализации кредитных структур банков с помощью выпуска облигаций федерального займа и обмена их на привилегированные акции. «В дальнейшем, в перспективе 1–2 года, республиканским кредитным структурам, по всей видимости, потребуется наращивание капитала первого уровня (капитал за вычетом проблемных кредитов, которые не покрыты резервами на 100% — „b-Finance“),» — отмечает эксперт.

Рустам Тимербаев из УК «Элемтэ» считает, что проблему роста просрочки банки Татарстана смогут решить в течение от полугода до года. «Несомненно, изменит ситуацию улучшение качества кредитного портфеля посредством выдачи кредитов «хорошим» клиентам из реального сектора по реальным же ставкам», — отмечает аналитик. По его мнению, банки будут обращаться к коллекторским компаниям и улучшать работу собственной службы безопасности. Однако Ян Арт из Bankir.ru считает, что решать проблему просрочки через коллекторские агентства уже слишком поздно. «Банки уже занялись и продолжают заниматься латанием старых дыр за счет нового притока средств от клиентов. Кэптивные банки — за счет материнской компании, если она еще стоит на ногах. Малые банки — за счет слияний и поглощений с крупными. У кого есть «входной билет» в ЦБ — за счет казенных вливаний», — прогнозирует он.

БыстроБанк

Большому кредиту
каждый рад!

Залоговый кредит «На текущие нужды» до 2 000 000 рублей!*

г. Пермь, ул. Кавалерийская, 2 (рядом со зданием «Гознака»), т. 227-75-99;
г. Уфа, ул. 8-е Марта, 20, т. 241-73-37;
г. Ижевск, ул. Пушкинская, 268, т. 90-80-90;
г. Н. Челны, ул. Пушкина, 4 (Новый город, пр. Сююмбике 45/05), т. 35-31-37;
г. Казань, ул. Рихарда Зорге, 57/29, т. 261-52-30.

* Кредит предоставляется физическим лицам. Максимальная сумма кредита 2 000 000 рублей – при оформлении кредита под залог недвижимого имущества, 500 000 рублей – под залог автомобиля.
Реклама. ОАО «БыстроБанк», лицензия ЦБ РФ №1745.



реклама

ПОЛОЖИТЬ И ЗАРАБОТАТЬ

ЗАКОНЧИЛСЯ ЛИ КРИЗИС В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ, ДОПОДЛИННО НЕ ИЗВЕСТНО. НО ЕСЛИ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ НА НОВЫЕ БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ, ТО МОЖНО ЗАМЕТИТЬ НЕКОТОРЫЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ПОДВИЖКИ. СПРОС НА «СУГУБО АНТИКРИЗИСНЫЕ» ПРЕДЛОЖЕНИЯ БАНКОВ — МУЛЬТИВАЛЮТНЫЕ И АНТИИНФЛЯЦИОННЫЕ ВКЛАДЫ — ПОСТЕПЕННО СНИЖАЕТСЯ. НА СМЕНУ ИМ ПРИШЛИ МОДЕРНИЗИРОВАННЫЕ КЛАССИЧЕСКИЕ ВКЛАДЫ С ПРОГРЕССИРУЮЩИМИ ПРОЦЕНТНЫМИ СТАВКАМИ, ЕЖЕМЕСЯЧНОЙ КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ ПРОЦЕНТОВ И ВОЗМОЖНОСТЬЮ СНИМАТЬ С ВКЛАДА ПОЧТИ ВСЕ ДЕНЬГИ БЕЗ ПОТЕРИ ПРОЦЕНТОВ. СВЕТЛАНА АЛИКАЕВА



ЕСЛИ ЗИМОЙ БОЛЬШОЙ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ ПОЛЬЗОВАЛИСЬ МУЛЬТИВАЛЮТНЫЕ ВКЛАДЫ, ТО ТЕПЕРЬ КЛИЕНТЫ БАНКОВ ЧАЩЕ ОДАЮТ ПРЕДПОЧТЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЕ

В марте 2009 года ВЦИОМ провел для Агентства по страхованию вкладов (АСВ) опрос 1600 человек старше 18 лет, живущих в 153 населенных пунктах в 46 областях, краях и республиках России. На вопрос о предпочтительных формах накоплений 36% респондентов ответили — вклады в банках с государственным участием. Недвижимость оказалась на втором месте (24%), наличные сбережения — на третьем (16%). «В настоящее время вклады физических лиц остаются одним из самых распространенных финансовых инструментов. Это наиболее стабильный и надежный способ сохранения своих средств», — отмечает директор департамента розничного бизнеса «Ак барс» банка Марат Ганеев.

При этом постепенно восстанавливается доверие вкладчиков к депозитам в наци-

ональной валюте. По итогам опроса Фонда «Общественное мнение», в октябре 2008 года рублю доверяли 67% россиян, в январе 2009 этот показатель упал до 51%, а в марте вновь поднялся до 65%. На вопрос «Какая валюта — рубли, доллары, евро — вызывает у вас сегодня большего доверия» ответили 2000 респондентов из 100 населенных пунктов в 44 субъектах РФ.

При этом ослабевает интерес вкладчиков к мультивалютным и антиинфляционным продуктам. По мнению экспертов, это вполне закономерный процесс, который идет на фоне стабилизации курса рубля и уровня инфляции, а также общего снижения напряженности в экономике. По мнению начальника управления розничных, пассивных и комиссионных продуктов «Абсолют банка» Елены Новиковой, клиенты банков

выбирают вклад, ориентируясь на наличие возможностей пополнения и частичного отзыва средств, а также на сроки размещения вклада. Реагируя на изменение предпочтений клиентов, банки Татарстана во втором квартале 2009 года стали активнее модернизировать свой ассортимент, запуская новые вклады.

ОБЩИЕ ЧЕРТЫ

Вклады в банках Татарстана можно разделить на три категории. Первая категория — с суммой до 100 тыс. рублей. По оценке Марата Ганеева, среди вкладов с такой суммой клиенты банков предпочитают продукты с низким размером первоначального взноса, возможностью довложения на вклад, высокими процентными ставками и небольшими сроками (90–180 дней).

Вторая, самая распространенная, категория — вклады на сумму от 100 до 700 тыс. рублей. Вкладчики, желающие положить в банк такие деньги, по мнению банкиров, более склонны к накоплению, чем к тратам. Поэтому ключевыми условиями вкладов на эти суммы являются большие сроки, высокие процентные ставки и возможность периодической капитализации процентов.

Для состоятельных вкладчиков, готовых временно расстаться с 1 млн рублей и более, важна, прежде всего, возможность оперативного и компетентного управления средствами. Поэтому иногда своим крупным розничным клиентам банки предлагают персонального помощника. Например, такая опция доступна вкладчикам «Ак барс» банка по продукту «Персона». Менеджер, прикрепленный банком к клиенту, будет бесплатно проводить приходные и расходные операции по счету вклада, помогая более эффективно управлять средствами.

VIP-аудитория «Абсолют банка», по словам Елены Новиковой, отдает предпочтение вкладам «Рантье» и «Верный процент». Первый продукт предоставляет возможность ежемесячно получать начисляемые проценты с возможностью их перевода на бесплатную пластиковую карту. Вкладчики могут использовать все преимущества текущего счета как расчетного инструмента: производить оплату коммунальных платежей, услуг сотовой связи, оплату обучения, лечения и т.д. Преимущество второго продукта заключается в процентной ставке (до 16% годовых в рублях) и возможности досрочно-го отзыва вклада без потери процентов.

НОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ

Одна из абсолютных новинок среди появившихся недавно вкладов — срочные вклады с возможностью пополнения и частичного (в пределах неснижаемого остатка) снятия денег. Поло-

> ОБЪЕМ ВКЛАДОВ
В РОССИЙСКИХ БАНКАХ
НА 1 МАЯ 2009 ГОДА
СОСТАВИЛ 6266 МЛРД
РУБЛЕЙ. ПРИТОК ВКЛАДОВ
В РОССИЙСКИЕ БАНКИ В ЭТОМ
ГОДУ СОСТАВИТ 940 МЛРД
РУБЛЕЙ. В ТАТАРСТАНЕ
НА 1 АПРЕЛЯ 2009 ГОДА ОБЩИЙ
ОБЪЕМ ВКЛАДОВ СОСТАВЛЯЛ
БОЛЕЕ 122 МЛРД РУБЛЕЙ

жив деньги на счет, клиент банка в любое время может забрать часть своих денег назад без потери процентов с общей суммы и вернуть их обратно в банк, когда у него появится такая возможность, или не возвращать вовсе. Фактически получается вклад до востребования с процентной ставкой на уровне срочного вклада. Сроки таких вкладов, как правило, составляют не менее двух лет. Подобные продукты предлагают многие банки Татарстана. Срок вклада «Универсал» банка «Ак барс» составляет 744 дня, минимальная сумма — 50 тыс. рублей (1000 долларов США или евро), процентная ставка — 12–13% годовых в рублях и 10–10,8% годовых в иностранной валюте в зависимости от суммы вклада. В случае досрочного расторжения договора вклада процентная ставка составит 7% годовых в рублях и 5% годовых в долларах США и евро.

Вклад «Частная коллекция» Татфондбанка дает возможность снимать практически все деньги, оставляя на нем символические 1000 рублей, \$50 или евро. Срок вклада — 740 дней. Выплата процентов по ставкам 8–14% в рублях и 3–7,5% в иностранной валюте производится ежемесячно. При досрочном расторжении договора начисленные и выплаченные проценты не пересчитываются. За неполный период хранения проценты начисляются по ставке вклада «До востребования», которая составляет в Татфондбанке 0,5% в рублях и 0,1% в валюте.

Вклад «Гранд» банка «БТА-Казань» также позволяет частично снимать деньги без потери процентов. Однако, судя по минимальной сумме вклада, он рассчитан на более состоятельных клиентов. Банк предлагает разместить на вкладе от 700 тыс. ру-

блей, \$20 тыс. или 15 тыс. евро под 15%, 11% и 10% годовых, соответственно, на срок 744 дня. При этом неснижаемый остаток равен минимальной сумме вклада. Банк дает возможность снятия процентов каждые полные 93 дня нахождения средств на вкладе. При досрочном расторжении вклада проценты пересчитываются и удерживаются с суммы вклада.

По мнению начальника управления розничных, пассивных и комиссионных продуктов «Абсолют банка» Елены Новиковой, именно возможности пополнения вклада и частичного снятия средств, а также сроки размещения являются важным фактором, влияющим на выбор клиента. «В условиях кризиса многие клиенты не готовы открывать депозит более чем на месяц, однако очень заинтересованы в возможности выгодной пролонгации коротких вкладов», — отмечает она. Банки же, в свою очередь, заинтересованы в сохранении хотя бы части сбережений клиента на вкладе в течение как можно более долгого времени. Таким образом, новые вклады с неснижаемым остатком и возможностью частичного снятия — неплохой компромисс между двумя сторонами договора вклада.

Правда, в большинстве своем все новые продукты банков — те же старые, только с более высокими ставками и более гибкими условиями. Например, на смену вкладам с ежегодной и ежеквартальной капитализацией начисленных процентов к сумме вклада появились вклады с ежемесячной капитализацией и выплатой процентов. По словам начальника отдела депозитных продуктов ОАО «АИКБ «Татфондбанк» Галины Федоровой, именно это банк предлагает клиентам, независимо от суммы вклада, в рамках продукта «Искренне Ваш!», выпуск которого был приурочен к 15-летию банка. Срок вклада — 270 дней, минималь-

ТАБЛИЦА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ВКЛАДАМ В БАНКАХ ТАТАРСТАНА									
НАЗВАНИЕ ВКЛАДА	НАЗВАНИЕ БАНКА	ВАЛЮТА	СРОК ВКЛАДА	СТАВКА	МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ВКЛАДА	НАЧИСЛЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ (ЕЖЕМЕСЯЧНО ИЛИ В КОНЦЕ СРОКА)	КАПИТАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕНТОВ (ДА/НЕТ)	ВОЗМОЖНОСТЬ ПОПОЛНЕНИЯ ВКЛАДА	ВОЗМОЖНОСТЬ ЧАСТИЧНОГО СНЯТИЯ СРЕДСТВ
ДО 100 ТЫС. РУБ.									
ЛИЧНЫЙ ДОХОД	Татфондбанк	Руб./ Долл./ Евро	90 дней	10-16%/4-9%	1 000 руб./100 долл./ евро	Каждые 15 дней	Да	Да (в течение первых 60 дней)	Нет
ВАШ БОНУС	Ак Барс банк	Руб./ Долл./ Евро	93 дня, 186 дней	13,5-15%/9,5-11%	5 000 руб./200 долл./ евро	Каждые 31 день	Да	Да	Нет
ВТБ 24-ДОХОДНЫЙ	ВТБ 24	Руб./ Долл./ Евро	от 31 дня до 5 лет	4,6%-13%/3-4,95%	10 000 руб./ 500 долл./ евро	По вкладам до 1101 дней — первая выплата процентов конце срока; по вкладам сроком от 1101 до 1830 дней с 1101 дня, далее ежеквартально	Да	Нет	Нет
101-700 ТЫС. РУБ									
МАСТЕР-КЛАСС	Татфондбанк	Руб.	370 дней	15-16%	200 000 руб.	Ежемесячно	Да	Да	Нет
ФОРМУЛА ДОХОДА	Татфондбанк	Руб./ Долл./ Евро	31 день, 91 день, 184 дня, 367 дней	9-15%/3,5-8%	100 000 руб./1000 долл./ евро	Ежемесячно	Да	Да	Нет
ПОБЕДА	Альфа-банк	Руб./ Долл./ Евро	92 дня, 184 дня, 276 дней, 365(366) дней, 550 дней, 2 года, 3 года	13 - 14,2%/4,6-7,5%	10 000 руб./ 500 долл./ евро	Ежемесячно	Да	Нет	Нет
ОТ 1 МЛН РУБЛЕЙ									
ПЕРСПЕКТИВА	Инвестторгбанк	Руб.	1 день, 91 день, 181 дня, 367 дней, 732 день, 1097 день	15-18,5%	2 000 000 руб.	Ежемесячно или в конце срока вклада	Нет	Да	Нет
ПЕРСОНА	Ак Барс банк	Руб./ Долл./ Евро	186 дней, 372 дня, 558 дней, 744 дня	14-15%/10-12%	1 000 000 руб./30000.	В конце срока вклада	Да	Да	Да
СРОЧНЫЙ ПЛЮС	Газпромбанк	Руб./ Долл./ Евро	31 день, 91 день, 181 день, 271 день, 367 дней, 550 дней	6,5-13,1%/3,5-5,1%/3-5,1%	1 000 000 руб./10 000 долл./ евро	В конце срока вклада	Нет	Нет	Нет

ная сумма 10 тыс. рублей или \$500. Процентная ставка — 15,5% или 16% годовых в рублях и 8,2% или 9% годовых в долларах США в зависимости от того, желает ли клиент получить от банка подарок при открытии вклада. По условиям вклада «По расчету» банка «БТА-Казань» клиент сам определяет, будет ли он капитализировать начисленные проценты, повышая тем самым доходность своих вложений, либо предпочитает вложить деньги и ежемесячно снимать начисленные проценты. Срок вклада — от 31 до 558 дней. Минимальная сумма — 2000 рублей (\$200 или евро). Процентные ставки зависят от срока нахождения денег на вкладе и суммы вклада и составляют от 7,5% до 15% годовых в рублях, 3–10,5% в долларах США и 2–9,5% в евро. При досрочном возврате всей суммы вклада или ее части проценты начисляются по ставке вклада «До востребования». А в случае, если клиент банка принял решение расторгнуть договор вклада раньше срока, все ранее выплаченные проценты будут пересчитаны в пользу банка.

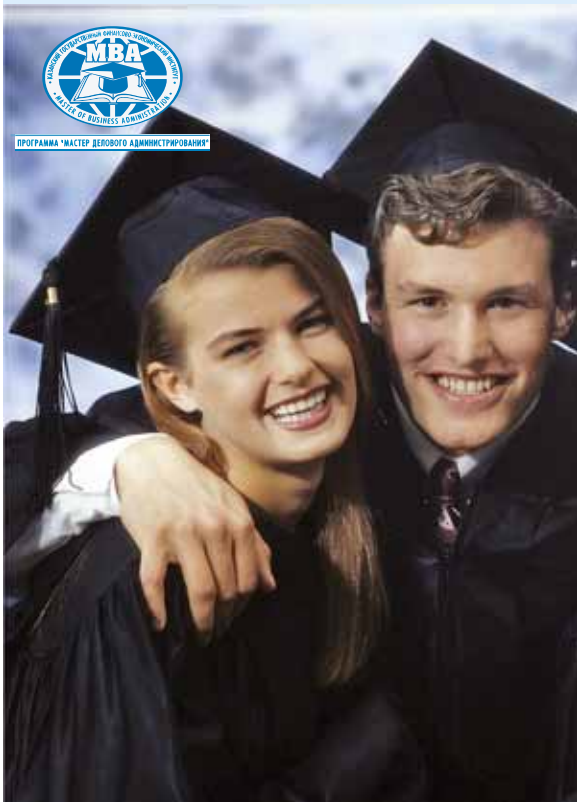
На смену фиксированным процентным ставкам пришли прогрессирующие пропорционально сроку хранения денег на вкладе. Среди прочих в этом ряду вкладов выделяется «Прогрессивный» продукт банка «Казанский». Продержав деньги в банке в течение всего срока (728 дней), клиент банка может заработать до 19% годовых. Процентная ставка по этому вкладу увеличивается на 1% каждые 91 день. Татфондбанк в этой нише позиционирует рублевый вклад «Высшая лига» со сроком 60, 120 и 180 дней

> ОДНА ИЗ АБСОЛЮТНЫХ НОВИНОК СРЕДИ ПОЯВИВШИХСЯ НЕДАВНО ВКЛАДОВ — СРОЧНЫЕ ВКЛАДЫ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ПОПОЛНЕНИЯ И ЧАСТИЧНОГО (В ПРЕДЕЛАХ НЕСНИЖАЕМОГО ОСТАТКА) СНЯТИЯ ДЕНЕГ

и процентной ставкой 12% годовых за первые 30 дней действия вклада и 18% годовых — за последние 30 дней действия вклада. «Главной особенностью этого вклада является гарантированное сохранение выплаченных процентов даже при досрочном расторжении договора», — отмечает госпожа Федорова. Процентная ставка по вкладу «Траектория успеха» банка «БТА-Казань» увеличивается каждые 90 дней, начиная с 10% и достигая в конце срока вклада (540 дней) 16%. Минимальная сумма вклада составляет 10 тыс. рублей, минимальное до вложение — 1000 рублей. «В условиях кризиса многие клиенты не готовы открывать депозит более чем на месяц, однако заинтересованы в возможности выгодной пролонгации коротких вкладов», — считает Елена Новикова.

При выборе сберегательной программы в условиях экономической нестабильности специалисты рекомендуют внимательно изучить надежность банка: поинтересоваться, как долго кредитная организация работает на рынке, кто ее акционеры, какие у нее рейтинги. А также оценить привлекательность предлагаемых ею условий — размер процентных ставок, сроки размещения, валюты вкладов. По мнению Галины Федоровой из Татфондбанка, в большинстве случаев клиенты ориентируются только на процентную ставку, не желая вникать в остальные условия предлагаемых вкладов. «И напрасно, ведь зачастую вклады с более гибкими условиями оказываются выгоднее и удобнее, чем многие вклады с более высокими процентными ставками», — отмечает она.

Мы хотим, чтобы вы знали, умели и делали больше других



Программа «Мастер делового администрирования - Master of Business Administration (MBA)» - это фундаментальная программа международного уровня по подготовке профессиональных управленческих кадров высшей квалификации. На западе сегодня большинство руководителей высшего звена имеют степень MBA. В Татарстан программа MBA пришла 10 лет назад и состоялась благодаря обширной научной базе Казанского государственного финансово-экономического института.

Предлагаемая КГФЭИ программа MBA разработана в соответствии с Государственными требованиями к подготовке менеджеров высшей квалификации по программе «Мастер делового администрирования» (утверждены Министерством образования и науки РФ 08.02.2008 г.).

Цель программы MBA — формирование профессиональных управленцев на основе усиления и развития предыдущего опыта работы в бизнесе и менеджменте, приобретение на продвинутом уровне новых знаний об организациях, действующих в современной деловой среде, выработка компетенций по их применению в различных, в том числе, не типичных, деловых ситуациях, формированию способности к управлению в условиях перманентных изменений и неопределенности.

Слушателям, освоившим программу MBA и успешно прошедшим итоговую государственную аттестацию, выдается диплом государственного образца о дополнительном (к высшему) образовании с присвоением дополнительной квалификации «Мастер делового администрирования - Master of Business Administration

(MBA)» и совместный сертификат MBA Школы менеджмента ICN (г.Нанси, Франция) и Казанского государственного финансово-экономического института.

Миссия программы MBA - формирование менеджеров международного уровня, обладающих глобальным видением и транснациональной культурой, способных к поиску оптимальных способов решения задач в любой сфере бизнеса и развитие цивилизованного предпринимательства, эффективного менеджмента и бизнеса в Татарстане и России.



Программа MBA КГФЭИ вошла в список 1000 лучших бизнес-школ мира 2008 г. и была награждена дипломом с двумя пальмовыми листьями как сильная бизнес-школа на региональном уровне. Выбор был сделан Международным комитетом по науке SMBG (Франция) на основе анализа более чем 4000 вебсайтов и множество публикаций, изученных Международной образовательной организацией EDUNIVERSAL.

Структурно программа MBA состоит:

- из 3 циклов дисциплин:
 - Научные основы бизнеса и менеджмента
 - Базовые профессиональные дисциплины в области менеджмента
 - Специальные дисциплины (обязательные и по выбору)
- из 5 тематических блоков:
 - Среда бизнеса
 - Управление финансами
 - Менеджмент
 - Маркетинг
 - Международный бизнес и менеджмент
- из интегративов — форм обучения действием, имеющих ясно выраженный междисциплинарный характер;
- из форм и методов личностного и профессионального развития.

Срок обучения: 2 года, начало занятий: сентябрь 2009 года, форма занятий: очно-заочная (цикловая)

Подробная информация на сайте www.mba-kazan.ru,

адрес: г. Казань, ул. Подлужная, 3а Тел.: (843) 264-28-81, факс: (843) 299-51-93, e-mail: mba@kfei.ru

Лицензия серия В № 000329 от 28.02.2005 г. и Свидетельство о государственной аккредитации серия А № 164013 от 18.01.2005 г. выданными Федеральной службой по надзору в сфере образования и науки.

реклама

КРИТИЧЕСКАЯ ДОХОДНОСТЬ

ФОНДОВЫЙ РЫНОК ПЕРВЫМ РЕАГИРУЕТ НА ИЗМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЬЮНКТУРЫ. ПОЭТОМУ НЫНЕШНИЙ КРИЗИС СТАЛ РЕАЛЬНОСТЬЮ ДЛЯ ИГРОКОВ БИРЖИ ЕЩЕ ПРОШЛЫМ ЛЕТОМ, КОГДА ОБВАЛ КОТИРОВОК НАЧАЛСЯ НА ФОНЕ ЕДВА ОБОЗНАЧИВШИХСЯ ПРОБЛЕМ В ДРУГИХ СЕКТОРАХ ФИНАНСОВОГО РЫНКА. НЕИЗВЕСТНО, СТАНЕТ ЛИ ЭТО ПЕРВОЙ ВЕСТОЧКОЙ ОКОНЧАНИЯ КРИЗИСА, НО ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ НЕКОТОРЫЕ ФОНДЫ ПРИНЕСЛИ ИНВЕСТОРАМ НЕПЛОХОЙ ДОХОД. «Ъ-FINANCE» ИССЛЕДОВАЛ ПРИЧИНЫ И СТРАТЕГИИ УСПЕХА. СВЕТЛАНА АЛИКАЕВА

В результате значительных колебаний индексов и котировок, вызванных неопределенностью на фондовом рынке, многие паищики вынуждены подсчитывать убытки. Многие, но не все. «Ъ-Finance» изучил итоги работы фондов, стоимость паев которых за первые шесть месяцев 2009 года не упала, а напротив, выросла в цене.

АНТИКРИЗИСНЫЕ ФОНДЫ

Доходность 117% с начала года показал ПИФ «Финам Низколиквидные акции» управляющей компании «Финам Менеджмент». Стоимость чистых активов на 30 июня 2009 г. — 12354 млн рублей. По словам генерального директора УК «Финам Менеджмент» Андрея Шульги, фонд инвестировал преимущественно в акции «второго эшелона», которые в связи с ростом рынка с начала года росли лучше, чем «голубые фишки». «Дело в том, что в связи с падением рынка бумаги «второго эшелона» были сильно недооценены. Кроме того, преимущественно в конце прошлого года второй эшелон потерял больше, чем первый. Поэтому и показал сейчас хорошие результаты роста», — отмечает господин Шульга. Фонд компаний малой капитализации «Потенциал» УК «Тройка Диалог» принес «агрессивным» инвесторам, желающим получить максимальную доходность за один-два года, доход в 1,92% с начала года. Стоимость чистых активов фонда на 21 июля 2009 г. — 465,8 млн. рублей. «Несмотря на рост, акции второго эшелона, входящие в состав этого фонда, все еще достаточно дешевы, а потому выгодны для приобретения на перспективу», — отмечает старший финансовый консультант «Тройки Диалог» Сергей Ковтуненко.

ПИФ «Ак Барс — Консервативный» управляющей компании «Ак Барс Капитал» вырос за последние три месяца текущего года на 8,82%. Стратегия фонда подразумевает инвестирование от 50% до 100% активов в корпоративные, муниципальные облигации и облигации субъектов РФ. При этом до 50% активов фонда могут быть размещены на банковских депозитах. Стоимость чистых активов фонда на 16 июля 2009 г. составляла около 8 млн. рублей, прирост за три месяца — 3,83%. По словам портфельного менеджера УК «Ак Барс Капитал» Максима Бугульминского, при размещении активов фонда «Ак Барс — Консервативный» в рублевые облигации компания придерживается стратегии минимизации процентных рисков. «В портфель включаются эмитенты второго и частично первого эшелона. При отборе ценных бумаг мы уделяем большое внимание способности эмитента иметь постоянный денежный поток и «сильных» акционеров, в связи с чем в структуре портфеля преобладают такие отрасли, как энергетика и телекоммуникации», — отмечает он. — Во многом данные отрасли яв-



ЧТОБЫ ИЗВЛЕЧЬ ПРИБЫЛЬ НА ИЗМЕНЧИВОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ИНВЕСТОРАМ ПРИХОДИТСЯ ТЩАТЕЛЬНОЕ, ЧЕМ РАНЬШЕ, ОБДУМЫВАТЬ СВОИ ДЕЙСТВИЯ

> КАК ПРАВИЛО, САМИ ПО СЕБЕ **ПАЕВЫЕ ФОНДЫ** РАСТУТ РЕДКО — МНОГОЕ ЗАВИСИТ ОТ ВЫБОРА **ПРАВИЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ** ИНВЕСТИРОВАНИЯ

ляются естественными монополиями и, вероятнее всего, сохраняют свое доминирующее положение. Кроме того, компании этих отраслей нуждаются в значительных ресурсах для выполнения инвестиционных программ в ближайшие годы, в связи с этим они будут своевременно исполнять свои обязательства, чтобы сохранить и улучшить репутацию на открытом рынке».

Доходность ПИФ «Финам Депозитный» УК «Финам Менеджмент» с начала текущего года составила 4,69%. Этот фонд максимально консервативен — средства размещены в ряде банков, участвующих в системе страхования

вкладов, на разные сроки на разных условиях. «Фонд рос благодаря тому, что с конца прошлого года банки стали увеличивать ставки по депозитам», — отмечает Андрей Шульга.

Отраслевой фонд «Управляющей компании «Банка Москвы» ПИФ «Замоскворечье — Российская энергетика» показал доходность 33,58% с начала года. Стоимость чистых активов фонда — 669,251 млн. рублей на 21 июля 2009 г. Эксперты отмечают, что высокая доходность энергетических фондов в первом полугодии была связана с последствиями реструктуризации РАО «ЕЭС России», когда появилось достаточно большое количество новых бу-

маг, которые только начали расторгиваться на момент начала кризиса. Цена их была невелика, покупать их можно было, да и стоимость они свою не успели потерять. Сейчас на рынке началось движение, соответственно и энергетика тоже пошла в рост. Прибыльность еще одного ПИФа УК «Банка Москвы» «Трубная площадь — Российская металлургия» с начала года составила около 110%, стоимость чистых активов — 314,644 млн рублей на 21 июля 2009 года. Бумаги металлургических и нефтехимических компаний пошли в рост, когда стали заметны шаги государства по поддержке сырьевой отрасли. По мнению экспертов, профессиональные участники рынка вкладывают именно в сырьевые фонды, так как последние имеют среднесрочные перспективы роста.

По словам Дмитрия Скворцова, управляющего ПИФами «Замоскворечье — Российская энергетика» и «Трубная площадь — Российская металлургия» УК Банка Москвы, рост стоимости этих ПИФов почти в 2 раза опередил биржевые индексы, что во многом связано с правильно выбранной стратегией инвестирования. «К примеру, в I квартале 2009 года средства фонда «Замоскворечье — Российская энергетика» активно вкладывались в акции сетевых компаний, которые в первые три месяца продемонстрировали лучшие результаты, а во II квартале акцент был сделан на бумаги генерирующих предприятий второго-третьего эшелонов», — отмечает господин Скворцов. — Также немаловажную роль сыграли вложения в бумаги «Интер РАО», которые выросли почти в 4 раза».

Прибыль инвесторам принесли и нетрадиционные для российского рынка подходы. Доходность в 78,18% показал по итогам первого полугодия 2009 года фонд «Халяль» компании «БрокерКредитСервис». Стоимость чистых активов этого ПИФа, сформированного только из разрешенных шариатом финансовых инструментов, на 30.06.2009 г составила 8,74 млн рублей. ПИФ «Халяль» показал доходность, благодаря тому, что в него отбираются ценные бумаги компаний, кредитное бремя которых не превышает одной трети доли соб-

ственных активов. «Разумеется, малая закрежденность дает предприятию больше шансов выкарабкаться из кризиса и лучше развиваться», — отмечает Лилия Гашникова, ведущий инвестиционный консультант компании ИК «БрокерКредитСервис».

АНТИКРИЗИСНЫЕ СТРАТЕГИИ

Как правило, сами по себе фонды растут редко — многое зависит от выбора правильной стратегии инвестирования. По мнению многих экспертов, наиболее эффективна сегодня краткосрочная спекулятивная стратегия. «На текущий момент она лучше других удовлетворяет запросы клиентов», — отмечает директор ООО «Траст Управление Активами» Сергей Романов. — При реализации такой стратегии закладывается минимально допустимый размер убытка в случае, если рынок движется не в нужную сторону». Лимит финансового результата или, как его чаще называют, stop loss представляет собой жесткое ограничение фактически возникающих убытков по портфелю или позиции. «При этом прибыль управляющего может превышать stop loss в два-три раза при движении рынка вверх, благодаря высокой волатильности», — отмечает господин Романов. Еще одним преимуществом спекулятивной стратегии, по словам эксперта, является ее гибкость. У управляющего есть возможность формировать инвестиционный портфель преимущественно из наиболее эффективных бумаг в каждый отдельный момент времени и на каждой определенной стадии движения рынка.

Впрочем, возможности успешной реализации спекулятивной стратегии существуют далеко не всегда. «Необходимо понимать, что доходность спекулятивных систем резко снижается, как только их популярность и, соответственно, количество спекулянтов на рынке превышает некую критическую отметку», — отмечает портфельный менеджер управляющей компании «Ак Барс Капитал» Расим Саяхов. — Тогда приходит время для стратегий buy-and-hold (покупать и держать — Ъ-Finance)». Это в большей степени пассивная инвестицион-

ная стратегия, не предполагающая активных сделок по купле-продаже ценных бумаг с момента создания портфеля до окончания периода инвестирования. По словам Сергея Ковтуненко из «Тройки», такая стратегия приносит более высокий результат по сравнению со спекулятивными операциями на растущем рынке. Впрочем, и здесь также важен баланс — buy-and-hold перестает приносить доход, как только количество сторонников долгосрочного индексного инвестирования превышает критический уровень. «Таким образом, рынок всегда балансирует между различными участниками торгов. И не стоит надеяться, что один и тот же подход будет всегда самым прибыльным», — подчеркивает Расим Саяхов. — Можно придерживаться выбранной стратегии постоянно, терпеливо выжидая периоды падения стоимости активов. Но разумнее менять ее, как только появляются признаки ее излишней популярности и снижения эффективности».

ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ

Впрочем, умение снижать риски посредством перемены стратегии инвестирования — это для опытных инвесторов. Тем же, кто впервые заходит на фондовый рынок, эксперты советуют выучить его главный закон — не класть все яйца в одну корзину. Если какая-то инвестиционная идея кажется весьма привлекательной, не стоит инвестировать в нее весь свой свободный капитал. Сергей Романов из «Траст Управление Активами» отмечает три способа избежать полной потери капитала. Во-первых, диверсифицировать портфель относительно объектов инвестирования, разбив его на инвестиции в акции, депозиты и депозиты в валюте. Во-вторых, диверсифицировать долю в акциях инвестированием не менее чем в пять различных эмитентов из различных секторов экономики. И, в-третьих, застраховать долю в акциях опционами на индекс или на эти акции, чтобы при худшем сценарии развития событий максимальный убыток от операций на фондовом рынке составил не более 13–15% всего инвестиционного портфеля. «При этом оставшаяся часть вложений на депозит и в валюту дадут сопоставимую прибыль, которая покроет образовавшийся убыток от инвестирования на фондовом рынке», — отмечает он.

«В качестве защитных инструментов для капитала рекомендуется использовать паевые фонды консервативных стратегий, консервативные финансовые инструменты (облигации, первый эшелон), банковские депозиты в кредитных организациях — членах системы страхования вкладов», — советует аналитик ИК «Финам» Юлия Голышева.

За последние месяцы неопределенность на российском фондовом рынке существенно снизилась, но не исчезла. «Инвесторы могут сосредоточиться на точечном инвестировании и продолжать делать основную ставку при покупке акций на лидеров своих секторов, а именно отдавать предпочтение компаниям с прочными рыночными позициями и здоровым финансовым положением», — отмечает Юлия Голышева. — В дальнейшем, по мере сохранения стабильной рыночной конъюнктуры и снижения суверенных рисков, внимание рынка будет постепенно переключаться на «крепкий» второй эшелон, способный обеспечить трехзначную доходность в перспективе нескольких лет».



ВЕСНОЙ 2009 ГОДА ВПЕРВЫЕ С НАЧАЛА КРИЗИСА ФОНДОВЫЙ РЫНОК РОССИИ ВНОВЬ ПОРАДОВАЛ ИНВЕСТОРОВ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНЫМ РОСТОМ КОТИРОВОК

ВРЕМЯ СОБИРАТЬ

ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ПРИ ТАКОМ БЫСТРОМ РОСТЕ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КРЕДИТАМ КОЛЛЕКТОР ВСКОРЕ МОЖЕТ СТАТЬ СПУТНИКОМ КАЖДОГО ТРЕТЬЕГО ЗАЕМЩИКА В РОССИИ. ПОЭТОМУ «Ъ-FINANCE» ВЫЯСНИЛ, ЧТО ДОЛЖЕН ЗНАТЬ ДОЛЖНИК, ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ЗВОНОК КОЛЛЕКТОРА НЕ СТАЛ ДЛЯ НЕГО ПОЛНОЙ НЕОЖИДАННОСТЬЮ. УЛЬЯНА СУРЬЯНИНОВА



СУТЬ КОЛЛЕКТОРСКОЙ РАБОТЫ, КАК ПРАВИЛО, СВОДИТСЯ К НАСТОЙЧИВЫМ ТЕЛЕФОННЫМ ЗВОНКАМ ПРОБЛЕМНЫМ ЗАЕМЩИКАМ

На «благоприятной почве» кризиса коллекторы растут весьма активно. Сегодня в России работает уже более 100 специализированных агентств по сбору долгов. Объем этого рынка в стране составляет около 90 млрд рублей. «Потенциал развития у коллекторского рынка услуг огромный», — отмечает президент Национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств Евгений Бернштам. — По нашей оценке, до конца 2009 года его объем превысит отметку в 100 млрд рублей».

И это далеко не предел. Во-первых, многие банки пока еще худо-бедно решают проблему просроченных долгов собственными силами. Во-вторых, до сих пор коллекторскими агентствами слабо охвачены такие сферы, как ЖКХ, телекоммуникации и корпоративные долги. И, в-третьих, никто ведь не знает, когда закончится кризис. Поэтому важно знать, кто такой коллектор и как правильно с ним работать.

ПОНЯТИЯ

Слово «коллектор» (collector) имеет латинское происхождение и дословно переводится как «собираатель». Современный коллектор — это специалист по сбору просроченной задолженности: кредитной и дебиторской. Коллекторы работают с банками и другими организациями по договору уступки прав требования — либо за процент от взысканного долга, либо покупая у них проблемные займы. На Западе коллектор призван помочь заемщику справиться с неподъемным для него кредитным бременем: ведет переговоры с банком о реструктуризации долга, ищет

альтернативные способы выплаты проблемной задолженности с учетом интересов всех сторон. В России же работа коллектора с заемщиком часто сводится к бесцеремонному запугиванию последнего. За работу коллекторам всегда платит заказчик — организация, имеющая проблемных должников. Поэтому его интересы и учитываются в первую очередь.

Коллекторов иногда путают с юридическими компаниями, которые специализируются на взыскании долгов. Но это неправильно. Во-первых, большинство коллекторов работает с розничными заемщиками, тогда как юристы «предпочитают» крупных корпоративных должников. Во-вторых, коллекторы применяют несколько шаблонных приемов к широкому кругу неплательщиков одновременно, в то время как юристы работают с каждым долгом в отдельности.

• ВАЖНО ЗНАТЬ

- Полномочия коллекторов регламентированы законодательством Российской Федерации.
- Коллекторы не имеют права юридически ограничивать права и свободы человека и гражданина. Основным методом работы коллекторов является создание дискомфорта вокруг недобросовестного должника.
- Профессиональные сборщики долгов предпочитают взыскать долг

СРЕДСТВА

Методы, которыми пользуются коллекторы, весьма разнообразны. Но в основном они сводятся к созданию дискомфорта вокруг недобросовестного заемщика. Коллекторы не имеют права угрожать или наносить прямой материальный ущерб имуществу, здоровью и жизни должника. «Главный метод работы коллекторов — переговоры, в ходе которых они помогают должнику найти выход из сложившейся ситуации», — отмечает заместитель генерального директора — директор по развитию бизнеса коллекторского агентства «Секвойя Кредит Консолидейшн» Ирина Поддубная.

Способ воздействия на должника коллектор выбирает в зависимости от размера и вида долга, а также статуса заемщика. Если это физическое лицо, к нему применяют методы кредитного коллекторства. Они включают в себя несколько способов воздействия.

Soft-collection — сотрудники коллекторского агентства звонят должнику и предлагают ему варианты погашения задолженности в досудебном порядке. Заемщик ставится в известность о возможных правовых последствиях неплатежей. Применяются SMS-рассылки, отправление письменной и электронной корреспонденции.

Hard-collection — личное взаимодействие коллектора с должником для взыскания задолженности. Коллектор встречается с должником или, по крайней мере, предпринимает все необходимые меры для этого. Как правило, выезды осуществляются к должникам, с которыми не удалось установить контакты по телефону. Активно пользуясь различными инструментами психологического воздействия тет-а-тет, коллекторы «ведут» должника до тех пор, пока он добровольно не погасит просроченный кредит.

Legal-collection — это принудительное взыскание задолженности путем обращения к государственной защите нарушенных прав кредитора. Другими словами, долг взыскивается через суд. Применяется legal-collection в случае, если не принесли результаты другие способы.

ЗАЩИТА

Если «собираатель» пришел к заемщику, важно знать, что коллекторская деятельность должна осуществляться в соответствии с законодательством Российской Федерации. Закон «О коллек-

в досудебном порядке, в противном случае, если суд примет сторону должника, коллекторы могут лишиться своих процентов.

- Коллекторы не имеют права менять процентные ставки и сроки выплат по кредиту.

- Суть коллекторской деятельности состоит в максимальной отлаженности и шаблонности действий.

- Самый лучший способ избежать встречи с коллекторами — трезво оценивать свои возможности при оформлении кредита.

торской деятельности» пока еще не принят, поэтому собиратели долгов опираются на положения уголовного, административного и гражданского права. Соответственно, коллекторы не наделены никакими дополнительными специальными полномочиями. Они не вправе ограничивать выезд должника за границу, посягать на личную неприкосновенность и частную собственность, свободу и другие права заемщика — такого же, как другие, человека и гражданина. Принудительное взыскание долга и другие тяжелые последствия неплатежей могут наступить только по решению суда после судебного разбирательства, состоявшегося с участием всех сторон вопроса. В противном случае действия коллекторских агентств можно обжаловать через суд.

В случае если должник сталкивается с некорректным обращением в свой адрес, эксперты рекомендуют сообщить об этом факте кредитору или направить жалобу в НАПКА. Специалисты НАПКА внимательно рассматривают каждое обращение, связываются с кредитором или коллекторским агентством, сотрудники которого некорректно взаимодействовали с должником, и сообщают последнему о результатах разбирательства. Отправить жалобу в НАПКА можно на сайте ассоциации по адресу www.napka.ru. «Но важно помнить, что если все-таки заемщик получил кредит, то он обязан его отдать в срок, установленный договором. И отношения с кредитором, даже если они ухудшились по какой-то причине, не отменяют этой обязанности заемщика», — подчеркивает Ирина Поддубная.

Впрочем, коллекторы предпочитают взыскивать долги в досудебном порядке, так как есть вероятность, что суд вынесет решение в пользу заемщика. И тогда профессиональные собиратели

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

ИЛЬНАЗ САБИТОВ

предприниматель

«Мой диалог с коллекторами был довольно конструктивен и краток. Сначала мне позвонил сотрудник коллекторского агентства и вежливо сообщил о том, что мой долг перешел к агентству. Далее было еще несколько звонков, в ходе разговоров была назначена встреча с коллектором. При личной встрече мы обсудили возможности выхода из сложившейся ситуации, договорились о небольшой реструктуризации долга. Задолженность я погасил без каких-либо проблем.

Если уж встреча с коллекторами неминуема, не стоит от нее уклоняться и усугублять положение, если, конечно, коллекторское агентство работает честно, в рамках закона и не ущемляет прав заемщика. На своем опыте могу сказать, что коллекторы — вежливые и хорошо подкованные юридически люди. Они не хуже нас с Вами знают, что будет, если пойти против закона, применяя запрещенные им методы. Так что истории о том, как коллекторы силой вышибают долги, это какие-то пережитки лихих девяностых».

долгов гарантированно потеряют вознаграждение, а также понесут убытки от судебных издержек. Зная об этом, некоторые «профессиональные должники» не один месяц водят коллекторов за нос, обещая им полное погашение займа.

Кроме того, коллекторы не имеют права изменять условия кредитного договора. Не может идти речь ни об изменении процентной ставки по кредиту, ни о размере самой задолженности, ни о сокращении сроков ее погашения. Уступка права требования просроченной задолженности тоже не может осуществляться без ведома и согласия должника. Правда, в реальности уже при заключении кредитного договора заемщик подписывается под тем, что долг будет передан банком сторонней организации в случае проблем с его погашением. Зачастую заемщик соглаша-

ется с этим неосознанно, так как консультанты банка редко озвучивают этот пункт кредитного договора. Впрочем исключить его из текста кредитного соглашения вряд ли получится.

«Если должнику позвонили из банка или коллекторского агентства, важно не избегать общения, а, наоборот, идти на контакт», — отмечает Ирина Поддубная из «Секвойя Кредит Консолидейшн». — Если дело будет доведено до суда, долг почти в 100% случаев будет взыскан уже на этапе исполнительного производства судебными приставами. При этом кредитная история и репутация заемщика будут безнадежно испорчены». Таким образом, самый лучший способ избежать встречи с коллекторами — трезво оценивать свои возможности перед оформлением кредита. ■

РОСГОССТРАХ открывает «Сезон выгодного страхования»

Отправляясь в отпуск, следует задуматься о том, как обеспечить надежную финансовую защиту своего самого ценного имущества — квартиры, дома, дачи — на случай возникновения непредвиденных ситуаций. Выгодное решение этой задачи разработали специалисты компании «Росгосстрах». Все лето в компании действует специальное предложение — акция «Сезон выгодного страхования». По ее условиям страховые полисы программ «РОСГОССТРАХ ДОМ» и «РОСГОССТРАХ КВАРТИРА» можно будет приобрести на 15% дешевле.

«Акция поможет нашим клиентам дешево, легко и быстро застраховать свое имущество и спокойно отправиться в отпуск», — отмечает генеральный директор ООО «РГС-Татарстан» Фарид Хамадеев. —

Тарифы продуктовых линеек «РОСГОССТРАХ ДОМ» и «РОСГОССТРАХ КВАРТИРА» разработаны с учетом потребностей и финансовых возможностей различных социальных групп. Поэтому будут доступны каждому жителю Татарстана».

Важное преимущество программ компании «Росгосстрах-Татарстан» по страхованию имущества — это быстрота оформления договора страхования. Если клиент захочет, он может существенно сэкономить свое время на всех этапах сотрудничества — от покупки полиса до выплаты. Программа «Актив» позволяет заключить договор страхования без осмотра имущества и без заполнения заявления на страхование. Кроме того, благодаря огромному опыту специалистов Росгосстраха, страховая стоимость имущества определяется точно и быстро. Для того чтобы обеспечить защиту своему имуществу, достаточно всего одной встречи с агентом или одного визита в офис продаж компании.

«Страхование имущества физических лиц становится все более популярной услугой. Особенно это заметно летом, ведь по статистике именно в этот период резко возрастает количество квартирных краж», — комментирует Фарид Хамадеев. —

А это значит, что подвергнуться нападению грабителя рискует каждый владелец недвижимости. Особенно актуальным страхование становится в период кризиса, когда восстановление имущества от нанесенного ему ущерба может оказаться непосильной задачей».

Кстати, оплатить стоимость страхового полиса клиент компании «Росгосстрах-Татарстан» может в рассрочку. «Акция «Сезон выгодного страхования» проходит в рамках клиентоориентированной стратегии развития компании», — говорит Фарид Хамадеев. — И именно в интересах клиентов мы предпринимаем меры по упрощению процедуры оформления и удешевлению полисов наиболее интересных и выгодных страховых программ. Максимальная гибкость и индивидуальность условий страхования и при этом доступность страховой защиты для всех слоев населения — одно из важнейших преимуществ компании «Росгосстрах».

Не менее важным преимуществом страхования в «Росгосстрахе» является упрощенная система урегулирования убытков «Зеленый коридор», который всегда открыт для клиентов компании, обратившихся за выплатой по ущербу, размер которого не превышает

10 тыс. рублей. «Процессу и качеству урегулирования убытков мы уделяем самое пристальное внимание», — подчеркивает Фарид Хамадеев. — «Зеленый коридор» позволяет нашим клиентам получить выплату в течение всего нескольких дней с момента обращения в компанию. Он также позволяет упростить процедуру выплат и сделать процесс урегулирования убытков максимально удобным для страхователя. Для нас очень важно, чтобы клиент был удовлетворен как уровнем обслуживания, так и уровнем выплаченной компенсации».

В 2008 году Росгосстрах подтвердил свои лидирующие позиции в страховании имущества физических лиц. По итогам 2008 года компания заняла первую позицию на рынке страхования имущества физических лиц. Сборы по страхованию загородных строений, квартир и домашнего имущества составили 8,3 млрд рублей.

Более подробно узнать об условиях и сроках проведения акции «Сезон выгодного страхования» можно по телефону 8 (800) 200-09-00 (звонок бесплатный), 0530 для МТС, Билайн или на сайте Росгосстраха, а также по единому номеру (843) 267-62-62 в Республике Татарстан.

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

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

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

Газета Коммерсантъ online kazan.kommersant.ru

Оперативные
и достоверные новости
региона



ВНИМАНИЕ!



ТАТФОНДБАНК

для юридических лиц и
индивидуальных предпринимателей

ПРЕДЛАГАЕТ

НОВУЮ АКЦИЮ «БИЗНЕС-КЛУБ»

в рамках которой созданы
эксклюзивные условия
для развития вашего бизнеса:

1. Бесплатное открытие расчетного счета.
2. Дифференцированная плата за платежи в другие банки. Вы можете использовать безлимитный тариф в размере 500 руб. в месяц вне зависимости от количества проводимых вами платежей или воспользоваться действующим в банке тарифом (25 руб. за платежный документ на бумажном носителе или 15 руб. по системе «Интернет-клиент»).
3. В целях приумножения вашего капитала мы также предлагаем Вам начисление процентов на остатки по вашему расчетному счету по самому высокому тарифу в зависимости от размера среднемесячного остатка. Ставки значительно увеличены.
4. По итогам трехмесячного сотрудничества возможно предоставление овердрафта в размере 30% от среднемесячных кредитовых оборотов по вашему расчетному счету.

Чтобы стать участниками акции достаточно подписать дополнительное соглашение к договору на расчетно-кассовое обслуживание (для постоянных клиентов), а для новых наших партнеров открыть расчетный счет в любом подразделении нашего банка и заключить дополнительное соглашение. В рамках акции возможно предложение и новых эксклюзивных услуг.

Присоединяйтесь к лидерам !

Акция действует до 31 декабря 2009 года

☎ (843) 291-99-99, 8-800-100-03-03
(бесплатно по РФ)

ОАО «АИКБ «ТАТФОНДБАНК» Россия, РТ, г. Казань, ул. Чернышевского, 43/2
Подробности на www.tfb.ru