

FINANCE

Коммерсантъ САМАРА №2 30 МАРТА 2010



ЗАПАСНОЙ ВЫХОД

КАК ЖИЗНЬ ПОЛУЧАЕТ СТРАХОВКУ В КРИЗИС | 4

ПЛАСТИКОВАЯ БЮРОКРАТИЯ ЧТО УГРОЖАЕТ ЛЬГОТАМ ПРОВЕРЕННЫХ КЛИЕНТОВ | 6

ХЛАМОВ ГРОМАДЬЕ В ЧЕМ СМЫСЛ УТИЛИЗАЦИИ СТАРЫХ АВТОМОБИЛЕЙ | 8

КОРПОРАТИВНОЕ ОЖИВЛЕНИЕ КАКИЕ КОМПАНИИ ДЛЯ БАНКОВ ХОРОШИЕ | 10

**наш
читатель —
это ваш
покупатель**

телефон
рекламной службы
ЗАО «Коммерсантъ-Волга»
(846) 276 72 51
<http://samara.kommersant.ru>

603

**тысячи
человек**

**из числа наших
читателей имеют
доход выше среднего**

**Размещайте рекламу элитных
товаров и услуг в изданиях и на сайте
ИД «Коммерсантъ»**



FINANCE



НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА
РЕДАКТОР FINANCE САМАРА

МЕМЕНТО МОРИ

А вы застраховали свою жизнь? В Европе на этот вопрос ответит утвердительно 80% граждан, в США — более 70%, в России — менее 2%. Признаюсь честно, я пока не в их числе, равно как и большинство моих близких и знакомых. Причин можно назвать множество, у каждого они свои. Основным барьером перед заключением договора страхования жизни большинство называет вопрос, каким будет наше завтра. Россиянам слишком сложно строить финансовые планы на 10-20 лет, потому что мы не знаем, сколько будут стоить деньги даже в ближайшие полгода: что будет с курсом национальной валюты, насколько вырастет инфляция. Крайне сложно связывать себя финансовыми обязательствами вперед более десятка лет. Можно просчитать, но почти невозможно оценить, какой финансовый результат мы получим от страхового полиса на выходе — будет ли к тому моменту достаточным тот уровень содержания, который мы назначаем себе сегодня. И все-таки, я думаю, главная причина кроется не в том, что мы боимся неизвестности. Мне кажется, гораздо страшнее все-таки воплотить в осязаемую форму и зафиксировать на бумаге нечто плохое, что может случиться с нами там, в этой неизвестности. Нужна определенная доля мужества принять мысль о том, что и со мной может случиться непоправимое, тем более, подумать о том, что будет после этого — после меня. Европейцам в этом плане проще: там страхование жизни давно стало системой, а покупка полиса — просто обыденное явление. ■

COVER STORY

4 ЗАПАСНОЙ ВЫХОД

В УСЛОВИЯХ ПАДЕНИЯ СТРАХОВЫХ СБОРОВ И СНИЖЕНИЯ СПРОСА НА СТРАХОВЫЕ УСЛУГИ КОМПАНИИ ИЩУТ НОВЫЕ КАНАЛЫ ПРОДАЖ И ВЫВОДЯТ НА РЫНОК АНТИКРИЗИСНЫЕ ПРОДУКТЫ

TREND

6 ПЛАСТИКОВАЯ БЮРОКРАТИЯ

ЗАКОН, ЗАПРЕЩАЮЩИЙ БАНКАМ В ОДНОСТОРОННЕМ ПОРЯДКЕ МЕНЯТЬ СТАВКУ И КОМИССИИ ПО ВЫДАННЫМ КРЕДИТАМ, ГРОЗИТ НЕУДОБСТВАМИ ДЕРЖАТЕЛЯМ КРЕДИТНЫХ КАРТ

8 ХЛАМОВ ГРОМАДЬЕ

БЛАГОДАря ПРОГРАММЕ УТИЛИЗАЦИИ СТАРЫХ АВТОМОБИЛЕЙ НОВЫЙ АВТОМОБИЛЬ МОЖНО КУПИТЬ МЕНЕЕ ЧЕМ ЗА 100 ТЫС. РУБ.

ANALYSIS

10 КОРПОРАТИВНОЕ ОЖИВЛЕНИЕ

В КРИЗИС БАНКИ ОТДАВАЛИ ПРЕДПОЧТЕНИЕ ФИНАНСОВО-УСТОЙЧИВЫМ КОМПАНИЯМ, СЕГОДНЯ НА РЫНКЕ НАБЛЮДАЕТСЯ УСИЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ ЗА КЛИЕНТОВ

SERVICE

14 FOREX В КАРМАНЕ

ЗА СЧЕТ ПЕРЕХОДА ИЗ ВАЛЮТЫ В ВАЛЮТУ МУЛЬТИВАЛЮТНЫЕ ДЕПОЗИТЫ МОГУТ ПРИНЕСТИ НА ПОРЯДОК БОЛЬШУЮ ДОХОДНОСТЬ, ЧЕМ КЛАССИЧЕСКИЕ ДЕПОЗИТЫ

17 ДИПЛОМ С ПРОЦЕНТАМИ

ГОСУДАРСТВО ЗАТЕЯЛО ОЧЕРЕДНОЙ ЭКСПЕРИМЕНТ КРЕДИТНОЙ ПОДДЕРЖКИ ОБРАЗОВАНИЯ, И ЕСЛИ ВСЕ СЛОЖИТСЯ, СРЕДСТВА НА УЧЕБУ МОЖНО БУДЕТ ПОЛУЧИТЬ ПО СТАВКЕ ЧУТЬ ВЫШЕ 5% ГОДОВЫХ

«КОММЕРСАНТЪ ФИНАНС» — САМАРА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АНДРЕЙ ФЕДОРОВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ДЕНИС ШЛАЕВ, ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА, ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ НИНА МОРОЗОВА, ДИРЕКТОР ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ АНДРЕЙ ЮДИН, ФОТОСЛУЖБА СЕРГЕЙ ЧЕРНОВ.
«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-ВОЛГА» 443110, САМАРА, УЛ. НОВО-САДОВАЯ, 44, (846) 276-72-51.
СБОР И РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ: (846) 276 72 51. ОТПЕЧАТАНО В ТИПОГРАФИИ «АЭРОПРИНТ», Г. САМАРА, ЗАВОДСКОЕ ШОССЕ, 18, (846) 932-02-43.
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 32 350 ЭКЗ. ТИРАЖ В САМАРЕ 4000 ЭКЗ.

В ПОИСКАХ ЗАПАСНОГО ВЫХОДА

2009 ГОД СТАЛ ПЕРЕЛОМНЫМ ДЛЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ. ПАДЕНИЕ ОБЪЕМОВ СТРАХОВЫХ СБОРОВ И ОБЩЕЕ СНИЖЕНИЕ СПРОСА НА СТРАХОВЫЕ УСЛУГИ ОБОСТРИЛО КОНКУРЕНЦИЮ МЕЖДУ ИГРОКАМИ, РЯД КОМПАНИЙ БЫЛИ ВЫНУЖДЕНЫ ПОКИНУТЬ РЫНОК. СЕГОДНЯ СТРАХОВЩИКИ ДЕЛАЮТ СТАВКУ НА РАЗВИТИЕ АГЕНТСКОЙ СЕТИ, А ТАКЖЕ ИЩУТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ КАНАЛЫ ПРОДАЖ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПРЕДЛАГАЯ ЗАСТРАХОВАТЬ ЖИЗНЬ КЛИЕНТОВ ДРУГИХ НАПРАВЛЕНИЙ. НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА



СТРАХОВЩИКИ УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО РЫНОК СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ ДОСТИГ ДНА В ПРОШЛОМ ГОДУ, И ОЖИДАЮТ ОТ 2010 ГОДА ТОЛЬКО РОСТА

Как и ожидалось, 2009 год оказался сложным для рынка страхования жизни: по данным ФССН, суммарная страховая премия, собранная страховщиками в этом сегменте, снизилась на 18,7% (чуть более 15,7 млрд руб. против почти 19,3 млрд руб. в 2008 году). Падение объемов рынка было неоднородным, и каждое направление затронуло в разной мере. Наиболее уязвимым оказался сектор банковского страхования, результат которого зависит не столько от спроса непосредственно на страховой продукт, сколько от событий на рынке банковского кредитования, который практически не работал в прошлом году. Некоторые страховщики отмечают сокращение сектора корпоративного страхования в связи с тем, что ряд компаний отказались от страховых программ в русле оптимизации расходов.

«Российский рынок страхования жизни потерял по большей части за счет кредитного и элптивного сегментов, — отмечает президент

ЗАО «Алико» Александр Зарецкий. — Следует отметить, однако, что рынок страхования жизни чувствует себя значительно стабильнее многих других сегментов индустрии финансовых услуг».

«Кризис, безусловно, повлиял на динамику развития рынка страхования жизни в России, — говорит директор по продажам ООО «СК «Ренессанс Жизнь» Юрий Смышляев. — В первую очередь удары пришлись на сегмент кредитного страхования жизни: практически умер рынок кредитования и связанный с ним рынок страхования жизни. Второе, кризис ударил по рынку корпоративного страхования жизни. Компании в период кризиса пошли на сокращение издержек по страхованию жизни. Это привело к падению и количества партнеров, и сумм, которые был готов платить работодатель».

«Около 60% всего бизнеса на рынке приходится на продажи страхования жизни через банки. И именно в этом сегменте из-за сокращения объемов кредитования произо-

шло наибольшее падение рынка страхования жизни (по нашим оценкам, до 40% только в первые кризисные месяцы)», — отмечает генеральный директор СК Allianz РОСНО Жизнь Максим Чернин.

Спрос на страховые услуги ощутил падение по нескольким направлениям: снизился прирост новых договоров, увеличилась частота расторжений действующих, уменьшилась стоимость вновь заключаемых полисов. «Безусловно, бизнес нашей компании испытал на себе влияние кризиса, которое выразилось в снижении сбора премий, — говорит Александр Зарецкий. — Главной причиной тому стал рост расторжений в первом полугодии минувшего года, вызванный тяжелым финансовым положением некоторых клиентов. Но хочу подчеркнуть, что сегодня мы видим улучшение ситуации: количество досрочных расторжений практически вернулось к докризисному. В результате наши сборы достигли 2,662 млрд рублей, мы смогли полностью вос-

становить основные финансовые показатели и заработали рекордную прибыль».

По словам участников рынка, при оформлении новых полисов в условиях кризиса стало очевидно смещение предпочтений в сторону рискованных программ страхования жизни. Это объясняется и тем, что в условиях нестабильности клиентам сложнее планировать свои финансы на долгие годы вперед, и большей потребностью в защите от рисков в текущих условиях, нежели стремлением сформировать накопления к определенному моменту. Однако стоимость рискованных полисов ниже, чем накопительных программ. «Средняя стоимость полиса стала меньше, если не на порядок, то на 20%, — говорит Юрий Смышляев. — Люди стали покупать только рискованные продукты без накопительной части, чтобы решить конкретные задачи по защите кормильца в семье. Многие думают о накоплении: на это либо нет свободных средств, либо боятся неизвестности — что будет с деньгами, какая будет инфляция. Рынок корпоративных клиентов находится в состоянии стагнации. Даже не сокращая количества клиентов, мы говорим об уменьшении средней стоимости каждого контракта. Кроме того, нет притока новичков, потому что нет роста корпоративного бизнеса, который позволял бы компаниям получать маржу и оплачивать с нее полис».

«По итогам 2009 года средний взнос по страхованию жизни в расчете на каждого россиянина, согласно статистике сборов по этому виду, составил 100 рублей, — отмечает Александр Зарецкий. — Для сравнения: за тот же период средний взнос жителя США по страхованию жизни достиг \$2 тыс., Японии — \$3 тыс., Великобритании — \$5 тыс.; жители стран Центральной и Восточной Европы потратили на взносы по полисам страхования жизни от \$200 до \$300».

Впрочем, по мнению Максима Чернина, что касается корпоративных клиентов, то они не столько снизили свою активность, сколько стали тщательнее подходить к выбору программ и условий страхования.

ИГРОКИ

В целом страховые компании очень по-разному пережили 2009 год. Падение сборов было неоднородным не только по разным видам страхования жизни, но и по разным компаниям.

«Если проанализировать динамику сборов по конкретным компаниям, можно заметить, что падение рынка было фактически обеспечено снижением премий у нескольких крупных компаний, то есть это не является общей тенденцией, — отмечает Максим Чернин. — Компании, специализирующиеся, главным образом, на розничном страховании жизни, продолжают чувствовать себя стабильно, несмотря на сложные рыночные условия».

На итоговые показатели страховых компаний оказал влияние и перелом страхового рынка. В 2009 году отрасль потеряла двух крупных международных игроков ING и Fortis, свернуло продажи «ЭИС Жизнь Страхование». Это давало неплохой шанс укрепить свои позиции оставшимся игрокам.

«Важным событием для Allianz РОСНО Жизнь стало достижение договоренности о переводе клиентского портфеля ING-Life и полисов «Фортис Жизнь Страхование», владельцами которых являются держатели кредитных

карт Альфа-банка, в нашу компанию, — подчеркивает Максим Чернин. — В целом наши прогнозы о том, что в сложных экономических условиях рынок сконцентрируется в руках наиболее крупных и финансово устойчивых компаний, ориентированных на длительное и планомерное развитие и эффективную деятельность, оправдались».

По словам Юрия Смышляева, также ушли с рынка мелкие страховые компании, для которых страхование жизни не было основным продуктом: «Они предлагали его по своей клиентской базе, однако кризис не позволил им оплачивать услуги по страхованию жизни, что тоже повлияло на динамику рынка».

БОРЬБА

Возможность увеличить свою рыночную долю обострила конкуренцию среди страховых компаний. В связи с этим подверглась коррекции тактика продаж страховых продуктов, однако каждая компания пошла своим путем. Кто-то сделал ставку на расширение агентской сети и повышение профессионализма агентов, кто-то напротив посчитал более целесообразным поиск альтернативных каналов продаж. И практически все компании сконцентрировались на создании антикризисных предложений для клиентов.

«Любому профессионалу понятно, что существовавшие в течение долгого времени стратегии страховщиков, основанные на стремлении получить крупную долю рынка любой ценой, ушли в прошлое, — отмечает Александр Зарецкий. — «Блицкрига» на нашем рынке не будет, поэтому многие страховщики решили значительно сократить розничное направление и сконцентрироваться на менее затратных каналах дистрибуции. Кризис заставил нас перегруппировать свои силы с тем, чтобы быть готовыми эффективно развивать бизнес в новом экономическом цикле. И стратегическая задача на 2010 год — это восстановление роста страхового портфеля через собственные каналы дистрибуции (агентства и отдел прямых продаж)».

«Рынок страхования жизни — это рынок не ретейлового спроса, а ретейлового предложения. Там, где есть предложение, там, скорее, есть контракт, — считает Юрий Смышляев. — Однако вместе с отрицательной динамикой рынка возникли панические настроения среди молодых, начинающих финансовых консультантов и агентов: на развивающемся рынке легче продать идею сегмента, вакантности бизнеса, емкости бизнеса. Кроме того, негативная динамика финансового рынка пугает новичков, препятствует их выходу на рынок. Снижение притока рекрутинга, в свою очередь, приводит к падению продаж полисов. Поэтому одной из важнейших задач сегодня является создание структур, агентских сетей, которые предлагают страхование жизни и иницируют поток продаж. Увеличивая число агентов, мы можем надеяться на увеличение числа продаж».

«В 2009 году сохранялся довольно высокий уровень конкуренции на рынке во всех сегментах — конкуренция каналов продаж, конкуренция в области предложения клиентам лучших финансовых решений, а также конкуренция за высокопрофессиональные кадры, — отмечает Максим Чернин. — По итогам года наша компания получила прирост в 31%, и фактором успеха стала стратегия ди-

версификации каналов продаж, где одним из ключевых направлений является развитие стартовавшего полтора года назад проекта продажи наших продуктов через сеть non-life компании РОСНО. В 2009-м в структуре нашего нового бизнеса доля объемов, обеспеченных собственной продающей сетью, составила 65%, доля агентской сети РОСНО — более четверти». К примеру, компания вывела на рынок коробочные продукты для автолюбителей — «Подушка безопасности» и «Ремень безопасности», которые дают покрытие по риску ДТП до 3 млн рублей и имеют встроенный классический риск «смерть по любой причине». Эти продукты стали продаваться в связке с полисами каско и ОСАГО. Среди новых опций компании Allianz РОСНО Жизнь — страхование с мультивалютной корзиной, которое дает клиентам возможность заключать договоры одновременно в двух или трех валютах — рублях, долларах и евро, что позволяет диверсифицировать риски колебания курсов валют. Кроме того, компания предложила клиентам индексацию страховых взносов по всем действующим договорам страхования, кроме программ страхования от несчастного случая. Если ранее размер взноса определялся на стадии оформления полиса и не мог меняться на протяжении срока страхования, то теперь клиенты могут увеличить страховые взносы с соответствующим увеличением страховой суммы и итогового размера накоплений.

Расширение рискованного страхового покрытия по договорам страхования жизни предусматривает и выведенная на российский рынок в 2009 году новая программа компании «Алико». Существенный плюс Дополнительной программы ежемесячных выплат состоит в том, что позволяет обеспечить финансовую защиту на длительный срок близким застрахованного, так как при наступлении страхового случая помимо крупной единовременной выплаты по договору страхования компания будет выплачивать выгодоприобретателям ежемесячное страховое обеспечение на срок действия основной программы.

Также учитывая, что в условиях кризиса смещается баланс в сторону рискованного страхования, когда люди покупают просто защиту без ожидаемого возврата денег, многие компании стали запускать продукты, предусматривающие актуальные риски: возможная потеря работы, сокращение. «Такой продукт позволяет в случае потери работы продолжать выплачивать кредиты, накопительные программы страхования, — поясняет Юрий Смышляев. — В частности, мы включили дополнительную опцию защиты от потери работы в целый ряд наших программ».

Говоря о перспективах рынка в 2010 году, все участники рынка прогнозируют его рост.

«Дна мы достигли в 2009 году. Прогноз на 2010 год, конечно, позитивный, положительный, — утверждает Юрий Смышляев. — Локомотивом развития рынка будут агентские продажи. Возможен рост при оживлении рынка кредитования, однако здесь мы не можем дать точный прогноз, будет ли он, это зависит от многих факторов, в том числе от самих банков — будут они давать или нет. Корпоративные программы страхования будут в стагнации».

«Мы считаем, что уже в наступившем 2010 году рынок страхования жизни начнет прирастать по всем сегментам», — считает Максим Чернин. ■

ПЛАСТИКОВАЯ БЮРОКРАТИЯ

ЗАКОН, ЗАПРЕЩАЮЩИЙ БАНКАМ В ОДНОСТОРОННЕМ ПОРЯДКЕ МЕНЯТЬ СТАВКУ И КОМИССИИ ПО ВЫДАННЫМ КРЕДИТАМ, КАЗАЛОСЬ БЫ, ДЕЙСТВУЕТ ОДНОЗНАЧНО В ИНТЕРЕСАХ ЗАЕМЩИКОВ. ОДНАКО НОВАЯ СИТУАЦИЯ ГРОЗИТ ДЕРЖАТЕЛЯМ КРЕДИТНЫХ КАРТ СЕРЬЕЗНЫМИ НЕУДОБСТВАМИ — ТЕПЕРЬ КЛИЕНТУ КАЖДЫЙ ГОД-ДВА ПРИДЕТСЯ ПЕРЕЗАКЛЮЧАТЬ ДОГОВОР. ДАЖЕ ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ЛЬГОТНЫЕ УСЛОВИЯ КАК ПРОВЕРЕННОМУ КЛИЕНТУ ИЛИ ПОУЧАСТВОВАТЬ В МАРКЕТИНГОВОЙ АКЦИИ, НУЖНО БУДЕТ ЗАПОЛНИТЬ ВОРОХ БУМАГ. ЮЛИЯ ПОГОРЕЛОВА

ЗАКОННЫЕ СЛОЖНОСТИ

Еще полтора года назад рынок кредитных карт быстро набирал обороты и вытеснял потребительские кредиты. Основным доводом в пользу кредитных карт считалась их доступность: многие банки были готовы выдать заемщикам этот вид кредитного продукта при предоставлении всего лишь одного документа — паспорта. В частности, за это заемщики готовы были платить на 4-5% больше, чем за потребительский кредит, для оформления которого нужно собрать пакет документов. Кроме того, по кредитной карте заемщик получает не определенную сумму на руки, с которой он сразу начинает платить проценты (даже если он еще не потратил ни рубля), а кредитную линию. Соответственно, и проценты начинают начисляться, только когда какая-то часть кредитного лимита использована. И не на всю сумму лимита, а только на потраченную. К тому же многие банки устанавливают период, когда можно погасить всю потраченную сумму без процентов. Все это, по мнению клиентов, вполне компенсировало повышенные проценты по кредитным картам.

Во время кризиса желающих получить кредитную карту поубавилось. По данным агентства финансовой статистики Statbanker, в 2009 году совокупная задолженность по кредитным картам в России составила \$5,2 млрд против \$5,4 млрд в 2008-м. При этом в 2009 году банки получили доход от кредитных карт в размере \$2 млрд, тогда как в 2008-м — \$2,2 млрд. Объем операций по оплате товаров и услуг, а также по снятию наличных по кредитным картам составил \$14,5 млрд — на 20% меньше, чем в 2008 году.

Падение показателей на рынке кредитных карт можно отчасти объяснить желанием банков уменьшить свои риски. Если раньше их задачей было максимально нарастить клиентуру, то 2009 год прошел под знаком борьбы за ее качество. Банки активно рассылали предложения оформить кредитную карту проверенным клиентам. При этом даже в кризис они готовы были предложить условия лишь немногим лучше рыночных.

Сейчас на рынке кредитных карт снова наметился рост. «Люди стали более аккуратно пользоваться кредитными картами. Нужно отметить, что наиболее заметно кризис отразился не на желании клиентов оформить карту, а на их поведении. Клиенты стали меньше тратить кредитных средств и быстрее их возвращать. Банки делают ставку на развитие и совершенствование карточных технологий и предоставление клиентам дополнительных привилегий и услуг, в числе которых различные бонусные и скидочные программы», — говорит начальник управления пластиковых карт ВТБ 24 Елена Гусева.

Кроме того, теперь банки хотят получить от потенциального держателя кредитной карты как можно больше подтверждений его платежеспособности. «Раньше кредитную карту можно было получить, предъявив только па-

спорт. Сейчас такие предложения существуют, но, естественно, ставка тут будет максимальной, а лимит по кредиту — не более 30 тыс. руб. При этом если до кризиса такой кредит получала половина желающих, то сейчас только 20-30%», — говорит вице-президент Первого республиканского банка Дмитрий Орлов.

Поправки к закону «О банках и банковской деятельности», принятые в конце января 2010 года, видимо, серьезно повлияют на рынок кредитных карт. В частности, теперь закон запрещает банкам в одностороннем порядке изменять процентную ставку по уже выданному кредиту, способ ее определения, запрещено также вводить новые или увеличивать старые комиссии, сокращать срок действия договора.

Как правило, нынешние договоры по карточным кредитам предусматривают, что банк может изменить их условия в одностороннем порядке в случае введения нового тарифа, появления у него новых услуг, при изменениях порядка их оказания. При этом в договорах оговаривается и возможность временного изменения параметров кредита — например, в случае проведения маркетинговой акции.

До кризиса условия банков по кредитным картам, как правило, улучшались: жесткая конкуренция вынуждала их предлагать клиентам наиболее выгодные условия. Во время кризиса распространилась практика повышения ставок по кредитам. Теперь все эти изменения банкам придется согласовывать с заемщиком. И это потребует от них новых подходов к работе на рынке кредитных карт. Ведь пользование кредитной картой подразумевает, что банк дает клиенту возобновляемую (револьверную) кредитную

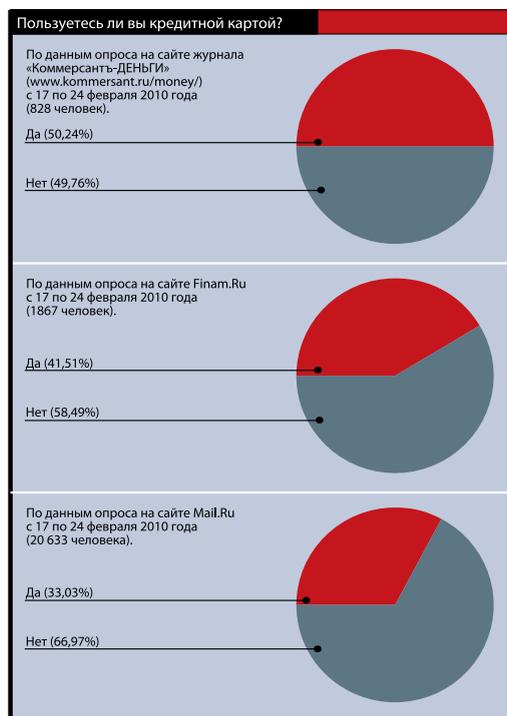
линию. Клиент пользуется средствами банка в рамках кредитной линии, и по мере выплаты задолженности кредитная линия возобновляется в размере выплаченного долга. «Преимущество данного типа карты заключается в том, что клиент может выплачивать задолженность не полностью (как правило, 5-10% от этой суммы в месяц), а также пользоваться беспроцентным периодом кредитования (grace period)», — поясняет начальник отдела развития потребительского кредитования и кредитных карт Юникредит банка Денис Аншаков.

В таких случаях право на изменение размера процентных ставок является ключевым моментом для реализации револьверных кредитных банковских продуктов. «Ставка — это наиболее удобный параметр для выстраивания отношений с клиентом. А ее дистанционное изменение — основной механизм, благодаря которому клиент может получить самое выгодное предложение. Очевидно, что увеличение сроков и усложнение правил изменения ставки делают работу с клиентом более сложной», — говорит Елена Гусева.

Дело в том, что стоимость денег для банков при работе с кредитными линиями, предоставляемыми клиентам в рамках выдачи кредитных карт, пересматривается несколько раз в год. Ведь в договоре о выдаче кредитной карты банк не может учесть, сколько раз и в каких временных промежутках заемщик предполагает пользоваться кредитом. А также нельзя заранее спрогнозировать, какой суммой из предоставленной кредитной линии клиент воспользуется. Таким образом, банк не может заранее рассчитать, какой объем средств под эту кредитную линию ему потребуется привлечь и по какой ставке он может занять эти деньги. Получается, что банк не может менять ставки по кредиту в одностороннем порядке, но при этом ставка привлечения средств будет меняться для него непрогнозируемо, что представляет для банка довольно большие риски.

СТОЙКИЙ ПЛАСТИК

Облегчить банкам жизнь может прежде всего ограничение срока кредитного договора. «В новых условиях договор кредитования по картам может быть заключен максимум на год. Когда стоимость денег для банков уменьшается, они понижают тарифы, и наоборот. Сейчас рынок меняется очень часто, при большем сроке кредитования банки не смогут закладывать в кредит рыночные тенденции — в зависимости от ситуации потери будет нести либо банк, либо заемщик. Но даже с ограниченным сроком действия кредит будет обладать карточными свойствами — в первую очередь это grace period, который может сделать кредит бесплатным», — считает заместитель начальника департамента розничных технологий «КБ Открытие» Андрей Фролов.



В этом случае кредитная карта практически приравнивается к потребительскому кредиту. Неудобство для заемщика в такой ситуации заключается в том, что по истечении срока кредитного договора он должен будет полностью погасить кредитный лимит. Затем, если заемщик пожелает продолжить сотрудничество с банком, нужно будет подавать документы на кредит и повторно проходить процедуру его оформления.

Как альтернативу ограничению срока действия карточного кредита банкиры рассматривают введение плавающих процентных ставок. В этом случае кредитный договор будет бессрочным, а ставка по кредиту будет меняться несколько раз в год. Однако эта мера не спасет от других неудобств, с которыми придется столкнуться и заемщику, и банку.

По самым оптимистичным прогнозам, срок договора по карточным кредитам не будет превышать двух лет. «Данная поправка повлияет в большей степени на гибкость при оформлении кредитных карт. Вообще, договор по кредитным картам является бессрочным и заключается один раз, после чего карта будет перевыпускаться каждые два года. Если банк хочет изменить какие-либо условия кредита, он должен уведомить заемщика за 15-30 дней. При невозможности изменения параметров кредита в одностороннем порядке банку придется каждый раз вызывать своих клиентов для подписания новых договоров с учетом всех изменений», — рассказывает Дмитрий Орлов. Кроме того, банки не смогут проводить маркетинговые акции без согласия заемщика.

По мнению Елены Гусевой, в новой ситуации прежде всего пострадают существующие клиенты банков. «Ведь без заключения нового договора они не смогут получить и более вы-

> СТОИМОСТЬ ДЕНЕГ ДЛЯ БАНКОВ ПРИ РАБОТЕ С КРЕДИТНЫМИ ЛИНИЯМИ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫМИ В РАМКАХ ВЫДАЧИ КРЕДИТНЫХ КАРТ, ПЕРЕСМАТРИВАЕТСЯ НЕСКОЛЬКО РАЗ В ГОД

годные условия. А политика банков такова, что лучшим заемщикам они стараются предложить лучшие условия или больший лимит. Теперь же даже снижение тарифа потребует как минимум одного визита в банк. Впрочем, вряд ли стоит ожидать какого-то сильного воздействия на рынок кредитных карт, точнее, на спрос на карты. Уже давно существуют механизмы, позволяющие корректировать доходность карт для банка без непосредственного повышения тарифов», — считает Елена Гусева.

Повышать доходность от кредитных карт банки сейчас могут с помощью комиссий, взимаемых за дополнительные услуги. Например, кредитные организации могут дополнительно к кредитной карте предложить клиенту страховые услуги, консьерж-услуги и т. д. Банки рассчитывают на то, что клиент привыкнет к сервисным услугам и затем не захочет от них отказываться.

Чаще всего банки корректируют комиссии за снятие денежных средств в банкоматах. Например, платежная система изменяет тарифы для банка, а он, в свою очередь, перекладывает эти дополнительные расходы на держателей

пластиковых карт. В новых условиях даже эти изменения банкам нужно будет согласовывать с клиентами, подписывать дополнительные соглашения. Или, к примеру, если банк хочет присоединиться к объединенной расчетной платежной системе, чтобы клиент мог снимать деньги с более низкими комиссиями в банкоматах как своего банка, так и чужих, ему придется опять-таки вызывать клиента и подписывать с ним новый договор с введением соответствующего пункта.

Вероятность ухудшения условий по кредитным картам велика, однако банкиры не считают, что это притормозит их распространение. «Рынок кредитных карт далек от насыщения — в первую очередь из-за неравномерного распределения по клиентским группам. И даже приближаясь по своим характеристикам к потребительским кредитам, они не теряют ряда преимуществ. Главное — использование револьверной схемы, это возможность несколько раз брать и погашать кредит, что невозможно при потребительском кредитовании», — уверен директор департамента розничных продаж Промсвязьбанка Егор Шкерин. ■



АКТИВНО С ВАМИ СОЛИДАРИ

**БИРЖЕВАЯ ПАРТИЯ
ПРОГРАММА**

с 1 по 30 марта 2010
тариф Рекорд

БАНКОВСКАЯ ГРУППА СОЛИДАРНОСТЬ



СОЛИДАРНОСТЬ
БАНК



ПотенциалБанк

www.solid.ru
(846) 270-66-18


банк-агент
(8482) 34-38-53

ОАО «Солидарность» Генеральный директор: Л.С. РФ №1014 от 23.06.2000 г.

ООО «ПотенциалБанк» Генеральный директор: Л.С. РФ №1019 от 07.10.00 г.

Тольятти (8482) 72-50-74 Сызрань (8464) 98-60-97 Новокуйбышевск (84635) 4-48-95

Сыграй биржевую партию!
Клиенты брокеров Банка
Солидарность начинают
и выигрывают!

- **НОВАЯ ЛИНЕЙКА ТАРИФОВ**
ТАРИФ ДЕБЮТ - НОВЫМ КЛИЕНТАМ
ТАРИФ БЛИЦ - БИРЖЕВЫМ СПЕКУЛЯНТАМ
ТАРИФ ГРОССМЕЙСТЕР - КРУПНЫМ ИНВЕТОРАМ
- **КРЕДИТ НА ПОКУПКУ ЦЕННЫХ БУМАГ: СНИЖЕНА СТАВКА**
- **С 1 ПО 31 МАРТА 2010 Г. ЛЬГОТНЫЙ ТАРИФ РЕКОРД**

ХЛАМОВ ГРОМАДЬЕ

В НАЧАЛЕ МАРТА СТАРТОВАЛ ЭКСПЕРИМЕНТ ПО УТИЛИЗАЦИИ СТАРЫХ АВТОМОБИЛЕЙ, В РАМКАХ КОТОРОГО ЗА СДАННОЕ В ПЕРЕРАБОТКУ АВТО ДАЮТ СКИДКУ 50 ТЫС. РУБ. НА ПОКУПКУ НОВОЙ МАШИНЫ. БЛАГОДАРЯ ЭТОЙ ПРОГРАММЕ НОВЫЙ АВТОМОБИЛЬ МОЖНО КУПИТЬ МЕНЕЕ ЧЕМ ЗА 100 ТЫС. РУБ. А ЕСЛИ КУПИТЬ ЕГО В КРЕДИТ ПО ПРОГРАММЕ С ГОССУБСИДИЕЙ СТАВКИ, ТО СУММА ЕЖЕМЕСЯЧНОГО ПЛАТЕЖА МОЖЕТ БЫТЬ МЕНЬШЕ, ЧЕМ КВАРТПЛАТА. ВЛАДИМИР МЕРКУЛОВ

С начала марта и вплоть до 1 ноября владельцы старых автомобилей (машины старше десяти лет) могут обменять их на скидку 50 тыс. руб. при покупке нового авто. Схема предполагает, что за один старый автомобиль можно купить один новый со скидкой. При этом нет смысла в срочном порядке пытаться купить за копейки откровенный автохлам в надежде получить скидку на новую машину. Сдаваемый во вторсырье автомобиль должен числиться в собственности у его владельца не менее года. И автомобили, проданные по доверенности, обменять на скидку не получится. Стоит при этом помнить, что собственник обязан сдать на утилизацию полнокомплектный автомобиль. Минпромторг трактует полнокомплектность следующим образом: авто должно иметь составные части, установленные в штатных местах. К этим частям относятся обеспечивающие движение кузов, двигатель, коробка передач, трансмиссия, органы управления, аккумулятор, сиденья, панель приборов и штатное электрооборудование.

Однако даже при четком соблюдении всех перечисленных правил владелец отслужившего свой срок автомобиля денег на руки не получит. Вместо наличных выдается сертификат об утилизации, дающий право на покупку нового автомобиля со скидкой 50 тыс. руб. от розничной цены реализации. Выбирать же придется из списка машин, включенных в программу. В перечне Минпромторга — 66 моделей, полностью или частично собираемых в России. В этом списке и дорогие марки и модели. В частности, в списке присутствуют Toyota Camry, Nissan Teana и Nissan X-Trail, Volkswagen Tiguan. Но если владельцы этих старых машин и сдадут их в утиль, они получат лишь 50 тыс. руб. скидки, а не госсубсидию по кредиту на покупку нового авто.

Сама идея давать премию за отправленные в переработку старые автомобили в виде скидки при покупке новых не российское изобретение. Первыми эту программу внедрили в Германии, где с января прошлого года за автомобиль старше девяти лет владельцы получали €2,5 тыс. Аналогичные программы стартовали во многих зарубежных странах. К примеру, в Австрии за авто старше 13 лет сумма компенсации составила €1,5 тыс., во Франции и Италии она устанавливается в зависимости от уровня выбросов в атмосферу покупаемого авто и составляет от €1,5 тыс. до €5 тыс. Эти меры помогли авторынкам стран, где они применялись, показать положительную динамику продаж.

Есть все основания полагать, что и в России премии за утилизацию старых машин приведут к активизации покупок на авторынке. За 2009 год продажи автомобилей в стране упали более чем вдвое. По данным комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), про-

дажи новых пассажирских автомобилей и легкого коммерческого транспорта в России за два первых месяца 2010 года снизились на 34% по сравнению с тем же периодом 2009 года. «Результаты продаж начала года пока оказываются ниже, чем результаты прошлого. Частично это обусловлено высоким уровнем распродаж складских запасов в 2009 году. Мы возлагаем большие надежды на госпрограмму по утилизации, которая официально начала действовать с 8 марта. От того, насколько оперативно будут доработаны оставшиеся вопросы, зависят эффективность этой программы и результаты ближайших месяцев», — отметил вице-председатель комитета автопроизводителей АЕБ Марин Ян.

Предполагается, что в рамках программы будет реализовано 200 тыс. новых автомобилей. «Одной из самых острых проблем российского авторынка остается средний возраст эксплуатируемых автомобилей: около 50% парка старше десяти лет. Запуск пилотного проекта позволит, с одной стороны, поддержать производителя, а с другой — стимулировать обновление автопарка», — сказал директор департамента автомобильной про-

мышленности и сельскохозяйственного машиностроения Минпромторга России Алексей Рахманов.

При этом не менее чем на половину предполагаемых продаж рассчитывает АвтоВАЗ. Накануне старта программы утилизации волжский автозавод объявил о снижении цен на некоторые свои модели. Так, любая модель семейства «Лада Калина» в комплектации «стандарт» обойдется покупателю с учетом премии за утилизацию в 199 тыс. руб. А специальная цена на модель «Лада-2105» с учетом скидки составит всего 99 тыс. руб. Незадолго до начала программы утилизации российский автогигант объявил о поступлении более чем 30 тыс. заявок на покупку его авто. «В программе впервые сделано так, что рекомендованные розничные цены для всех дилеров являются обязательными, то есть клиенты по всей России по программе утилизации будут покупать автомобили данной комплектации за цену, которая однозначно определена», — рассказал вице-президент по продажам и маркетингу АвтоВАЗа Максим Нагайцев.

Первым делом желающий получить свидетельство об утилизации должен обратиться в автосалон. При этом продавец автомобилей должен быть аккредитован для участия в данной программе. Всего таких автосалонов в 74 регионах страны 1569. Именно автодилеры имеют доступ к свидетельству об утилизации авто на сервере Минпромторга, и только дилеры могут распечатать это свидетельство в пяти экземплярах. В этот документ вносятся данные об автомобиле, подлежащем утилизации, и его владельце. «Сначала автовладелец обращается к дилеру для подбора нового автомобиля и получения консультации относительно возможности приобретения его со скидкой, и при этом проверяется, может ли его старый автомобиль участвовать в этой программе. Если все требования могут быть выполнены, распечатывается «Свидетельство об утилизации вышедшего из эксплуатации транспортного средства», в котором заполняются все необходимые пункты. Позже автовладелец и дилер заключают договор о приобретении нового автомобиля с предоставлением скидки в размере 50 тыс. руб. от рекомендованной производителем розничной цены», — рассказал коммерческий директор компании BLOCK Павел Громов.

Однако само по себе свидетельство в таком частично заполненном виде еще не дает права на получение утилизационной премии. Документ должен пополниться отметками о снятии авто с учета в ГИБДД и его поступлении в переработку. А вот кто будет заниматься окончательным оформлением свидетельства, зависит и от самого владельца автомобиля, и от автосалона. Вообще-то тут всего два варианта: либо снимать с учета автомо-

ТАБЛИЦА АВТОМОБИЛИ, НА ПРИОБРЕТЕНИЕ КОТОРЫХ ПРЕДУСМОТРЕНА УТИЛИЗАЦИОННАЯ СКИДКА

МАРКИ	МОДЕЛИ
CHEVROLET	NIVA, Captiva, Cruze
FIAT	Albea, Doblo, Linea, Ducato
FORD	Focus, Mondeo
KIA	Spectra, Sorento
LADA	Весь модельный ряд
RENAULT	Logan, Sandero
SKODA	Fabia, Octavia
GAZ	2217, 2310, 2705, 2752, 3221, 3302, Volga Siber
VAZ	2206, 2360, 3303, 3741, 3909, 3962, Hunter, Patriot, Pickup
ИЖ	2717
HYUNDAI	Sonata, Accent, Santa Fe
TATAZ	Road Partner, Tager, LC100
SSANG YONG	Actyon, Kyron, Rexton
OPEL	Antara, Astra
NISSAN	Teana, X-Trail
TOYOTA	Camry
VOLKSWAGEN	Tiguan
ISUZU	NLR85

биль и сдавать в утиль отправится сам его владелец, либо это сделает дилер.

О первом варианте — владелец сам сдает авто в утиль — рассказал заместитель гендиректора производственной компании «Втормет» Юрий Воронцов: «С четырьмя экземплярами свидетельства об утилизации (пятый экземпляр остается в органах ГИБДД при снятии автомобиля с учета) владелец транспортного средства может прибыть на предприятие-утилизатор, где ставится отметка о приеме автомобиля на утилизацию. После этого один экземпляр свидетельства остается у утилизатора, а оставшиеся три отдаются бывшему собственнику автомобиля, из них два он передает автодилеру». Господин Воронцов также отметил, что вся процедура — от доставки автомобиля на переработку до выдачи свидетельства — занимает порядка 3-5 минут. В программе задействованы 153 пункта утилизации старых машин, и это, по сообщениям Минпромторга, не окончательное число.

Все куда проще, если всем процессом — от посещения ГИБДД до доставки авто в пункт переработки — займется автосалон. При этом от владельца автомобиля потребуются составить рукописную доверенность на сотрудника дилера, которая позволит ему от имени фактического владельца осуществлять данные процедуры. Впрочем, нельзя забывать о том, что доставка авто в утиль и снятие с учета — это лишь добрая воля дилера, а не его обязанность.

Однако в любом случае автолюбителю придется оплатить услуги по утилизации машины — она обойдется владельцу примерно в 3 тыс. руб. Впрочем, это единственные расходы владельца утилизируемого авто при условии, что автомобиль на ходу. В противном слу-

чае придется оплатить услуги эвакуатора по доставке машины либо к дилеру, либо в пункт переработки.

Стоит напомнить о том, что о выборе модели нового автомобиля, как и автосалона, следует позаботиться заблаговременно. Дело в том, что воспользоваться услугами автодилера просто для получения свидетельства об утилизации без последующей покупки нового авто, скорее всего, не получится. Автосалоны практикуют такую схему, когда заполнение свидетельства об утилизации сопровождается заключением предварительного договора купли-продажи нового авто. При этом клиент вносит авансовый платеж, который в случае оформления сделки идет в зачет стоимости приобретения.

А вот использовать предоставленную скидку за утилизацию в качестве первоначального взноса по автокредиту в большинстве случаев невозможно. О том, что подобные схемы взаимодействия с автосалонами вряд ли возможны, заявили практически во всех банках. Такой же точки зрения придерживаются и автодилеры. «Согласно постановлению правительства №1194 от 31 декабря 2009 года, сертификат об утилизации может быть использован исключительно для получения скидки в размере 50 тыс. руб. на приобретение нового автотранспортного средства физическим лицом, в связи с чем схема использования сертификата в качестве первоначального взноса по кредиту не рассматривается», — заявил Павел Громов. Похоже, что единственным банком, который готов принять в зачет стоимости нового авто сертификат об утилизации старого, является Тойота банк. «Для нас не имеет значения, как клиент

будет вносить первоначальный взнос — либо наличными денежными средствами, либо за счет сдачи автомобиля дилеру в trade-in, либо используя сертификат об утилизации старого автомобиля», — рассказал президент Тойота банка Александр Колошенко.

Очевидно, что наибольшей популярностью при покупке авто по новой схеме будут пользоваться наиболее дешевые марки. Так, если при покупке ВАЗ-2105 вы рассчитываете на кредит, предоставляемый в рамках государственного процентной ставки, то ваш ежемесячный платеж в большинстве случаев будет ниже среднего счета по квартплате. Если рассматривать одну из наиболее низких на сегодняшний день ставок — по рублевому автокредиту Сбербанка (15%), то фактическая ставка с учетом госсубсидии составит 9,4% годовых в рублях. А ежемесячные выплаты в течение трех лет при покупке «пятерки» составят 2675 руб.

А вот компания Ford в рамках программы утилизации предложила спецверсию своей модели Ford Focus — Ford Focus LE (limited edition), заказы на которую дилеры производителя стали принимать со дня запуска эксперимента по утилизации. Покупателю такого автомобиля он обойдется с учетом скидки за сданный в переработку автомобиль в 389 тыс. руб. За эти деньги автомобиль будет комплектоваться, в частности, бензиновым двигателем объемом 1,4 л (80 л. с.), пятиступенчатой механической коробкой передач и фронтальными подушками безопасности водителя и переднего пассажира. Аналогичные модели с пятидверным кузовом хэтчбек и седан будут стоить с учетом скидки 399 тыс. и 611 тыс. руб. соответственно. ■

Экономный аутсорсинг от БИС

Бухгалтерское и информационное сопровождение или бухгалтерский аутсорсинг — для тех, кто не хочет отвлекаться от своего основного бизнеса на ведение бухучета. Специализированное бухгалтерское обслуживание — это

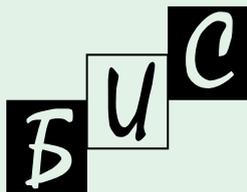
- работа не одного, а целой команды специалистов,
- возможность экономить на содержании бухгалтера (на сумму налогов), на обустройство его рабочего места (компьютер, программы, обучение, консультационные базы).

Исключительной особенностью ООО «БИС» является специализация в сфере бухгалтерского сопровождения. Мы предоставляем все виды бухгалтерских услуг:

- сопровождение, восстановление и ведение бухгалтерского и налогового учета,
- сдача отчетности и представление интересов клиента в ИФНС и Фондах,
- налоговое консультирование,
- автоматизация учета в 1С.

Стоимость услуг индивидуально обсуждается с каждым клиентом, поскольку при определении цены важными показателями являются: характер деятельности фирмы, объем операций, наличие внешнеэкономической деятельности, наличие кассовой документации, количество сотрудников в штате компании, частота сдачи отчетности (в квартал или ежемесячно), применение специальных налоговых режимов (ЕНВД, УСН) и т.п. Клиенты могут выбрать как услуги по полному бухгалтерскому сопровождению, так и воспользоваться лишь некоторыми услугами из предложенного перечня. В любом случае, для каждого Клиента мы стремимся найти наиболее подходящий и удобный вариант работы.

Ваш персональный
и надежный
бухгалтер



Тел. 373-4638, 972-4638
e-mail: bis_samara@mail.ru
www.bis63.ru

КОРПОРАТИВНОЕ ОЖИВЛЕНИЕ

ФЕВРАЛЬ ОЗНАМЕНОВАЛСЯ ПОВЫШЕНИЕМ КОМИССИОННЫХ ТАРИФОВ ЗА РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ КЛИЕНТОВ (РКО) В РЯДЕ КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ЭТИ ШАГИ СТАЛИ ТРЕНДОВЫМИ ДЛЯ РЫНКА ОБСЛУЖИВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ И В ДАЛЬНЕЙШЕМ СТОИТ ОЖИДАТЬ ПОВЫШЕНИЯ ТАРИФОВ И У ОСТАЛЬНЫХ ИГРОКОВ. ОЩУТИМО ЛИ ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА РАБОТУ БАНКОВ С КОРПОРАТИВНЫМИ КЛИЕНТАМИ В РЕГИОНЕ? НАСКОЛЬКО ИЗМЕНИЛИСЬ ПОДХОДЫ К ОБСЛУЖИВАНИЮ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ? ОБ ЭТОМ РЕГИОНАЛЬНЫЕ БАНКИРЫ РАССКАЗАЛИ НА ОЧЕРЕДНОМ «КОНСИЛИУМЕ» «Ъ-FINANCE».

На мартовский консилиум собрались директор филиала «Самарский» Балтинвестбанка Артем Маслов, начальник управления клиентских отношений банка «Солидарность» Александр Милютин, начальник отдела корпоративного кредитования Самарского филиала ОАО «Промсвязьбанк» Евгений Кандыба, начальник управления развития отношений с клиентами ОАО «Первобанк» Наталья Картомышева, управляющий операционного офиса «Ленина, 6» Приволжского филиала Банка Интеза Наталья Никифорова, начальник управления Ин-

ЕВГЕНИЙ КАНДЫБА. В условиях кризиса многие коммерческие банки приостановили процесс кредитования новых корпоративных клиентов, оставляя на рассмотрение только заявки действующих, уже известных клиентов. Высокая неплатежеспособность контрагентов заемщиков в условиях кризиса поставила банки в затруднительное положение. Источником погашения краткосрочных кредитов служит выручка, которая ввиду неплатежей значительно сократилась. В настоящее время рынок корпоративного кредитования несколько оживил-

Несмотря на это, наш банк даже в кризисной ситуации не останавливал процесс кредитования корпоративных клиентов.

НИКОЛАЙ КУРШЕВ. Все клиенты в той или иной мере столкнулись с трудностями финансового кризиса. Не секрет, что кризис на Самарской области отразился сильнее, чем на ряде других субъектов Российской Федерации, что связано со значительной локализацией на территории региона производств, технологически связанных с машиностроением, высоким удельным весом обрабатывающих отраслей, высокой



АРТЕМ МАСЛОВ
ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА «САМАРСКИЙ»
БАЛТИНВЕСТБАНКА



АЛЕКСАНДР МИЛЮТИН
НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ КЛИЕНТСКИХ
ОТНОШЕНИЙ БАНКА «СОЛИДАРНОСТЬ»



ЕВГЕНИЙ КАНДЫБА
НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВА-
НИЯ САМАРСКОГО ФИЛИАЛА ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»

вестторгбанка Николай Куршев. Вела встречу выпускающий редактор «Ъ-Finance» Наталья Кудряшова.

НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА. Как отразился кризис на секторе обслуживания корпоративных клиентов? С какими трудностями пришлось столкнуться? В целом — какова сегодня ситуация на этом рынке?

АРТЕМ МАСЛОВ. Корпоративные клиенты были и остаются ключевым сегментом клиентской базы, поэтому принципиальных изменений на этом рынке мы не увидели: борьба за корпоративных клиентов остается довольно жесткой. В начальной фазе кризиса были тенденции перевода потоков части клиентов в государственные банки, но после того, как банковская система в целом доказала свою устойчивость, ситуация нормализовалась.

АЛЕКСАНДР МИЛЮТИН. В ходе кризиса все компании начали испытывать сложности с обслуживанием кредитов в силу «припадания» своих денежных остатков. Сейчас ситуация начинает понемногу стабилизироваться.

ся, поскольку банки стремятся увеличить свою доходность, которая значительно сократилась в момент кризиса. Да и на рынке остались в основном сильные компании, которые смогли сохранить свою деятельность в тяжелое время, и, следовательно, кредитование таких компаний менее рискованно.

НАТАЛЬЯ КАРТОМЫШЕВА. Нельзя отрицать, что в период кризиса банки, стремясь минимизировать риски, в работе с корпоративными клиентами отдавали предпочтение финансово-устойчивым компаниям. Сегодня на рынке наблюдается усиление конкурентной борьбы за этих клиентов.

НАТАЛЬЯ НИКИФОРОВА. В нестабильной экономической ситуации основные трудности представляет рост стоимости кредитных ресурсов, но сейчас наблюдается стабильное снижение ставок. Кроме этого, ряд предприятий в силу определенных причин снизил показатели финансово-экономической деятельности, что привело к необходимости оптимизации расходной части и снижению кредитной нагрузки.

степенью интегрированности региона в мировые хозяйственные связи. Впервые за 10 лет зафиксировано падение валового регионального продукта. А это и есть результат деятельности, в первую очередь, крупных корпоративных клиентов в условиях кризиса. Сужение рынков сбыта, временное прекращение или потеря каналов продаж как в России, так и за рубежом, вследствие тяжелого финансового положения партнеров, как следствие падение выручки — вот основные трудности бизнеса. С лета прошлого года многие банки стали восстанавливать полноценное кредитование клиентов, государственная поддержка стала доходить до реального сектора, денежные потоки реально стали оживляться и наполняться. До полного восстановления еще далеко, но свет в туннеле показался.

НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА. Какой корпоративный клиент сегодня для вас наиболее интересен?

ЕВГЕНИЙ КАНДЫБА. Рынок корпоративного кредитования, безусловно, изменился. Количество «качественных» корпоративных кли-

ентов сократилось. Но в условиях кризиса банки продолжали бороться за клиентов, эта борьба продолжается и сейчас. Любому банку интересен клиент, имеющий значимое место на рынке, диверсифицированную структуру контрагентов, заинтересованность собственников в своем бизнесе, а не клиент, имеющий «красивую платежеспособную» финансовую отчетность.

НАТАЛЬЯ НИКИФОРОВА. Для банка наиболее интересен стабильный надежный клиент, который может обслуживать кредитные обязательства. С одной стороны, к сожалению, их не стало больше, с другой стороны, это приводит к тому, что заставляет банки, работающие в данном сегменте, в «борьбе» за клиента предлагать более высокий уровень сервиса, новые продукты и услуги и учитывать по максимуму потребности клиента при осуществлении сделок. В «борьбе за клиента» немаловажную роль играет оперативность в части принятия решения по сделке.

АЛЕКСАНДР МИЛЮТИН. Если говорить о количестве корпоративных клиентов, то оно не изменилось. Они остались верны нам, а мы им. Не скрою, были попытки других банков переманить клиентов, и не всегда это происходило в

торговля автомобилями, строительство, сейчас практически везде тяжело получить кредит. Но принадлежность к той или иной отрасли не является безоговорочным стоп-фактором, мы заинтересованы в сотрудничестве с представителями практически любой отрасли, но при условии того, что потенциальный клиент адаптировал свой бизнес к существующим реалиям, его финансовое положение является устойчивым. Наличие заказа со стороны государственных органов приветствуется.

НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА. Изменились ли после кризиса принципы и условия работы с корпоративными клиентами со стороны банков? Каким образом?

НАТАЛЬЯ НИКИФОРОВА. Да, определенный консерватизм, например, в оценке залогового обеспечения присутствует, сократилась доля оборотных средств в структуре залогового обеспечения. Банки стали более тщательно анализировать финансовое состояние клиентов и минимизировать риски при работе с клиентами.

ЕВГЕНИЙ КАНДЫБА. Принципы работы с корпоративными клиентами не изменились, как и ранее, банки анализируют не клиента-заемщика, а всю структуру бизнеса связанных компаний.

распылены. Сегодня ситуация меняется. Клиенты все чаще настроены на конструктивное взаимодействие с банком по наиболее широкому перечню услуг, получая преференции в обслуживании.

АРТЕМ МАСЛОВ. Принципиальных изменений не произошло: сотрудничество с корпоративными клиентами — это набор практически всех банковских инструментов, но на индивидуальных условиях.

НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА. Насколько этот сектор интересен сегодня банкам, в чем вы видите его перспективы? Какие направления работы вы считаете наиболее интересными для себя?

АЛЕКСАНДР МИЛЮТИН. Конечно, в первую очередь интересны клиенты, которые держат остатки на счетах, потому что это поддерживает ликвидность банка. И сегодня проблема размещения средств актуальна. Однако мы готовы кредитовать корпоративных клиентов, потому что они для нас понятны. Правда, в прошлом году мы предлагали в основном безденежные формы кредитования, сегодня, учитывая ситуацию на рынке, вернулись и к обычным формам.

НАТАЛИЯ КАРТОМЫШЕВА. Работа с корпоративными клиентами — одно из самых перспективных направлений деятельности банка. Пер-



НАТАЛИЯ КАРТОМЫШЕВА
НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
ОТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ ОАО «ПЕРВОБАНК»



НАТАЛЬЯ НИКИФОРОВА
УПРАВЛЯЮЩИЙ ОПЕРАЦИОННОГО ОФИСА
ПРИВОЛЖСКОГО ФИЛИАЛА БАНКА ИНТЕЗА



НИКОЛАЙ КУРШОВ
НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ
ИНВЕСТТОРБАНКА

рамках рынка. Но после вмешательства ЦБ ситуация стабилизировалась.

НИКОЛАЙ КУРШЕВ. Как и всегда, для нас интересен клиент с реальными перспективами развития, прозрачным бизнесом, грамотными бизнес-проектами.

НАТАЛИЯ КАРТОМЫШЕВА. В Первобанке обслуживаются более 9000 корпоративных клиентов. Нам интересны компании, работающие в различных отраслях экономики, при этом особое внимание мы уделяем клиентам, занимающимся активным развитием своего бизнеса, модернизацией производственных мощностей и внедрением новейших технологий.

АРТЕМ МАСЛОВ. Поскольку подходы банков к рискам примерно схожи, их тактика в отношении клиентов также не сильно отличается. В наиболее острой фазе кризиса ликвидности банки не особо думали о привлечении новой клиентуры, а занимались поддержкой существующих партнеров. Если говорить об общих закономерностях, то представителям ряда отраслей, наиболее пострадавших в кризис, таких как производство и

единственное, что стало сейчас наиболее актуальным для банков — это более агрессивная политика по комплексному обслуживанию. Банки стараются продать компании сразу несколько продуктов, а не постепенно (поэтапно) как было ранее.

НИКОЛАЙ КУРШЕВ. Принципы работы с корпоративными клиентами не изменились. Основные принципы работы с клиентами в Инвестторбанке — внимательное и честное отношение к клиентам, своевременное выполнение банком принятых на себя обязательств вне зависимости от внешних факторов.

НАТАЛИЯ КАРТОМЫШЕВА. Как правило, банки применяют индивидуальный подход в работе с корпоративными клиентами: предлагают льготное или бесплатное расчетно-кассовое обслуживание, выгодные процентные ставки по размещаемым на депозитах средствам, индивидуальные условия кредитования. До кризиса многие компании, стремясь получить кредиты в нескольких банках, открывали в каждом из них расчетные счета, их финансовые потоки были

востребованным является развитие программ кредитования. Обеспечивая клиентов дополнительными финансовыми ресурсами, мы способствуем восстановлению потерянных во время кризиса объемов производства, дальнейшему развитию предприятий. Помимо этого, мы планируем продолжить работу в направлении укрепления и развития отношений с контрагентами наших корпоративных клиентов по всему спектру действующих предложений и услуг. Плюсы для клиента очевидны — увеличивается скорость проведения платежей, оптимизируются расходы на расчетно-кассовое обслуживание.

ЕВГЕНИЙ КАНДЫБА. Помимо всего прочего, корпоративное кредитование — один из наиболее доходных и перспективных направлений сотрудничества с клиентами. Сотрудничая с крупными компаниями, банки помогают наращивать объемы деятельности компаниям-заемщикам, что ведет само собой к дополнительному объему финансирования посредством тех же банковских кредитов. Помогая развиваться бизне-

су компаний-заемщиков, развиваются и растут и их контрагенты, которые, в свою очередь, потенциальные корпоративные заемщики банков.

АРТЕМ МАСЛОВ. Данный сегмент всегда был и остается для банков интересным, поскольку позволяет достаточно быстро наращивать объемы бизнеса. Вопрос лишь в том, насколько тот или иной банк соответствует потребностям и ожиданиям конкретного клиента. В настоящее время, впрочем, как и всегда, корпоративные клиенты интересуют нас как надежные, понятные и крупные заемщики.

НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА. Какие услуги наиболее востребованы клиентами? Насколько популярны сегодня дистанционные и автоматизированные сервисы? В чем их плюсы и минусы, есть ли проблемы на пути развития этих направлений?

АЛЕКСАНДР МИЛЮТИН. Прежде всего, востребованы кредитные ресурсы, также традиционная услуга — зарплатный проект. С этой точки зрения мы интересны корпоративным клиентам в том смысле, что, имея в распоряжении собственный процессинговый центр, можем достаточно быстро осуществлять выпуск карт, даже если их несколько тысяч. Кроме того, в прошлом году мы минимизировали комиссии, постоянно увеличиваем количество сервисных услуг. Конечно, не сказать, что дистанционные сервисы пользуются ажиотажным спросом, но мы активно пытаемся его поднять.

НАТАЛИЯ КАРТОМЫШЕВА. Безусловно, сегодня системы дистанционного банковского обслуживания востребованы: в нашем банке данной услугой пользуются более 3 000 клиентов. Среди достоинств системы дистанционного обслуживания — высокая скорость совершения операций, удобство получения банковских услуг.

НАТАЛЬЯ НИКИФОРОВА. Клиенты выбирают услуги в зависимости от насущных потребностей: это и сохранение и приумножение свободных денежных средств, оперативное и качественное расчетно-кассовое обслуживание и, конечно, кредитование. Полноценное дистанционное обслуживание клиентов с помощью специализированных электронных сервисов — крайне важный фактор развития бизнеса, поэтому они востребованы клиентами. Основные их плюсы — экономия временного ресурса клиента, возможность управления денежными средствами в любое время суток из любой точки мира, контроль финансовых операций в компании, оптимизация организации труда внутри бизнеса. Дистанционные и автоматизированные сервисы являются защищенными каналами управления бизнесом.

НИКОЛАЙ КУРШЕВ. Наиболее востребованные услуги — они универсальные и классические, если судить по объемам, это, в первую очередь, кредитование. Обслуживание разных услуг с помощью интернет-банкинга, Private Banking — это настоящее и будущее наших клиентов. Развитие компьютерных, интернет-технологий позволяет более оперативно и качественно обслуживать клиентов, открывает перед клиентом новые возможности ведения бизнеса. В этом только плюсы.

НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА. Можно ли сегодня говорить об оживлении рынка IPO и активизации работы банков в этом направлении? Имеет ли место сегодня образование синдикатов банков для работы по размещению компаний?

НАТАЛЬЯ НИКИФОРОВА. На мой взгляд, сегодня рано говорить об оживлении рынка IPO и активизации работы банков в этом направлении. Основная сложность — в оценке рисков компаний, которые собираются размещаться. В

условиях сжатой ликвидности инвесторы пересматривают подходы к системе оценки рисков. У инвесторов должна быть уверенность в том, что компания устойчива. Кроме этого, сложно прогнозировать, каким рынок будет через год. Сложности при выходе на IPO в 2010 году, в оценке справедливой стоимости инвесторами, кроме того, нет полноценной отчетности по стандартам МСФО за три года. Судя по размещениям в Южной Америке и Азии, спрос на сырьевые и финансовые компании сейчас есть, и в среднесрочной перспективе возможно оживление рынка IPO.

НИКОЛАЙ КУРШЕВ. Если говорить о нашем банке, то Инвестторгбанк планирует выход на IPO к 2013-2014 году. Пока рынок не восстановился и не достиг своих докризисных показателей. По поводу слияний и поглощений других банков — да, наше кредитное учреждение не исключает такую возможность. Мы растем и развиваемся, продвигаемся в другие регионы нашей страны.

НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА. Можно ли ожидать появления каких-то новых продуктов, новых услуг в ближайшее время?

НАТАЛИЯ КАРТОМЫШЕВА. Сегодня мы разрабатываем пакетные предложения в области расчетно-кассового обслуживания, что позволит клиенту выбрать наиболее подходящий его деятельности пакет банковских услуг, сэкономив значительные денежные средства на обслуживании. В соответствии с рыночными условиями мы продолжаем обновлять кредитные и депозитные программы для корпоративных клиентов.

НАТАЛЬЯ НИКИФОРОВА. Потребности клиентов являются определяющими при появлении новых продуктов и услуг. Например, наш банк предлагает клиентам новый продукт «Бизнес-ипотека», который дает возможность кредитования на приобретение недвижимости на долгосрочной основе до 10 лет.

АЛЕКСАНДР МИЛЮТИН. Среди новых услуг я назвал бы совершенствование систем удаленного доступа, увеличение сети терминалов и банкоматов.

НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА. Возможно ли расширение лояльных подходов к корпоративному клиенту до розничного уровня — к отдельным физическим лицам, имеющим отношение к корпоративному клиенту? Имеет ли оно место сегодня?

ЕВГЕНИЙ КАНДЫБА. Такая практика сотрудничества с сотрудниками корпоративных клиентов-заемщиков уже есть во многих банках, и надо отметить, эффективно действует. Сотрудники корпоративных клиентов имеют возможность получить кредит в банке на значительно более выгодных условиях: не столь полный перечень документов на рассмотрение или более низкие процентные ставки, или отсутствие обеспечения по сделке, что для руководства корпоративных компаний является своего рода методом стимуляции сотрудников в работе.

НАТАЛИЯ КАРТОМЫШЕВА. В Первобанке действуют спецпредложения для сотрудников компаний, являющихся корпоративными клиентами, — бонусы при получении кредитов, в частности, более низкие ставки по кредитам.

НАТАЛЬЯ НИКИФОРОВА. Безусловно, работая с корпоративными клиентами, наш банк предлагает различные продукты для отдельных физических лиц, имеющих отношение к корпоративным клиентам. На сегодняшний момент это комплексное банковское обслуживание, позволяющее получать полный спектр услуг, начиная от дебетовой карты, заканчивая депози-

тами банка Интеза, и при этом клиент получает максимальный финансовый комфорт.

АЛЕКСАНДР МИЛЮТИН. Мы предлагаем овердрафтное кредитование для своих зарплатных клиентов. На днях утвердили программу кредитования для руководителей крупных предприятий «Корпоративный кредит». Ставки по нему будут ниже, потому что эти клиенты нам более понятны, что существенно снижает риски банков.

НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА. Какие сложности являются характерными для процесса обслуживания корпоративных клиентов? Как они преодолеваются банками?

НАТАЛЬЯ НИКИФОРОВА. Корпоративные клиенты требуют, прежде всего, индивидуального подхода. Это не стандартизированная сделка, поэтому она требует определенного времени для согласования условий, параметров. Для того, чтобы оперативно принимать решения, банки идут на согласование условий сделки до принятия кредитной заявки в работу, это позволяет четко определить условия предоставления кредитных ресурсов, а также оптимизировать временные затраты при рассмотрении сделок корпоративных клиентов.

Кроме этого, корпоративные клиенты — это холдинги компаний, требуется время для понимания реальной картины бизнеса, анализа отчетности, оборотов, рентабельности бизнеса клиента.

АРТЕМ МАСЛОВ. Существует риск перехода клиента к конкурентам. Решается все путем индивидуального лояльного отношения к клиенту при предоставлении любой из банковских услуг и путем совершенствования продуктов банка, достижения компромиссов.

НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА. Существует ли проблема просрочек в работе с корпоративными клиентами? Насколько она остра? Как вы ее решаете?

ЕВГЕНИЙ КАНДЫБА. Проблема просрочек по кредитам корпоративных клиентов есть у многих банков. Не думаю, что все вопросы решаются в суде, за долгое время сотрудничества и банки, и клиенты стали интересны друг другу. Вопросы просрочки решаются путем отступного или путем перекредитовки. Суд — мера жесткая и верная, но, к сожалению, агрессивная и малоэффективная, в процессе долгих судебных разбирательств нередко компании, задействованные в сделке, объявляют себя банкротами, дабы не платить по обязательствам перед банками.

НАТАЛЬЯ НИКИФОРОВА. По отдельным кредитным сделкам были сложности. Количество этих сделок небольшое. С каждым клиентом был установлен контакт с учетом особенности специфики бизнеса и реальных потребностей заемщиков, проблемные долги были реструктурированы. На сегодняшний день проблема просрочек в работе с корпоративными клиентами не стоит остро, так как по отдельным кредитам текущего портфеля были увеличены сроки кредитов.

АЛЕКСАНДР МИЛЮТИН. Как правило, проблема просрочек у корпоративных клиентов решается путем реструктуризации кредитов. Банк идет навстречу клиенту, предлагая либо пролонгировать кредит, либо перенести сроки уплаты процентов или основного долга.

АРТЕМ МАСЛОВ. Проблема есть, но сказать, что в данном сегменте она стоит более остро, нежели в других, нельзя. Если с клиентом существует хоть малейшая возможность найти компромисс во внесудебном порядке, она используется. В противном случае мы используем все доступные инструменты в рамках действующего правового поля. ■

СЕРВИС

ИТАЛИЯ СТАЛА БЛИЖЕ

В начале 2010 года изменилось название КМБ БАНКа на ЗАО «Банк Интеза», это произошло в результате реорганизации КМБ БАНКа (ЗАО) в форме присоединения к нему ЗАО «Банк Интеза». Вскоре после этого, 15 февраля 2010 года, в отделениях банка в Самаре появилась новая услуга — возможность оплачивать консульский сбор за оформление визы Генеральным Консульством Италии в Москве. Кроме того, так же в местных отделениях самарского филиала «Банка Интеза» можно оформить возврат НДС от купленных товаров в Италии. Услугами регионального офиса Визового центра Италии могут воспользоваться жители как Самары, так и ближайших городов.

РЕЙТИНГИ

УБРИР ВОШЕЛ В ТОП-20

Уральский банк реконструкции и развития вошел в список 20 крупнейших финансово-кредитных учреждений России по итогам 2009 года по объемам кредитования малого и среднего бизнеса. Рейтинг был подготовлен интернет-ресурсом «Кредит для бизнеса.Ру». Объем выданных малым и средним предприятиям кредитов в УБРИР в 2009 году составил более 3 млрд рублей. По этому показателю банк занял 15 место в рейтинге и 1 место среди банков Свердловской области. «На протяжении всего 2009 года для нас было важным обеспечивать индивидуальный подход при решении финансовых задач каждого клиента. Именно это, на мой взгляд, является основой достижения банком таких результатов. В условиях объективных рыночных трудностей практически во всех отраслях экономики нашим клиентам было непросто работать, а риски кредитования для банка были высоки. Однако в каждой ситуации нам удавалось найти условия, отвечающие потребностям клиента, обеспечивая при этом стабильность и качество нашего кредитного портфеля», — комментирует Алексей Икряников, вице-президент – директор департамента по работе с корпоративными клиентами ОАО «УБРИР».

КРЕДИТЫ БИЗНЕСУ

ВКЛАД BSGV В ЭКОНОМИКУ СО

По итогам 2009 года прирост общего количества корпоративных клиентов филиала Банка Сосьете Женераль Восток в Самаре составил 103% (более 300 предприятий на 01.01.10). Корпоративный депозитный портфель банка увеличился на 24% и превысил 360 млн руб. Также в 2009 году BSGV осуществил кредитование предприятий реального сектора экономики Самарской и Ульяновской областей на сумму более 30 млн евро. Приоритетными отраслями промышленности в Самаре стали электроэнергетика, пищевая промышленность, нефтегазовый сектор и компании, работающие по государственному заказу (атомная промышленность, оборонный комплекс).

ПЕРВОБАНК ПОЛУЧИЛ КРЕДИТ

26 февраля 2010 года Российский Банк Развития в рамках государственной программы под-

держки малого и среднего предпринимательства выдал ОАО «Первобанк» кредит в размере 143 млн рублей сроком на три года. В соответствии с договорными обязательствами Первобанк направит полученные средства на дальнейшее кредитование предприятий малого и среднего бизнеса. «Это третий транш, полученный Первобанком от Российского Банка Развития. Мы поддерживаем стремление государства развивать сегмент малого и среднего бизнеса и продолжаем активно участвовать в федеральных и областных целевых программах господдержки», — отметил председатель правления ОАО «Первобанк» Олег Багаев.

РАЗМЕЩЕНИЯ

ЕВРООБЛИГАЦИИ АЛЬФА-БАНКА НА \$600 МЛН

9 марта Альфа-банк осуществил размещение выпуска еврооблигаций на сумму 600 млн долларов. Еврооблигации выпущены компанией Alfa MTN Issuance Ltd. под гарантии ОАО «Альфа-банк» и ABN Financial Ltd. по правилу Reg. S. сроком обращения 5 лет с фиксированной ставкой купона 8% годовых. Листинг еврооблигаций будет проведен на Лондонской фондовой бирже (London Stock Exchange). Совместными организаторами размещения (Joint Lead Managers) выступили Альфа-банк, J.P.Morgan Securities Ltd. и UBS Investment Bank. Альфа-банк стал первым среди крупных частных российских банков, разместившим еврооблигации в 2010 году. Международными рейтинговыми агентствами выпуски еврооблигаций были присвоены следующие рейтинги: Ba1 от Moody's, B+ от Standard & Poor's, что соответствует уровню кредитного рейтинга Альфа-банка.

ПЕРВОБАНК ГОТОВИТ ЗАЙМ НА 1,5 МЛРД РУБ.

4 марта 2010 года состоялось заседание совета директоров ОАО «Первобанк», на котором было принято и утверждено решение о размещении второго облигационного займа Банка общей номинальной стоимостью 1 500 000 000 рублей. Будет выпущено 1 500 000 штук биржевых процентных неконвертируемых документарных облигаций на предъявителя с обязательным централизованным хранением номинальной стоимостью 1 000 рублей. Срок обращения – 3 года. Дата начала размещения облигаций будет определена после регистрации выпуска ценных бумаг.

СДЕЛКА

AIG ПРОДАЛА АЛИКО

8 марта American International Group, Inc. (AIG) сообщила о заключении соглашения с американской страховой компанией MetLife, Inc. (MetLife) о продаже MetLife своего подразделения American Life Insurance Company (ALICO), которая является одной из крупнейших в мире компаний по страхованию жизни, за сумму около \$15,5 миллиардов. Из этой суммы при завершении сделки MetLife оплатит AIG \$6,8 миллиардов наличными, а остальное — своими акциями. Сумму, полученную наличными, AIG использует для взноса в специальный трастовый фонд (SPV ALICO), основанный AIG и Федеральным Резервным Банком Нью-Йорка (FRBNY) для возврата долгов AIG в качестве холдинга, держащего активы

ALICO. Сделка с MetLife захватывает всю компанию ALICO, включая почти 60000 точек продаж, таких как агенты, брокеры и финансовые институты, а также 12500 сотрудников в более чем 50 стран и 20 миллионов клиентов во всему миру. Как ожидается, сделка будет завершена к концу этого года и будет иметь силу при условии получения одобрения со стороны ряда национальных и международных законодательных организаций.

СТАВКИ

DELTA CREDIT РЕЖЕТ СТАВКИ И ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС

Ипотечный банк DeltaCredit произвел дифференциацию процентной ставки по своим программам ипотечного кредитования в зависимости от величины первоначального взноса. До настоящего времени ставка изменялась только в зависимости от сроков кредитования. В рамках нового подхода минимальный размер ставки и требования к первоначальному взносу в банке снижены. С учетом изменений, процентная ставка изменяется для кредитов с первоначальным взносом от 25% до 30%, от 30% до 50% и более 50%, при этом минимальная ставка снижена до 12,25% в рублях и до 7,50% в долларах, а требование банка к минимальному первоначальному взносу уменьшено до 25%. Как отметила вице-президент по развитию бизнеса DeltaCredit Динара Юнусова, «анализ деятельности в 2009 году показал, что сегодня наиболее распространены 2 вида ипотечных заемщиков. Первые улучшают свои жилищные условия, реализуя имеющуюся недвижимость и приобретая новую, лучшую, покрывая недостающую сумму за счет ипотеки. Для них наиболее важным параметром кредита является его ставка. Вторые сохранили хорошее финансовое положение и, приобретая новую квартиру, в большей мере ориентируются на получение в кредит максимально возможной суммы. Новый подход к формированию ставки позволит предложить и тем, и другим наиболее оптимальные и выгодные для них условия». Новые условия действуют для всех клиентов, подавших заявки на кредит с 11 марта 2010 года.

НОВЫЕ УСЛОВИЯ РАЙФФАЙЗЕНБАНКА

ЗАО «Райффайзенбанк» предлагает клиентам обновленные условия кредитования. Теперь максимальный срок кредита увеличен с 3 лет до 5 лет, отменена комиссия за обслуживание кредита, минимальная сумма за досрочное погашение снижена до 10 000 рублей (с 30 000 рублей). Кроме того, по кредитам наличными были внесены изменения в требования к минимальному доходу заемщика. Теперь для получения кредита доход заемщика после налогообложения за последние 6 месяцев должен составлять не менее 20 000 рублей при подаче заявки в кредитующие подразделения Москвы и Московской области; 15 000 рублей при подаче заявки в кредитующие подразделения Санкт-Петербурга и Ленинградской области; 9 000 рублей при подаче заявки в кредитующие подразделения банка, расположенные во всех остальных регионах. Райффайзенбанк предлагает потребительский кредит в размере от 91 000 до 750 000 рублей по ставке 24,9% годовых. ■

FOREX В КАРМАНЕ

МУЛЬТИВАЛЮТНЫЕ ДЕПОЗИТЫ КЛИЕНТЫ БАНКОВ НЕ ОЧЕНЬ-ТО ЖАЛУЮТ: У НИХ И СТАВКИ ПОНИЖЕ, ЧЕМ ПО КЛАССИЧЕСКИМ ВКЛАДАМ, И КОНВЕРТАЦИЯ СЛОЖНЕЕ. ОДНАКО ИМЕННО МУЛЬТИВАЛЮТНЫЕ ВКЛАДЫ ЗА СЧЕТ ПЕРЕХОДА ИЗ ВАЛЮТЫ В ВАЛЮТУ МОГУТ ПРИНЕСТИ НА ПОРЯДОК БОЛЬШУЮ ДОХОДНОСТЬ, ЧЕМ КЛАССИЧЕСКИЕ ДЕПОЗИТЫ. ТАК, В НАЧАЛЕ 2009 ГОДА ИЗ-ЗА КОЛЕБАНИЙ КУРСА ВАЛЮТ МУЛЬТИВАЛЮТНЫЙ ВКЛАД ЗА СЧИТАННЫЕ НЕДЕЛИ МОГ ПРИНЕСТИ БОЛЕЕ 100% ГОДОВЫХ. ВЛАДИМИР МЕРКУЛОВ

Согласно статистике ЦБ, в прошлом году вкладчики принесли в банки более 1,5 трлн руб. В докладе Агентства по страхованию вкладов (АСВ) за 2009 год отмечается, что это максимальный прирост за последние годы. За первый квартал 2009-го выросла доля валютных сбережений граждан — с 26,7 до 32,9%. По оценкам АСВ, это вызвано ростом привлекательности сбережений в евро и долларах из-за ослабления курса рубля к корзине валют в конце 2008-го — начале 2009 года.

Доллар в начале прошлого года установил ценовой рекорд: 19 февраля он оценивался в 36,4 руб. Всего же за два неполных месяца 2009 года американская валюта выросла почти на 14% (около 175% годовых). Не отставал и евро, которому в начале февраля 2009 года до 47 руб. не хватило 17 копеек, а его рост за первый месяц составил порядка 13% (более 130% годовых). Впрочем, к концу года рублевая стоимость этих валют практически вернулась на свои отметки начала 2009-го.

Сам факт роста валюты для владельцев классических вкладов не более чем информация. Эффективность вложений целиком зависит от того, насколько валюта подорожает на конец действия вклада. По данным «БДО Юникон», евро стал самой прибыльной валютой для вкладчика в минувшем году, покупательная способность евровалюты выросла на 2,35%. В то же время реальная доходность рублевых вкладов составила 1,55%, а аутсайдером стали сбережения в долларах, которые принесли всего 0,76% реального дохода. Впрочем, низкая эффективность банковских вкладов объясняется тем, что она была посчитана только по ставкам 15 ведущих банков и с учетом инфляции, составившей 8,8%.

Владельцам классических рублевых депозитов для извлечения дохода от роста той или иной валюты предстоит приложить немало усилий. В первую очередь необходимо потребовать вложенные деньги раньше, чем это предполагает депозитный договор (то есть потерять проценты по вкладу), затем открыть новый валютный вклад, который, возможно, придется также досрочно расторгнуть на пике положительного валютного тренда. Вклады, уже открытые в валюте для фиксации прибыли, надо также закрыть, не дожидаясь падения курса валюты. В большинстве подобных случаев доход будет рассчитываться по ставке вклада до востребования, редко превышающей 0,1% годовых, да еще за вычетом потери на конвертации.

Использовать колебания валют в свою пользу, не теряя при этом действующей процентной ставки, могут владельцы мультивалютных депозитов. Размещая средства на мультивалютном вкладе, вкладчик в любое время может перевести часть денег или даже всю сумму на счет в долларах, и это не будет считаться досрочным расторжением договора вклада. А значит, не



ЕВРО СТАЛ САМОЙ ПРИБЫЛЬНОЙ ВАЛЮТОЙ ДЛЯ ВКЛАДЧИКОВ 15 ВЕДУЩИХ БАНКОВ В МИНУВШЕМ ГОДУ, А АУТСАЙДЕРОМ СТАЛИ СБЕРЕЖЕНИЯ В ДОЛЛАРАХ

будут потеряны и накопленные проценты. «Анализируя изменение клиентских предпочтений в течение 2009 года, можно сказать, что предложение мультивалютных вкладов оптимально соответствует поведению вкладчиков, и мультивалютный вклад, открытый в начале года в валюте и переведенный во второй половине года в рубли, обеспечил бы максимальную доходность», — рассказал руководитель направления некредитных продуктов банка «Интеза» Андрей Мухамеджанов.

Пик спроса на мультивалютные вклады в банках был зафиксирован год назад, в первом квартале 2009-го, после чего с укреплением рубля их популярность пошла на спад. «С начала по конец 2009 года объем привлеченных банком средств частных лиц в мультивалютные вклады уменьшился почти вдвое. Наибольший объем портфеля мультивалютных вкладов был зафиксирован в феврале 2009-го, он более чем в полтора раза превысил показатели января 2009 года и почти в три раза против значений на конец 2009-го. Эта тенденция во многом обусловлена колебаниями валютных кур-

сов», — рассказала глава дирекции пластикового бизнеса и некредитных продуктов банка «Траст» Марина Дембицкая. Согласен с коллегой и член правления Сведбанка Алексей Аксенов: «Наибольшей популярностью мультивалютные вклады пользовались в начале 2009 года, в условиях волатильного рынка. Мы не наблюдали значительного повышения спроса именно на мультивалютные вклады, клиенты предпочитали размещать средства в пополняемые депозиты с возможностью частичного снятия, распределяя средства между несколькими валютами».

Впрочем, на низкую популярность мультивалютных вкладов оказывают большое влияние и более низкие относительно классических депозитов процентные ставки. По данным аналитического агентства StatBanker, среднерыночная рублевая ставка по мультивалютным депозитам в российских банках в январе этого года составила 9,9% годовых, в долларах и евро 4,9% и 4,6% соответственно, в то же время средние ставки по классическим вкладам с возможностью частичного пополнения и снятия составили 9,4% в

рублях, 3,9% в долларах и 3,5% в евро. Таким образом, разница в ставках между классическими и мультивалютными вкладами, в зависимости от валюты, составляет в среднем 0,5-1,1%.

По словам банкиров, относительно невысокий уровень ставок связан с дополнительными операционными расходами банка на возможную конвертацию средств клиента. «Мультивалютные вклады требуют больших затрат со стороны банка на обслуживание, так как в течение срока не фиксируется конкретная валюта», — пояснил вице-президент Первого республиканского банка Дмитрий Орлов. «Устанавливая пониженные процентные ставки по мультивалютным депозитам, банки, с одной стороны, страхуют свои валютные риски, с другой — это естественное следствие процесса ценообразования, при котором предполагается, что возможность совершать конверсионные операции без потери процентного дохода по вкладу является дополнительным преимуществом вклада, которое уравнивается понижением ставок», — говорит Андрей Мухамеджанов. Из-за более низких ставок деньги, пролежавшие мертвым грузом на мультивалютном вкладе, принесут и более низкий доход, чем те же суммы и в таких же пропорциях на классических вкладах в разных валютах. То есть мультивалютный вклад предполагает и большую активность вкладчика в управлении счетом.

Для большинства граждан открытие традиционного вклада — разовая акция, после чего про деньги можно забыть до конца действия депозита или до момента срочной потребности в средствах. «Мультивалютный вклад для многих клиентов сложен для понимания. Кроме того, основная масса клиентов не столь пристально следит за валютным рынком, чтобы осуществлять эффективные операции по конвертации с целью заработка», — считает начальник отдела депозитных и расчетных продуктов Русьбанка Александра Седова.

Впрочем, невысокие процентные ставки и необходимость следить за валютными курсами могут быть с лихвой компенсированы весомым доходом, что наглядно показал минувший год. При размещении вклада в долларах в начале 2009 года и конвертации в рубли на пике стоимости американской валюты в феврале копилка вкладчика могла пополниться дополнительными 175% годовых. А по итогам года, даже с учетом инфля-

ции, составившей 8,8%, и с затратами на конвертацию (в среднем 2%) доход мог достигнуть 164% годовых. К тому же большую часть потерь (инфляция и конвертация) могла покрыть процентная ставка банка, начисляемая за фактический срок нахождения валюты на каждом из счетов.

Подавляющее большинство банков предлагает разместить на мультивалютном вкладе рубли, доллары и евро. Правда, бывают исключения. К примеру, ОТП-банк и Мой Банк предлагают в рамках мультивалютного вклада микст из четырех валют, добавляя к стандартной тройке валют швейцарские франки. Банк «Центрокредит» к долларам, рублям и евро добавил британские фунты. Дальше всех пошел в этом направлении Юникредит банк, где такой депозит имеет сразу шесть валютных составляющих: помимо рубля, евро, доллара, фунта и швейцарского франка на вклад принимается еще и японская иена.

Требования о размещении денег сразу во всех валютах в тех банках, где оно встречается, — чисто номинальное. В «Юникредите» общая сумма на депозите должна быть от 10 тыс. руб., при этом в евро, долларах, фунтах и швейцарских франках достаточно разместить одну единицу, в рублях — 10 единиц, а в иенах — 100. При соблюдении минимальной общей суммы вклада достаточно иметь в каждой из валют хотя бы одну единицу, например, в Промсвязьбанке, банке «Российский капитал», Банке проектного финансирования. Большинство придерживается принципа соблюдения общего эквивалента минимальной суммы вклада, разложенной по усмотрению вкладчика. Например, общий эквивалент суммы вклада в ОТП-банке должен быть не менее 30 тыс. руб., которые можно разместить в любой из валют.

Конвертация осуществляется по первому требованию клиента, для чего нужно написать заявление соответствующего образца при посещении банковского отделения. Впрочем, конвертации на основании заявления, а следовательно, и обращения вкладчика непосредственно в банк в большинстве случаев можно избежать при подключении услуги интернет-банкинга. Дистанционное управление вкладом позволяет переводить деньги из валюты в валюту самостоятельно, имея компьютер, подключенный к интернету, и 10-15 минут свободного времени. Это важно, если помнить о том, что

«внутренний курс может изменяться несколько раз в день, особенно при динамичном изменении рынка», говорит Андрей Мухамеджанов.

Владелец мультивалютного вклада имеет право осуществлять конвертации неограниченное число раз. Но, как правило, обмен валюты в рамках вклада прекращается в конце его срока. Например, в Промсвязьбанке конверсия прекращается за 30 дней до окончания действия депозита, в Бинбанке — за 45 дней, в банке «Глобэкс» — за 60 дней. Также в конце срока вклада зачастую прекращается и его пополнение.

Наиболее же важным для вкладчика является курс, по которому в рамках вклада будет произведен обмен. От этого напрямую зависит, насколько результативным окажется самостоятельное управление средствами. А учитывая, что конвертация всегда проводится по курсу банка, нельзя исключать, что подобные валютнообменные операции в итоге сыграют против вкладчика. Поэтому о разнице между покупкой и продажей валюты стоит поинтересоваться заранее. Естественно, что курс покупки банком валюты ниже, чем официальный курс, устанавливаемый Банком России, а курс продажи выше. При этом средняя разница между стоимостью покупки и продажи валюты составляет порядка 1,5-2%. «Естественно, что у банка курс конвертации немного отличается от курса ЦБ, но все равно он значительно выгоднее, чем в обменниках на улице, это и есть потери вкладчика», — говорит директор департамента маркетинга розничного бизнеса Номос-банка Анна Панкратова.

Некоторые банки позволяют досрочно снимать деньги с мультивалютного вклада с сохранением более высокой процентной ставки, чем по вкладу до востребования. Например, Межтопэнергобанк делает расчет ставки при досрочном расторжении, исходя из 50% от базовой, если деньги находились в банке не менее половины срока. Также половину изначальной ставки получают вкладчики банка «Возрождение», а при открытии депозита «Мультивалютный ВИП» процентный доход будет выплачен за вычетом четверти действующей ставки. Подобный же подход к начислению дохода и в Мастер-банке, где от ставки по вкладу, действующей на дату выдачи, банк вычитет от 1 до 5%, если вкладчик решит снять деньги не ранее 181 дня. ■

СЕРВЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ

позволяющие оптимизировать ваши бизнес-процессы

- | контроль интернет-трафика
- | резервное копирование информации
- **максимальное использование ресурсов компьютерной техники позволит существенно сэкономить и минимизировать издержки**
- | удобный доступ к общим файлам
- | надежная защита от вирусов и спама
- | мягкое отключение сервера при отказе питания

➤ (846) 979 80 80 | www.it-universe.ru



представляет

история 5

*Задумался как-то Сергей Сергеевич:
"Итак растет и растет,
а производительность падает...
торюзять компьютеры,
не справляются с растущими
нагрузками. Значит нужно
новые компьютеры покупать?!"
Теперь Сергей Сергеевич знает,
что есть лучший способ...*

продолжение следует...

➤ 7 ИСТОРИЙ ИЗ ЖИЗНИ СЕРГЕЯ СЕРГЕЕВИЧА, ДИРЕКТОРА И УВАЖАЕМОГО ЧЕЛОВЕКА

ТАБЛИЦА МУЛЬТИВАЛЮТНЫЕ ВКЛАДЫ В БАНКАХ САМАРЫ

БАНК	ВКЛАД	ВАЛЮТА	МИН. СУММА ВКЛАДА	СРОК ВКЛАДА	СТАВКА
АЛЬФА-БАНК	«Мультивалютный»	Руб., \$, Евро	10 000 руб., 500 \$, 500 Евро	92 дня	4,6-5,4% - руб., 1,6-2,4% - \$, евро
				184 дня	5,4-6,2% - руб., 2,6-3,4% - \$, евро
				276 дней	5,8-6,6% - руб., 2,8-3,6% - \$, евро
				1 год	6-6,8% - руб., 3-3,8% - \$, евро
				550 дней	6,2-7% - руб., 3,7-4,5% - \$, евро
				2 года	6,4-7,2% - руб., 4,2-5% - \$, евро
				3 года	6,6-7,4% - руб., 4,4-5,2% - \$, евро
БИНБАНК	«Мультивалютный»	Руб., \$, Евро	Эквивалент 30 000 руб. совокупно для 3-х счетов	181 день	9,8% - руб., 5% - \$, 4,7% - евро
				365 дней	10,45% - руб., 6,2% - \$, 5,7% - евро
				548 дней	10,2% - руб., 5,7% - \$, 5,6% - евро
				730 дней	9,95% - руб., 5,5% - \$, 5,5% - евро
ГЛОБЭКС	«Валютный баланс»	Руб., \$, Евро	30 000 руб. или эквивалент в \$, Евро	180 дней	7,75% - руб., 4,8% \$, евро
				360 дней	9% - руб., 5% \$, евро
				540 дней	9% - руб., 5% \$, евро
ЗЕНИТ	«Мультивалютный»	Руб., \$, Евро	5 000 рублей РФ или 200 \$ или 150 евро	91 день	8-8,75-руб., 3,25-3,75% \$, евро
				181 день	9,25-9,75-руб., 4-4,5% \$, евро
				366 дней	10-10,5-руб., 4,75-5,25% \$, 4,25-4,75% евро
ИНВЕСТТОРГБАНК	«Свободно конвертируемый вклад»	Руб., \$, Евро	10 000 рублей или эквивалент в \$, Евро в совокупности по трем счетам	91 день	7,5-8,5% - руб., 4-5% \$, 3,75-4,75% евро
				181 день	8,5-9,5% - руб., 5-6% \$, 4,75-5,75% евро
				1 год	9,5-10,5% - руб., 6-7% \$, 5,75-6,75% евро
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК	«Срочный мультивалютный»	Руб., \$, Евро	10000 руб. или эквивалент в \$, Евро	1 год	10,5% - руб., 7% \$, евро
			5 000000 руб. или эквивалент в \$, Евро		10,75% - руб., 7,25% \$, евро
НОМОС-БАНК	«НОМОС-МУЛЬТИВАЛЮТНЫЙ» Классика	Руб., \$, Евро	10000 руб.	3 мес.	7,1% - руб., 2,6% \$, 2% - евро
				6 мес.	8,1% - руб., 3,2% \$, 2,6% - евро
				1 год	9,1% - руб., 3,5% \$, 2,9% - евро
	«НОМОС-МУЛЬТИВАЛЮТНЫЙ» Премиум		250000 руб.	3 мес.	7,3% - руб., 2,7% \$, 2% - евро
				6 мес.	8,3% - руб., 3,3% \$, 2,6% - евро
				1 год	9,3% - руб., 3,6% \$, 2,9% - евро
	«НОМОС-МУЛЬТИВАЛЮТНЫЙ» Элитный		2000000 руб.	3 мес.	7,3% - руб., 3% \$, 2,4% - евро
				6 мес.	8,3% - руб., 3,5% \$, 2,9% - евро
				1 год	9,3% - руб., 3,9% \$, 3,3% - евро
ОТП БАНК	«ОТП-Мультивалютный»	Руб., \$, Евро, швейцарский франк	30 000 руб. (либо эквивалент в долларах США, евро, шв. Фр.)	91 день	6,75% - руб., 3% \$, евро, 2,5% - шв. Фр.
				181 день	7,75% - руб., 4% \$, евро, 3,5% - шв. Фр.
				366 дней	8,75% - руб., 5% \$, евро, 4,5% - шв. Фр.
ПРОМСВЯЗЬБАНК	«Мой мультивыбор»	Руб., \$, Евро	15 000 руб., 500 \$, 500 Евро	181 день	5,2-5,4% - руб., 2,85-3,25% - \$, 2,35-2,75% - евро
				271 день	5,4-5,7% - руб., 2,95-3,35% - \$, 2,55-2,95% - евро
				367 дней	6,7-7% - руб., 3,75-4,15% - \$, 3,35-3,75% - евро
РАЙФФАЙЗЕНБАНК	«Мультивалютный»	Руб., \$, Евро	50 000 руб. в совокупности во всех трех валютах в рублевом эквиваленте	1 мес.	4,3% - руб., 0,2% - \$, евро
				3 мес.	4,5% - руб., 0,6% - \$, 0,8% - евро
				6 мес.	4,7% - руб., 1% - \$, 1,5% - евро
				9 мес.	5,1% - руб., 1,1% - \$, 1,6% - евро
				1 год	5,4% - руб., 1,4% - \$, 1,7% - евро
				2 года	6,9% - руб., 2,3% - \$, 2,8% - евро
				3 года	7,7% - руб., 3,3% - \$, 3,6% - евро
				5 лет	8,1% - руб., 4,9% - \$, евро
ЮНИКРЕДИТБАНК	«Мультивалютный вклад»	Руб., \$, Евро, швейцарский франк, английские фунты стерлингов, японские иены	10 000 рублей в совокупности или эквивалент в иностранной валюте	91 день	3,5-6% - руб., 0,25-1% \$, 0,25-1,5% - евро, 0,25-0,75% - шв. Фр., 0,25-1,25% - фт.ст., 0,25-0,5% - яп.иены
				181 день	4-6,5% - руб., 0,25-1,25% \$, 0,25-1,75% - евро, 0,25-1% - шв. Фр., 0,25-1,5% - фт.ст., 0,25-0,75% - яп.иены
				271 день	4-6,5% - руб., 0,25-1,5% \$, 0,5-2% - евро, 0,25-1,25% - шв. Фр., 0,25-1,75% - фт.ст., 0,25-1% - яп.иены
				368 дней	4-6,5% - руб., 0,25-1,5% \$, 0,5-2% - евро, 0,5-1,5% - шв. Фр., 0,5-2% - фт.ст., 0,25-1,25% - яп.иены

ДИПЛОМ С ПРОЦЕНТАМИ

В СЕГМЕНТЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КРЕДИТОВ В ОТЛИЧИЕ ОТ ДРУГИХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ В ТЯЖЕЛЫЕ ВРЕМЕНА СОХРАНИЛИСЬ И ВЫГОДНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, И СПРОС. БОЛЕЕ ТОГО, ГОСУДАРСТВО ЗАТЕЯЛО ОЧЕРЕДНОЙ ЭКСПЕРИМЕНТ РАДИ ПОДДЕРЖКИ ОБРАЗОВАНИЯ, И ЕСЛИ ВСЕ СЛОЖИТСЯ, КРЕДИТ МОЖНО БУДЕТ ПОЛУЧИТЬ ПО СТАВКЕ ЧУТЬ ВЫШЕ 5% ГОДОВЫХ. ЮЛИЯ ПОГОРЕЛОВА

ГОСУДАРСТВО В ПОМОЩЬ

Из-за ежегодного сокращения бюджетных мест и увеличения стоимости обучения образовательные программы кредитования становятся все более актуальными. Важность наличия дешевых образовательных кредитов признали и на государственном уровне — попытки развертывания льготных программ предпринимались не раз. Однако пока они успехом не увенчались.

До 2008 года льготный кредит на образование можно было получить только в рамках программы «Кредо». Кредит оформляли в банке «Союз», принадлежащем группе компаний «Базовый элемент», а стопроцентным поручителем по кредиту выступала созданная тем же «Базэлом» компания «Крэйн». Предполагалось, что к программе присоединятся другие банки, однако этого не случилось, так как кредитные организации ждали начала субсидирования разницы между обозначенной ставкой и реальной стоимостью соответствующих кредитных продуктов.

Программа предполагала возможность выдачи трех видов кредита: основного (на получение первого высшего образования), дополнительного (на получение второго высшего) и сопутствующего (на проживание и другие расходы, связанные с учебой). При этом кредит оформлялся в долларах на 16 лет под 10% годовых. Погашать кредит заемщик должен был уже после окончания вуза — во время учебы он освобождался как от уплаты основного долга, так и от уплаты процентов. Программой успели воспользоваться более 4 тыс. студентов. Осенью 2008 года, однако, она остановилась — банк «Союз» попал под процедуру финансового оздоровления.

В прошлом году за дело взялось государство. В мае 2009 года на рассмотрение в правительство был внесен проект постановления, разработанный Минобрнауки, — об условиях выдачи кредитов на обучение. В конце прошлого года правила предоставления образовательных кредитов на льготных условиях все-таки вступили в силу. «Мы надеемся, что уже в ближайшее время будут заключены соглашения с банками, и они начнут выдавать кредиты на беспрецедентно льготных условиях, не более чем под 5,25% годовых», — отметил заместитель министра образования и науки Владимир Миклушевский.

Действительно, условия нового образовательного эксперимента обещают быть весьма выгодными. Студенты вузов будут получать кредиты под поручительство государства, которое на три четверти ставки рефинансирования (сейчас она составляет 8,5%) субсидирует банку действующую процентную ставку профильного кредитования. На весь срок обучения в вузе и на три месяца после его окончания устанавливается льготный период — заемщик освобождается от выплаты основного долга. При этом в первый и второй годы поль-

зования кредитом студент выплачивает только часть процентной ставки (40 и 60% соответственно). После окончания учебного заведения с банком можно расплачиваться в течение еще десяти лет. Кроме того, студенту не нужно предоставлять обеспечение по кредиту (залог или поручительство), а при досрочном погашении штрафные санкции не применяются.

Стоит отметить, что кредиты будут выдаваться с учетом качества получаемого образования и востребованности специалистов на рынке труда, исходя из прогнозной потребности в них в период до 2013 года и государственного плана подготовки кадров для оборонно-промышленного комплекса на 2007-2010 годы.

Предварительные договоренности о запуске программы уже достигнуты со Сбербанком России, уже упомянутым «Союзом» и Россельхозбанком. Однако пока ни в одном из этих банков взять такой кредит не получится. Например, в Сбербанке подтвердили готовность принять участие в эксперименте, однако уточнили, что произойдет это «после утверждения всех необходимых нормативных документов». Конкретные сроки банк не указал. Между тем для решения обозначенных проблем остается не так уж много времени. «Основной поток желающих получать образовательные кредиты мы ожидаем в весеннем семестре и летом, во время приемной кампании 2010 года», — говорит Владимир Миклушевский.

ЦЕНА ВОПРОСА

Пока схема льготного кредитования не заработала в полную силу, абитуриентам и студентам есть смысл внимательно изучить целевые банковские кредиты на получение образования, предлагаемые сейчас. По мнению менеджера группы разработки новых продуктов и услуг банка «Сосьете Женераль Восток» (БСЖВ) Марии Власюк, «финансовый кризис не оказал серьезного влияния на спрос со стороны заемщиков в этом сегменте кредитования». «Это произошло, прежде всего, потому, что на рынке сохранились предложения с докризисными условиями и прежними процентными ставками. Кроме того, образование в отличие от недвижимости или автомобиля не может обесцениться и всегда остается выгодной инвестицией в свою будущую карьеру, а значит, в будущие доходы. Изменения коснулись только структуры рынка образовательного кредитования. В конце 2008 года от этого направления работы отказались многие банки — они переориентировались на получение комиссионных видов доходов, более актуальных и выгодных на тот момент», — объясняет Мария Власюк.

«В целом у данного вида кредитования были хорошие перспективы, поскольку спрос на образовательные услуги сохранялся, кроме того, из-за существенного подорожания нецелевых кредитов, которые использовались ранее для оплаты обучения, заемщики должны были об-

ратить внимание на более дешевые целевые кредиты», — соглашается с коллегой начальник отдела потребительского и автокредитования Сведбанка Елена Ушкова.

Действительно, по сравнению с нынешними потребительскими кредитами целевые кредиты на образование выглядят куда более выигршно. Согласно ежемесячному отчету компании «Кредитмарт» среднерыночная ставка по потребительскому кредиту в рублях в феврале составила 30,58% (с учетом банковских комиссий). В свою очередь, стоимость образовательных кредитов в большинстве случаев не превышает 20% годовых.

Наиболее привлекательные образовательные кредиты предлагает Сбербанк России. Процентная ставка составит здесь 12% годовых в рублях, самостоятельно придется оплатить 10% стоимости обучения, а расплачиваться по кредиту можно будет в течение 11 лет. При этом ссуды выдаются не только студентам и абитуриентам вузов, но и желающим получить профобразование на базе среднего специального учебного заведения, например, колледжа или училища. Основное преимущество — в период обучения заемщику нужно будет погашать только проценты по кредиту.

В БСЖВ тоже потребуются наличия стартового капитала в размере 10% стоимости обучения, плата за кредит составит 14-17% годовых в рублях, 12-15% в долларах или 13-16% в евро. Срок кредита доходит до шести лет, а льготный период (выплата только процентов по кредиту) ограничивается двумя годами. Полностью банк готов оплатить обучение по программе MBA, максимальная сумма составляет здесь €50 тыс. — это вдвое больше, чем в стандартной образовательной кредитной программе банка. Кредит можно оформить в валюте по тем же ставкам. Дополнительным условием при оформлении кредита является страхование жизни и трудоспособности заемщика на весь срок кредитования на сумму, равную кредитной задолженности, увеличенной на 10%. Если клиент отказался оформлять полис или приобрел его у компании, не входящей в список страховщиков, рекомендованных банком, ставка по кредиту вырастет на 3%.

Россельхозбанк готов кредитовать только граждан, постоянно зарегистрированных в сельской местности. Кредит можно получить как на высшее, так и на среднее специальное образование, но на сумму не более 350 тыс. руб. При этом банк оговаривает варианты использования заемных денег: они должны тратиться на обучение в медицинских и педагогических образовательных учреждениях, а также по специальностям, задействованным в отраслях агропромышленного комплекса. Кредит выдается в рублях на десять лет под 12% годовых, на время обучения предоставляется отсрочка на выплату основного долга.

Получение отсрочки предусмотрено и в Первом чешско-российском банке. Наряду с

БСЖВ банк готов кредитовать обучение за рубежом. Зарубежных партнеров у банка шесть, в том числе University of East Anglia, University of Birmingham, London Metropolitan University. По условиям банка кредит покрывает 90% стоимости обучения, процентная ставка — от 18,5% годовых в рублях.

Остальные банковские программы образовательного кредитования не предусматривают льготного периода при погашении кредита, и это наряду с более высокими ставками приближает их по условиям к потребительским кредитам. Так, в банке «Ак Барс» максимальный срок кредитования составляет три года. Минимальную процентную ставку можно получить при оформлении кредита на год — 21,9% годовых, при увеличении срока кредита на год ставка вырастает на 1%. В банке «Образование» кредит можно оформить на пять лет, при этом стоимость кредита составит 15% годовых, максимальная сумма кредита — 500 тыс. рублей.

Многие банки предпочитают работать с вузами-партнерами. Так, заемщику Сведбанка придется выбирать из десяти таких партнеров. При этом кредит можно оформить на 80% стоимости обучения, а ставка будет зависеть от срока кредитования. Так, при сроке до года стоимость кредита денег составит 17,5% годовых, до трех лет — 18%. При сроке кредита до шести лет устанавливается плавающая ставка — Mosprime3m+9,2% годовых, или 14,41% (на 3 марта 2010 года).

В Балтийском банке процентная ставка составляет 19% годовых, а срок кредита — семь лет. При этом кредит можно оформить только на обучение в вузах—партнерах банка.

Ограничивает своих заемщиков в выборе и Международный инвестиционный банк. При этом сумма кредита не должна превышать 70% полной стоимости обучения. Ставка по кредиту в рублях — 20% годовых.

ГАРАНТИИ НА ВСЯКИЙ СЛУЧАЙ

Отправляясь в банк за кредитом на образование, вчерашнему школьнику нужно, в первую очередь, заручиться поддержкой родителей или близких родственников. Основное условие выдачи кредита — наличие постоянного и достаточного для его погашения дохода. Если речь идет о получении кредита на первое высшее образование, роль будущего студента, скорее, формальная: он будет проходить как созаемщик (чаще всего вместе с одним из родителей).

Некоторые банки хотят дополнительно обеспечения по кредиту. Так, если размер кредита меньше 300 тыс. руб., Сбербанк требует найти одного поручителя, а когда сумма больше, нужны уже два. Поручительство — наиболее распространенная гарантия, которую хотят получить кредитные учреждения. Однако в некоторых случаях банки готовы рассматривать как обеспечение по кредиту и имущество семьи.

Чтобы получить кредит, заемщик должен выполнить и ряд других условий. Основное — предоставить стандартный пакет документов: паспорт, копия трудовой книжки или трудового контракта, заверенная работодателем, справка о доходах. Также потребуются дипломы и сертификаты об образовании, пись-

менное подтверждение зачисления в учебное заведение и стоимости обучения, на которое берется кредит.

Оформить образовательный кредит можно только после зачисления в вуз на платное обучение. Схема получения образовательного кредита во всех банках практически одинакова: банк перечисляет денежные средства сразу на счет учебного заведения, минуя заемщика, что исключает нецелевое использование кредита. Перечисление денег может осуществляться как в один прием (банк перечисляет сразу всю сумму стоимости обучения, обозначенной в договоре вуза), так и траншами, за каждый семестр. Большинство учебных заведений оговаривают в договоре порядок оплаты, четко указывая сроки и объем перечисления денежных средств. При этом посеместровая схема популярнее — она выгодна для заемщика и более безопасна для банка. Решение о перечислении очередной части кредита принимается самим заемщиком и банком по результатам обучения и обслуживания ранее выданных средств.

«Для получения очередного транша необходимо подтвердить неизменность финансового состояния заемщика и продолжать обучение (успешно сдавать квалификационные испытания, сессии, если таковые предусмотрены учебным процессом). Если студент по какой-то причине (добровольно или при отчислении за неуспеваемость) прекращает учебу досрочно, он может отказаться от дальнейших траншей, таким образом, у него не возникает дополнительных трат, а сумма кредита оказывается меньше изначально запрашиваемой», — говорит Мария Власюк. ■

ADDRESS/БАНКИ

АК БАРС	443030, Самара, ул.Красноармейская, 114-А, 97-97-998, 97-97-989, 97-97-997, www.akbars.ru
АЛЬФА-БАНК	443001, Самара, ул.Молодогвардейская, 151, 242-06-24, www.alfabank.ru
БАЛТИЙСКИЙ БАНК	443099, Самара, ул.Максима Горького, 131, 270-76-01, 270-76-11, 270-76-03, www.baltbank.ru
БАЛТИЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК	443100, Самара, ул.Полевая, 50, 270-49-55, www.baltinvestbank.com
БИНБАНК	443099, Самара, ул.Фрунзе/Некрасовская, 100/27, 333-13-34, 333-13-30, www.binbank.ru
BSGV	443080, Самара, Московское шоссе, кв-л №462, 267-37-82, www.bsgv.ru
ВТБ 24	443030, Самара, ул.Спортивная, 30, 241-66-89, 241-62-08, 241-60-35, www.vtb24.ru
ГЛОБЭКС	443010, г. Самара, Ленинский район, ул. Чапаевская, д. 189, www.globexbank.ru
«ДЕЛЬТАКРЕДИТ»	443110, Самара, ул. Лесная, 23, 277-90-86, 277-90-87, www.deltacredit.ru
«ЗЕНИТ»	443099, Самара, ул.А.Толстого/Л.Толстого, 139/3, 310-28-59, 310-28-60, 310-28-61, www.zenit.ru
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК	443041, Самара, ул.Арцыбушевская, 42, 242-73-99, 242-73-58, www.itb.ru
«ИНТЕЗА»	443010, Самара, ул.Л.Толстого, 29, 270-87-08, www.kmb.ru
МАСТЕР-БАНК	443023, Самара, ул. Мориса Тореза, 105а, 261-63-71, 261-63-68, 261-55-10, www.masterbank.ru
НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЕЗЕРВНЫЙ БАНК	443110, г. Самара, Октябрьский р-н, 3 мкр., проспект Ленина, д. 3
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК	445703, Тольятти, ул.Комсомольская, 88, 95-21-19, www.ntb.ru
НОМОС-БАНК	443090, Самара, Московское шоссе, 77, 993-44-00, 993-41-42, www.nomos.ru
«ОТКРЫТИЕ»	443010, Самара, ул. Вилоновская/Чапаевская, 13, 269-62-36, www.bank-open.ru
ОТП БАНК	443010, г. Самара, Ленинский район, ул. Вилоновская, д. 1, www.otpbank.ru
ПЕРВЫЙ ОБЪЕДИНЕННЫЙ БАНК	443086, Самара, ул.Ерошевского, 3А, 278-78-96, 278-78-86, www.pervobank.ru
ПЕРВЫЙ РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БАНК	443020, Самара, ул.Некрасовская, 82-86, 277-72-23, www.pr-bank.ru
ПРОМСВЯЗЬБАНК	443100, Самара, ул.Первомайская, 25, 279-24-72, www.psbank.ru
РАЙФАЙЗЕНБАНК	443100, Самара, ул.Ново-Садовая, 10, 270-62-30, 270-62-31, www.raiffeisen.ru
РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ	443099, Самара, ул.А.Толстого, 116а, 332-03-86, www.roscap.ru
РОССЕЛЬХОЗБАНК	443011, Самара, ул. Академика Платонова, 10, 276-62-93, www.rshb.ru
РУСЬ-БАНК	443099, Самара, ул. Молодогвардейская, 33Е, 340-14-66, www.russbank.ru
СБЕРБАНК	443011, г. Самара, ул. Ново-Садовая, 305, 998-14-90
«СОЛИДАРНОСТЬ»	443099, Самара, ул.Куйбышева, 90, 270-41-28, 270-33-85, 333-63-85, www.solid.ru
«СОЮЗ»	443041, Самара, ул.Красноармейская, 75, 242-73-87, www.banksoyuz.ru
«ТРАСТ»	443099, Самара, ул.М.Горького, 79Б, 270-81-13, 270-80-00, www.trust.ru
ЮНИКРЕДИТ БАНК	443010, Самара, ул.Чапаевская/Красноармейская, 178/12, 267-33-60, 267-33-50, www.unicreditbank.ru

ADDRESS/СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

«РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ»	443030, Самара, ул. Молодогвардейская, 204, 378-04-00, www.renins.com
РЕСО-ГАРАНТИЯ	443013, Самара, ул. Осипенко, 41а, 338-88-08, www.reso.ru
«СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ АЛИКО»	443086, Самара, ул. Мичурина, 130, 979-80-79, www.aiglife.ru

БАНКОВСКАЯ КАРТА + ДЕПОЗИТ



Регулярно откладывая даже небольшие суммы от своих доходов, можно накопить сбережения, которые выручат в трудный момент или помогут осуществить «финансовую» мечту. Главное, выбрать надежный банк и выгодное финансовое предложение. В прошлом году Промсвязьбанк предложил своим клиентам несколько успешных «антикризисных» новинок. Одна из них – «Доходная карта», которая удачно сочетает возможности банковской карты и депозита.

ПЛЮСЫ «ДОХОДНОГО» ПЛАСТИКА

Начисление процентов на средства, которые находятся на вашем карточном счете, – обычная практика в западных банках. А вот для российского рынка такой продукт относительно молодой. «Доходная карта» Промсвязьбанка практически ничем не отличается от обычной и позволяет воспользоваться всеми опциями международных платежных систем. Ей также можно расплачиваться в магазинах практически по всему миру, получать наличные в банкоматах и управлять счетом через систему интернет-банкинга PSB-Retail. Существенное различие между «доходным» и обычным «пластиком» – то, что на остаток средств по такой карте при определенных условиях начисляются приличные проценты. Сегодня Промсвязьбанк предлагает несколько категорий «Доходных карт», учитывая финансовые возможности клиента и его желание разместить средства в рублях, долларах США или евро.

ПРОСТО И ВЫГОДНО

Прежде всего, «Доходная карта» рассчитана на тех, у кого регулярно остаются свободные денежные средства и кто хотел бы откладывать с зарплаты, не открывая для этого вклад. Правила работы с классическими вкладами чаще всего не позволяют без потери процентов пользоваться деньгами, лежащими на счете. Если же деньги срочно понадобились, то вам нужно явиться в банк, написать заявление и прервать действие договора. Соответственно, в этом

случае вы можете существенно потерять в процентах. А с «Доходной картой» можно по необходимости тратить деньги так, чтобы в течение календарного месяца остаток не падал ниже установленного «порога», при наличии которого начисляются проценты. Ежедневный остаток средств на карте должен под держиваться в течение календарного месяца. Если же остаток будет снижен – вы не получите проценты только за конкретный месяц, в течение которого на счете было недостаточно денег. За все другие месяцы они будут сохранены. Те, у кого есть зарплатные карты Промсвязьбанка, могут подать заявление, чтобы часть оклада автоматически зачислялась на «Доходную». Так можно будет быстрее накопить, например, на дорогостоящую покупку.

ВИЗА ИЛИ МАСТЕРКАРТ?

С этого года в Промсвязьбанке появилась возможность заказать «Доходную карту» платежной системы Visa International, до этого продукт предоставлялся только на основе MasterCard WorldWide. Сегодня банк предлагает такие категории карт, как Visa Classic Instant Issue и Maestro Prepaid, Visa Classic и MasterCard Standard, Visa Gold и MasterCard Gold. От категории карты зависят сумма ее годового обслуживания, сроки выпуска (Maestro Prepaid выдается в день обращения), а также ежедневный остаток денежных средств и размер начисляемых процентов. Минимальный размер денежного остатка на карте должен составлять не менее 10 000 руб., или 300 долларов США/евро.



Подробные условия «Доходной карты» вы найдете на сайте www.psbank.ru.
Информацию можно получить по телефонам:
(846) 302 20 20, (8482) 53 20 02
или в офисах банка по адресам:
**г. Самара, ул. Первомайская, д. 25,
ул. Гагарина, д. 95,
г. Тольятти, Новый проезд, д. 3**

ОТ ТЕХ, КТО УМЕЕТ СТРОИТЬ, ДЛЯ ТЕХ, КТО УМЕЕТ ЖИТЬ

ТОЛЬКО В АПРЕЛЕ!
ПРИ ПОКУПКЕ
КВАРТИРЫ
ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ
ДИЗАЙН-ПРОЕКТ В ПОДАРОК!



ЖК «Портал-Билдинг»

Ул. Осипенко, 126/ул. С. Радонежского

443096, г. Самара, ул. Осипенко, 11
телефоны: (846) 336-36-29, 270-25-70
факс: (846) 270-25-81

ПОРТАЛ
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ