

FiNANCE

Коммерсантъ НИЖНИЙ НОВГОРОД №1 МАРТ 2010



АВТОКРЕДИТ НА СТИМУЛЯТОРАХ

ГОСУДАРСТВО ВОЗРОЖДАЕТ СПРОС | 5

АВТОМОБИЛЬ С СЮРПРИЗОМ СКУПОЙ ПЛАТИТ ДВАЖДЫ | 8

ПРИВАТНЫЙ ПОДХОД БАНКИ ПРОДОЛЖАЮТ ОХОТУ ЗА СОСТОЯТЕЛЬНЫМИ КЛИЕНТАМИ | 12

ВТОРОЕ ПРИШЕСТВИЕ ИПОТЕКИ НАЧАЛОСЬ ПОСЛЕ СНИЖЕНИЯ СТАВОК | 16



**ВОЗРОЖДЕНИЕ
БАНК**

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

Мы верим в Ваше будущее

Кредиты для бизнеса



Кредитование - ключ к развитию каждого предприятия. Мы предлагаем Вам кредитование на доступных условиях. Специалисты банка подходят к каждому клиенту индивидуально, помогая подобрать необходимые инструменты и схемы кредитования.

Мы готовы стать Вашим партнером, потому что мы верим в перспективы Вашего бизнеса.

8 800 200 9 888 // www.vbank.ru

FINANCE

Коммерсантъ



НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО

РЕДАКТОР FINANCE НИЖНИЙ НОВГОРОД

ТЕСТ НА БДИТЕЛЬНОСТЬ

Информация, поступающая из банка на телефон, подозрений не вызывает. В последнее время мне часто предлагают нужные или не очень услуги, недорогие по стоимости или приятные по сути. Очередное SMS-сообщение оповещало меня о том, что банковская карта скоропостижно заблокирована. Я позвонила по указанному для справок телефону, и девушка, представившись сотрудницей Центробанка, объяснила, что вынуждена провести проверку, для которой нужны «секретные» данные. При этом она была искренне озабочена сохранностью моих сбережений: «Не волнуйтесь, видимо, в базе произошел сбой. Давайте в целях безопасности поменяем ваш пин-код». Далее «сотрудница Центробанка» провела инструктаж, как себя вести в условиях, когда вашим сбережениям что-либо угрожает: в новом пароле желательно популярны цифры не использовать, не начинать код с нуля, никому не говорить свой пароль и нигде его не записывать. Я уже была готова назвать заветные цифры, но разговор неожиданно прервался — не выдержала батарейка моего телефона. Взмолвленная, я поехала в банк, чтобы разобраться в ситуации и по возможности спасти отложенные на отпуск деньги. В фойе было многолюдно. Все собравшиеся агрессивно жестикулировали и разговаривали на повышенных тонах. Прислушавшись, я поняла, что моя недавняя собеседница сотрудником Центробанка не являлась, но за день успела «спасти» многих. Доверчивые клиенты под конец разговора сообщали ей свой нынешний пароль и прочие запрашиваемые данные. Через несколько минут после разговора все средства снимались со счетов через интернет.

Ухудшение экономической ситуации в стране вызывало всплеск мошенничества. Как правило, схемы обмана просты и не замысловаты. Но мы, поглощенные делами, не замечаем расставленных ловушек. Покупаемся на вежливое обращение и псевдозаботу. В этом номере Finance мы рассказываем о схемах, которые аферисты используют при покупке и страховке автомобилей. Будьте бдительны. ■

COVER STORY

5

АВТОКРЕДИТ НА СТИМУЛЯТОРАХ

СЕКТОР АВТОКРЕДИТОВАНИЯ НАЧИНАЕТ ОЖИВАТЬ. ДЛЯ СТИМУЛЯЦИИ ПОКУПАТЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВО РАЗРАБОТАЛО КОМПЛЕКС АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР, ДИЛЕРЫ ДЕЛАЮТ СКИДКИ, А БАНКИ СНИЖАЮТ ПРОЦЕНТЫ ПО КРЕДИТАМ.

TREND

8

АВТОМОБИЛЬ С СЮРПРИЗОМ

В СВОБОДНОЙ ПРОДАЖЕ ВСТРЕЧАЮТСЯ АВТОМОБИЛИ С ОБРЕМЕНЕНИЕМ — ОНИ ЗАЛОЖЕНЫ В БАНК ПРОШЛЫМИ ВЛАДЕЛЬЦАМИ. ЧТОБЫ РАСПОЗНАТЬ ЗАЛОГОВЫЙ АВТОМОБИЛЬ, НУЖНО ВНИМАТЕЛЬНО ПРОВЕРЯТЬ ДОКУМЕНТЫ.

10

ПОЛЕ БИТВЫ — СТРАХОВКА

СТРАХОВАТЕЛИ ВСЕ ЧАЩЕ СТАРАЮТСЯ НЕЗАКОННО ПОЛУЧИТЬ ВОЗМЕЩЕНИЕ ПО СТРАХОВКЕ, А СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ — УВЕЛИЧИТЬ СРОКИ ВЫПЛАТ И СОКРАТИТЬ РАЗМЕРЫ СТРАХОВЫХ ПРЕМИЙ.

SERVICE

12

ПРИВАТНЫЙ ПОДХОД

БАНКИ ПОВЫШАЮТ УРОВЕНЬ СЕРВИСА ДЛЯ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ.

14

ПО ВОЛЕ АЛЛАХА

ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ ПОСТРОЕН НА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ОСНОВЕ, КОТОРАЯ ВПОЛНЕ МОЖЕТ СТАТЬ АЛЬТЕРНАТИВОЙ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ.

ANALYSIS

16

ВТОРОЕ ПРИШЕСТВИЕ ИПОТЕКИ

ИПОТЕЧНЫЕ ПРОГРАММЫ ПО СТАНДАРТАМ АИЖК ПРИВЕЛИ К ОЖИВЛЕНИЮ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ В СЕГМЕНТЕ «ВТОРИЧНОГО» ЖИЛЬЯ. СЕЙЧАС РАЗРАБАТЫВАЕТСЯ ПРОГРАММА ПО ПОДДЕРЖКЕ СПРОСА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ.

«КОММЕРСАНТЪ ФИНАНС» - НИЖНИЙ НОВГОРОД ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АНДРЕЙ КИЯШКО, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ТАТЬЯНА САЛАХЕТДИНОВА, ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО, ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ МАРИЯ ОЛАДЫШКИНА, ДИРЕКТОР ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ АЛЕКСАНДР КАШТАНОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ФОТОСЛУЖБЫ НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ.
«КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ДЕМЬЯН КУДРЯВЦЕВ, ШЕФ-РЕДАКТОР АНДРЕЙ ВАСИЛЬЕВ, АРТ-ДИРЕКТОР АНАТОЛИЙ ГУСЕВ, ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ ЭДДИ ОПП, ДИЗАЙН-ПРОЕКТ И ОБЛОЖКА АРСЕНИЙ БЛИНОВ.
УЧРЕДИТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» 125080, МОСКВА, ТИХВИНСКИЙ ПЕР. Д. 11 СТР. 2. (499) 943 97 71, 943 97 68.
ИЗДАТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ» В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ» 603000, НИЖНИЙ НОВГОРОД, УЛ. Б. ПОКРОВСКАЯ, 93Б, ОФ. 2, (831) 2789 551, 2789 552, 2789 553.
СБОР И РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ: (831) 2789 551, 2789 552, 2789 553. ОТПЕЧАТАНО В ООО «ДДД», 603107, Н.НОВГОРОД, ПР-Т ГАГАРИНА, 178 (831) 220 59 17.
ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И ОХРАНЕ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ В КАЧЕСТВЕ РЕКЛАМНОГО ИЗДАНИЯ. СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ ПИ №ФС 77-35216 ОТ 6 ФЕВРАЛЯ 2009 ГОДА.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ В СОСТАВЕ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ» БЕСПЛАТНО. ТИРАЖ ПО РОССИИ 32350 ЭКЗ. ТИРАЖ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ 4000 ЭКЗ.

СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ

Копить в докризисный период было не модно. До недавнего времени в России пропагандировалась американская модель потребления: купить в кредит сейчас, а выплачивать потом. Однако кризис доказал несостоятельность этой модели поведения. Сбережения должны быть, чтобы обеспечить человеку безбедную старость. Но накопленные средства нуждаются в защите и грамотном управлении, убежден Николай Русов, управляющий филиалом «Нижегородский» банка «ГЛОБЭКС».



— Николай Юрьевич, в последнее время в прессе часто поднимается вопрос о дефиците пенсионного фонда. Означает ли это, что рассчитывать на достойную оплату старости от государства не стоит?

— На данный момент пенсия выплачивается на основе так называемой «ответственности поколений»: работающая часть населения выплачивает налоги, за их счет выплачивается пенсия. Да, имеется дефицит пенсионного фонда, точно так же, как дефицит бюджета вообще. Сейчас активно обсуждается необходимость смены поведения населения. Аналитики прогнозируют, что из-за демографической ямы и прочих объективных причин дефицит пенсионного фонда может стать хроническим. Вторая проблема, на мой взгляд, заключается в размере пенсии. Если для одной категории россиян выход на пенсию означает нерадикальное изменение уровня жизни, то для среднего класса и менеджеров верхнего звена переход в категорию пенсионеров сильно ударит по карману. Пенсия по России составляет менее 10 тыс. рублей (многие получают пенсию 7–8 тыс. рублей), и «падать» на нее с уровня зарплаты в 30–40 тыс. рублей весьма болезненно. Так что думающий человек должен заблаговременно позаботиться об индивидуальной добавке к пенсии, обеспечивающей ему достойный уровень существования.

— С какого возраста необходимо начинать откладывать на «прибавку» к пенсии?

— Самой распространенной ошибкой в нашей стране является то, что о пенсии люди начинают задумываться за несколько лет до достижения пенсионного возраста. А сред-

ний период накопления, принятый в цивилизованном мире, — 30 лет. Давайте произведем несложные, приблизительные подсчеты. Если вы будете откладывать 1/12 часть месячного оклада (один оклад в год) на протяжении всего трудового стажа (с 30 до 60 лет — мужчины и с 25 до 55 лет минус за отпуск по уходу за ребенком и прочее — женщины), то простое суммирование дает пенсионный капитал в размере 30 окладов. Попробуем увеличить накопления, размещая деньги на банковских депозитах. При доходности 6% годовых и при учете сложных процентов по формуле $K = ((1+r)^{30}-1)/r$ пенсионный капитал увеличивается до 80 окладов. Если жить только на проценты с пенсионного капитала, ежемесячная пенсия составит 40% оклада. Это отличный показатель, который доступен лишь в последние десятилетия и лишь жителям наиболее успешных стран «золотого миллиарда». Именно к нему стремится наше правительство.

— Но ведь инфляция «съест» часть сбережений...

— Как правило, инфляция по уровню сопоставима с доходностью депозита. Исключение составляют редкие годы (например, прошлый, 2009 год, когда инфляция была равна 10%, а средняя ставка по вкладу варьировалась в районе 15–17%). При условии, что уровень инфляции будет равен депозитным ставкам, вы накопите не 80 окладов, а всего 30. Но даже оставшиеся сбережения гарантируют вам прибавку к пенсии в размере 15% от оклада. Однако гораздо сильнее на накопления влияют форс-мажоры. Под ними я понимаю революции, войны, кризисы и шоковые реформы. Так, за послевоенный период в 65 лет накопления обесценивались шесть раз. В 1947 году была проведена денежная реформа с обменом «старых» рублей на новые в соотношении 10 к 1, что обесценило накопления населения. Схожая реформа была повторена и в 1961 году. А в 1985 году началась перестройка, которая дифференцировала доходы и запустила процесс формирования крупных частных капиталов. Далее, в 1991 году, рубль был полностью обесценен, цены опущены, и накопления населения опять пропали. Затем, в 1998 году, страну потряс банковский кризис, в результате которого рубль по отношению к доллару ослабел в четыре

раза. Ну и 2008 год, который привел к 4-кратному снижению цен на акции предприятий РФ из-за глобального финансово-экономического кризиса.

— История показывает, что раз в десять лет накопления обесцениваются. Что делает процедуру накопления в нашей стране практически бессмысленной?

— Возможно, именно эта позиция мешает развитию российской негосударственной пенсионной системы. Национальная склонность русского человека приводит к тому, что к пенсии он подходит абсолютно без средств. Проведите простой тест. Подсчитайте, сколько времени вы сможете прожить, если вдруг зарплату прекратят выплачивать. Показатели меньше месяца означают, что к пенсии вы не готовы. Как и к другим вариантам форс-мажора, таким как болезнь или неожиданное сокращение. Более современная другая модель поведения. К кризисным периодам население готовится, поскольку знает, что без них не обойтись. Распространенной является стратегия поведения, согласно которой в периоды стабильности и роста необходимо копить стратегические активы — недвижимость и акции различных компаний. А к началу очередного кризиса стратегические активы превращаются в тактические (то есть распродаются и превращаются в деньги) для приобретения по сниженным ценам новых стратегических объектов. Мы помним, что в 30-летний период накопления случится примерно 2–3 кризиса. И главная задача, которую надо решить, — сохранить сбережения. Для этого были созданы и получили широкое распространение негосударственные пенсионные фонды (НПФ), накопительное страхование жизни. У нас в стране пока эти механизмы не пользуются массовым доверием, а вот банковские вклады признаны населением надежным инструментом сохранения средств.

— А как сделать, чтобы накопительные инструменты заработали в России?

— Думается, что никакие превентивные меры решить проблему полностью не в состоянии. Но как только молодые люди увидят, что вложения в негосударственные пенсионные фонды обеспечили достойную старость их родителям, система начнет работать. Пока же каждый должен

думать о собственных сбережениях сам. А для этого необходимо обладать финансово-экономическими знаниями или доверить управление своими средствами профессионалам. Хотя доверительное управление не исключает личного участия — за своими деньгами нужно следить. На начальном этапе накопления количество финансовых инструментов ограничено по объективным причинам. Так, проблематично стать рантье и получать доход от сдачи в аренду недвижимости в тридцатилетнем возрасте, поскольку финансовый порог входа на этот рынок весьма высок.

— Получается, что на начальном этапе накопления доступен только банковский депозит, поскольку все остальные инструменты — акции, недвижимость, золото — обладают высокой первоначальной стоимостью, а колебания валют зачастую непредсказуемы. Но ведь при помощи депозитов копить нужно будет долго?

— Доходность по вкладам может быть разной. Например, сейчас появился такой продукт, как индексированный депозит. Он работает по следующему принципу: 90% средств клиента размещаются на депозите с гарантированной доходностью 10% годовых, а 10% вкладываются в фондовый рынок. В результате при благоприятном раскладе вкладчик получает продукт с 20%-ной доходностью, а при неблагоприятном раскладе сохраняет начальный уровень вклада.

— Но ведь для того, чтобы воспользоваться этой услугой, нужно постоянно следить за ситуацией на рынке и в мире?

— Банк «ГЛОБЭКС» предлагает своим клиентам брокерские услуги по обслуживанию на рынке государственных ценных бумаг, корпоративных ценных бумаг и вексельном рынке на договорной основе. При этом специалисты банка подбирают оптимальную для клиента стратегию инвестирования, формируют оптимальный по соотношению цена/риск портфель, а решения принимает непосредственно инвестор. Подобная модель сотрудничества оправдала себя. Благодаря советам наших специалистов клиенты получают квалифицированную консультацию по любому интересующему его вопросу и успешно приумножают собственные накопления.

АВТОКРЕДИТЫ НА СТИМУЛЯТОРАХ

ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА ПРОДАЖ НА РОССИЙСКОМ АВТОМОБИЛЬНОМ РЫНКЕ ВО МНОГОМ ФОРМИРУЕТСЯ ПОД ДЕЙСТВИЕМ ЗНАЧИТЕЛЬНОГО СПАДА В СЕКТОРЕ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ. ОДНАКО ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ БАНКОВ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСА, МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО АВТОПРОМА И МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНИЦИАТИВЫ САМИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПОЗВОЛЯЮТ НАДЕЯТЬСЯ, ЧТО В СКОРОМ ВРЕМЕНИ ТРЕНД ИЗМЕНИТСЯ. СТАНИСЛАВ ЗАЛУГОВСКИЙ



ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ СТАВКИ ПО РУБЛЕВЫМ АВТОКРЕДИТАМ СНИЗИЛИСЬ НА 1–5%, А ПО ВАЛЮТНЫМ В ОТДЕЛЬНЫХ СЛУЧАЯХ И ВО ВСЕ ДОСТИГЛИ ДОКРИЗИСНЫХ УРОВНЕЙ

Уже больше года новости об отечественном автомобильном рынке напоминают фронтные сводки: дилеры и производители месяц за месяцем «сдают» свои позиции, фиксируя снижение продаж. В итоге, как подсчитало аналитическое агентство «Автостат», в целом емкость российского рынка новых легковых автомобилей за 2009 год сократилась на 56,2% (до \$30,6 млрд). Продажи легковых автомобилей при этом упали на 50,2% и составили 1,39 млн шт. Доля иномарок при этом уменьшилась и составила 72,9% (1,01 млн шт.). Оте-

чественные модели незначительно укрепили свои позиции: их доля увеличилась на 2,5% до 27,1%, констатируют аналитики «Автостата».

Как и во многих других сферах бизнеса, «источником всех бед» автомобильного рынка страны эксперты называют банки — ведь в лучшие времена автокредитование служило локомотивом его роста и развития. До осени 2008 года практически каждый второй новый легковой автомобиль в стране приобретался в кредит, однако уже на рубеже 2008 и 2009 годов, как оценивают в «Автостате», доля

кредитных машин упала до 15–20%. Это было вызвано плавным повышением ставок и ужесточением условий выдачи займов. Средние ставки по автокредитам взлетели с 12–14% до 25–30% годовых и выше, было приостановлено действие многих программ без первоначального взноса и с минимальным набором документов. Жестче при этом стали оценивать платежеспособность заемщиков. Кроме того, выдаче ссуд в объемах, сопоставимых с прежними, препятствовало многократное сокращение лимитов кредитования на покупку авто. Сами автолюбители в свою очередь не спешили влезать в долги при покупке авто не только из-за возросших цен на кредиты, но и ввиду собственного нестабильного финансового положения. При этом сколько-нибудь успешно исправить ситуацию не удалось даже специальным кредитным программам от автопроизводителей и дилеров. В итоге, по подсчетам того же «Автостата», общая емкость рынка автокредитования за 2009 год снизилась в четыре раза — с \$20 млрд до \$5 млрд. В агентстве это объясняют сокращением количества выданных кредитов и снижением их средней стоимости вследствие увеличения первоначального взноса.

Вместе с тем среди положительных достижений минувшего года можно однозначно назвать начало процесса снижения ставок по автокредитам, вызванного удешевлением заемных средств на межбанковском рынке и желанием кредитных организаций возобновить активную работу в этом привлекательном розничном сегменте.

ВТОРОЙ ПОСЛЕ ИПОТЕКИ

Автокредитование относится к залоговому, а значит, менее рисковому типу кредитования, поэтому банки во все времена проявляли к нему повышенный интерес. Из целевых займов по приоритету он всегда занимал второе место после ипотеки. Поскольку с наступлением кризиса рынок ипотеки значительно сократился в своих объемах, банки сегодня стремятся поддерживать свои продажи как раз за счет автокредитов. Дело в том, что уровень просроченной задолженности по таким займам изначально ниже, к тому же основной потребитель этого продукта — люди с ежемесячным уровнем дохода выше среднего — весьма привлекателен для банков. «Чтобы иметь будущее в таком сегменте, как автокредитование, даже в текущей ситуации необходимо прилагать максимум усилий и предлагать рынку интересные конкурентоспособные продукты», — считает руководитель дирекции развития продуктов ОТП-банка Игорь Антонов.

СТАВКА НА СНИЖЕНИЕ

Процесс удешевления процентных ставок по кредитам, начавшийся в конце прошлого

года, шел достаточно широким фронтом и коснулся практически всех основных участников-старожилов этого сегмента рынка. В целом за последние месяцы ставки по рублевым кредитам снизились на 1–5%, а по валютным в отдельных случаях и вовсе достигли докризисных уровней. Однако в условиях с трудом прогнозируемого поведения обменных курсов основное внимание сегодня справедливо привлекает движение ставок по рублевым кредитам. В целом по рынку вилка по процентным ставкам в российской валюте сложилась на данный момент достаточно широкая — примерно от 11% до 22% годовых.

В своем стремлении привлечь заемщиков некоторые банки пошли дальше своих коллег и не ограничились снижением ставок по стандартным программам автокредитования, предложив автолюбителям программы с нулевым первоначальным взносом по кредиту или без обязательного страхования авто по КАСКО. Например, такой продукт есть в Юниаструм-банке. В зависимости от суммы первоначального взноса, минимальный уровень которого составляет 30%, автолюбитель может взять кредит на машину без страховки под 16–21% годовых в рублях на срок от года до пяти лет. При этом, правда, придется еще заплатить разовую комиссию в размере 10 тыс. руб. Аналогичная программа действует и в Альфа-банке, но по ней можно приобрести лишь подержанные иномарки и только в салонах дилеров-партнеров этой кредитной организации. Причем максимальный возраст автомобиля на момент окончания кредита не должен превышать 12 лет. Минимальная сумма первого взноса здесь составляет 10%, займы выдаются в рублях и долларах США по ставкам от 12,5% до 14,5% годовых сроком от года до пяти лет. Примечательно, что банк при этом еще ежемесячно будет взимать комиссию за обслуживание счета в размере 0,99% от суммы выданных средств. То есть удорожание ссуды помимо ставки по кредиту ежегодно составит 11,88%.

Программы автокредитования без первоначального взноса предлагает, например, Росбанк. Ссуду можно взять на новые легковые авто российского и иностранного производства сроком от шести месяцев до пяти лет под 21–22% годовых в рублях.

Еще одним способом завлечь заемщика может быть предоставление займа без подтверждения доходов и занятости. Такую возможность клиентам предлагает Юникредит Банк. По этой программе кредит предоставляется на приобретение нового или подержанного легкового автомобиля иностранного производства у официальных дилеров. Минимальный размер первоначального взноса в данном случае составляет 40% от стоимости авто. При этом процентная ставка в зависимости от срока кредита (до пяти лет) колеблется от 15,5% до 18,5% годовых в рублях.

ДИЛЕР УГОЩАЕТ

Дополнительные возможности для автолюбителей обновить свой парк предоставляют дилеры как в рамках собственных, так и совмест-

ных с банками программ стимулирования продаж. Причем статистика свидетельствует, что достоинства подобных инициатив нижегородцы успели распробовать. Как рассказал руководитель розничного бизнеса нижегородского филиала Собинбанка Эдуард Штукатуров, на совместные программы приходится 80% выданных банком автокредитов. «В городе у нас действуют совместные программы автокредитования непосредственно с производителями автомобилей, а также с салонами дилеров, — продолжает господин Штукатуров. — Так, при их содействии мы представляем беспроцентную рассрочку в рублях на приобретение нового иностранного или отечественного автомобиля сроком до трех лет при первоначальном взносе от 30% стоимости автомобиля».

Активную работу в сфере разработки совместных с производителями программ кредитования ведет Русфинансбанк. Например, по программе Volkswagen Credit Express минимальный первоначальный взнос составляет 15% от стоимости авто, ссуда выдается на срок от года до пяти лет, при этом размер ставки по займу в рублях начинается с 12,5% годовых. Также Volkswagen Credit Express предполагает обязательное комплексное страхование автомобиля и заемщика на весь срок кредитования.

Некоторые производители предпочитают самостоятельно кредитовать автолюбителей, и, как свидетельствует статистика, довольно успешно. Так, согласно результатам опубликованного в середине марта рейтинга российских банков по объемам выданных в 2009 году автокредитов, который подготовил РБК, БМВ-банк занял седьмое место. Он выдал кредиты на общую сумму порядка 4,15 млрд руб., что более чем в 2,5 раза превышает результат 2008 года. Стандартная рублевая кредитная программа от БМВ-банка предполагает уплату первоначального взноса не менее 15% при покупке всех моделей BMW и MINI (или не менее 10% при условии страхования по программе «BMW Страхование»). Ссуду можно оформить в салонах официальных дилеров BMW сроком от года до пяти лет по ставкам в пределах от 13,95% до 17,95% годовых в зависимости от формы подтверждения дохода заемщика. Кроме того, банк предлагает специальные условия кредитования при покупке определенных моделей баварского производства. В данном случае минимальный размер ставки по займу может быть значительно ниже 13,95%.

ПОКУПАЙ РОССИЙСКОЕ!

Автолюбители, для которых машина — действительно средство передвижения, а в отдельных случаях и источник заработка, могут воспользоваться возможностями государственных программ стимулирования спроса на продукцию отечественного автопрома. Одна из них — программа субсидирования ставок по автокредитам — распространяется на автолюбителей, решивших приобрести машину отечественной или импортной марки, которая собирается на территории страны и стоит не больше 600 тыс. руб. Таким образом, на

льготных условиях можно приобрести отдельные модели Fiat, Kia, Renault, Ford, Hyundai Chevrolet и Skoda (всего 50 моделей, включенных в специальный список Минпромторга РФ, который опубликован на сайте ведомства).

Суть льготы заключается в снижении ставки кредита в банке на 2/3 текущей ставки рефинансирования Центробанка (сегодня она составляет 8,5%, то есть ставка автокредита может быть снижена примерно на 5,6%). В начале марта Министерство промышленности и торговли РФ опубликовало обновленный список банков, принимающих участие в программе субсидирования потребительских автокредитов в этом году. В перечень вошли 104 кредитные организации. Для них участие в госпрограмме субсидирования автокредитования — дополнительная возможность помимо собственных базовых продуктов включить в свой портфель большее число массовых заемщиков. Как ранее сообщал руководитель Минпромторга Виктор Христенко, за время действия программы в прошлом году льготными кредитами воспользовались более 71 тыс. чел. Количество ее участников в этом году будет зависеть от скорости восстановления платежеспособного спроса со стороны граждан и встречных действий банкиров по повышению привлекательности своих кредитов на покупку авто.

Убить двух зайцев — избавиться от старой машины и со скидкой в 50 тыс. руб. купить новую — позволяет автолюбителям стартовавшая в марте федеральная программа утилизации «автохлама». Аналогичные меры стимулирования спроса на продукцию нижегородского автопрома (программы утилизации и субсидирования кредитов) принимает и региональное правительство. Субсидии по кредиту в этом случае достигают 100% ставки рефинансирования ЦБ РФ, кроме того, в кредит можно приобретать не только легковые авто (Volga Siber), но и коммерческие «Газели», и даже спецтехнику.

Как бы то ни было, сегодня ситуация на отечественном рынке автокредитования еще далека от идеальной, способной вернуть покупателей и обеспечить сопоставимые с докризисными темпы роста портфелей займов. Но по крайней мере, общее движение к этому наметилось, и на рынок возвращаются интересные предложения. По мнению аналитика ФК «Открытие» Ольги Найденовой, потенциал снижения ставок по автокредитам в этом году еще не исчерпан, что связано с некоторым снижением рисков потребительского кредитования и ослаблением инфляционного давления. Кроме того, поддержку этому процессу, по ее словам, окажут и федеральные программы стимулирования спроса на отечественные автомобили. «У банков сегодня много ликвидности, поэтому ввиду относительной краткосрочности автокредитования этот сегмент становится одним из наиболее привлекательных направлений розничного банковского бизнеса. К тому же спрос на этот продукт со стороны граждан есть», — заключает госпожа Найденова. ■

ТАБЛИЦА ПРИМЕРЫ РУБЛЕВЫХ КРЕДИТОВ НА НОВЫЕ ИНОМАРКИ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ

БАНК	МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ПЕРВОГО ВЗНОСА	СРОК КРЕДИТА	МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА КРЕДИТА	СТАВКА, % ГОДОВЫХ	РАЗОВАЯ КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА
АБСОЛЮТ-БАНК	20%	до 5 лет	1,7 млн руб.	11–17,5%	6 тыс. руб.
BSGV	20%	до 5 лет	от 150 тыс. руб.	13–15%	7 тыс. руб.
ЮНИКРЕДИТ БАНК	20%	до 5 лет	4 млн руб.	14,5–16,5%	6 тыс. руб.
ВВБ СБ РФ	15%	до 5 лет	до 85% стоимости	15–17%	6 тыс. руб. (включается в сумму кредита)
ОТП-БАНК	10%	до 5 лет	777 тыс. руб.	16,9%	6 тыс. руб.

Источник: по данным банков

НА РЫНКЕ ВЫЖИВАЕТ СИЛЬНЕЙШИЙ

Страховщики оценивают тенденции 2009 года



В 2009 году с рынка страхования ушли 92 компании. Эксперты не исключают вероятности того, что в наступившем году еще около 40 игроков не смогут осуществлять страховую деятельность. В свете вероятных банкротств аналитики советуют внимательнее относиться к выбору страховщика.

С наступлением кризисных явлений в экономике и сокращением объемов кредитования многие страховщики ощутили падение объемов по сборам и кассовые разрывы. По данным Федеральной службы страхового надзора, в 2009 году было зарегистрировано 722 страховые компании, что на 11,3% меньше, чем в 2008 году, — рынок покинули 92 компании.

От экономических сложностей больше других пострадали страховщики, занимающие нишевые позиции на изолированных рынках, часто обслуживающие крупные предприятия. Поскольку в 2009 году скорость финансовых потоков значительно снизилась, упали и обороты малых и средних страховщиков, выросла концентрация рынка. По мнению Павла Самиева, заместителя генерального директора, директора департамента рейтингов финансовых институтов «Эксперт РА», в ближайшее время некоторое количество страховых компаний, являющихся частью крупных холдингов, либо будут проданы, тогда на рынке начнется волна слияний и поглощений, либо будут банкротиться, если активы дочерних страховых компаний не представляют интереса для покупателей. Кроме того, сложности на данном этапе испытывают компании, проводившие в период роста необдуманную тарифную политику. «Такие компании избирали стратегию быстрого наращивания страхового портфеля за счет демпинга с целью последующей продажи компании. В результате были созданы страховые пирамиды, осуществляющие выплаты за счет взносов новых клиентов», — рассказывает Павел Самиев. По его мнению, на падающем рынке выплаты этих компаний уже превысили текущие поступления: «Компании, занижавшие страховые тарифы в период бума, оказались неплатежеспособными во время кризиса». По данным

«Эксперт РА», на сегодняшний день наиболее опасными видами страхования с точки зрения отрицательных темпов прироста страховых премий и высоких темпов прироста страховых выплат являются страхование грузов, страхование от несчастных случаев, автокаско и ДМС.

При этом для прошлого года характерна еще одна знаковая тенденция: свои доли начали заметно наращивать компании-лидеры. Костяк рынка, состоящий из 20–30 универсальных страховых компаний, сумел дифференцировать риски. «На нижегородском страховом рынке 15 страховых компаний собирают 85% всех сборов (без ОМС), — поясняет Сергей Котов, директор нижегородского филиала компании «Росгосстрах». — Эта тенденция сохранится и в будущем году».

Эксперты констатируют, что в 2010 году рынок страхования могут продолжить покидать игроки. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» выполнило два прогноза развития российского страхового рынка в 2009–2010 годах в зависимости от сценария развития экономики. Оптимистичный прогноз гласит, что если не будет второй волны кризиса, экономика начнет восстанавливаться, будет расти потребительское и ипотечное кредитование, уровень страхового рынка вернется к объемам 2008 года. При пессимистичном прогнозе развития страховой рынок упадет еще на 100 млрд руб. и окажется на отметке ниже уровня 2007 года. «Думаю, реальность окажется как всегда где-то по середине», — считает Павел Самиев. Чтобы вернуть доходность, страховщики сейчас пересматривают тарифы и совершенствуют сервис. «Инвестировать в развитие в период кризиса может позволить себе лишь крупный игрок», — уверен Сергей Котов. В связи с этим эксперты рекомендуют быть внимательнее при выборе страховой компании.

ГУРУ В СТРАХОВАНИИ

Кризис в 2009 году провел переаттестацию игроков на страховом рынке. Так, сильные компании смогли упрочить свои позиции и увеличить долю присутствия, а слабые покинули рынок. О том, как расти даже в условиях экономической турбулентности, рассказывает директор филиала компании «Росгосстрах» в Нижегородской области Сергей Котов.

— Сергей Анатольевич, за прошедший год нижегородский страховой рынок упал, по оценкам экспертов, почти на 20%. С какими результатами подошел нижегородский филиал компании «Росгосстрах» к 2010 году?

— Действительно, 2009 год стал для страховщиков серьезным испытанием. Многие страховые компании не справились с обязательствами и покинули рынок. Из-за сокращения зарубежного фондирования и замораживания кредитных продуктов, таких как автокредиты и ипотека, рынок страховых продуктов начал сокращаться. Это общероссийская тенденция, и Нижегородская область не является исключением. Но нижегородский филиал компании «Росгосстрах» еще раз доказал, что способен развиваться в любых кризисных ситуациях и по итогам года увеличил сборы. Общие страховые сборы (без ОМС) по нашему филиалу перешагнули планку в 2 млрд руб. Таким образом, доля нижегородского филиала на рынке области выросла почти до 25%.

— Расскажите, благодаря каким новшествам компании удалось сохранить и упрочить свои позиции на рынке?

— Прежде всего благодаря повышению уровня клиентского сервиса по многим направлениям. В первую очередь это совершенствование системы урегулирования убытков. В прошлом году в нижегородском филиале завершилось внедрение новейшей автоматизированной системы учета убытков

Guidewire ClaimCenter (ГУРУ), самой современной в Европе. Теперь при наступлении страхового случая клиент звонит в Единый диспетчерский центр компании «Росгосстрах» и сообщает о происшествии, его заявке присваивается индивидуальный номер, а затем уже с соответствующими документами он обращается в Центр урегулирования убытков. Благодаря внедрению новой электронной системы документооборота мы существенно улучшили качество клиентского сервиса, сделали процедуру урегулирования более прозрачной и снизили сроки принятия решения по страховой выплате в Нижегородской области — нередко выплата осуществляется в течение семи дней. Кроме того, в прошлом году мы также вывели на рынок новую программу «Помощь на дороге». Воспользовавшись ею, автомобилисты могут вызывать аварийных комиссаров, службу технической поддержки и получить юридическую консультацию, серьезно сэкономив на сервисных услугах. Также в течение 2009 года компания продолжала проект «Железный поток», в рамках которого состоялся набор новых страховых агентов — они уже прошли курсы обучения и адаптации.

— Расскажите о планах на 2010 год?

— Мы будем наращивать объемы сборов по всем видам страхования. По страхованию жизни планируем быть первыми на нашем страховом поле. Продолжим совершенствовать сервисное обслуживание клиентов. Так, уже в этом году был модер-

низирован наш сайт (www.rgs.ru). На сайте работают семь калькуляторов по различным видам страхования, можно в режиме online связаться с менеджерами компании, пообщаться со специалистом в чате, получить консультацию, оставить заявку на страхование, выразить благодарность или оставить претензию. Любое обращение клиентов не останется без внимания. Я уверен, что в 2010 году наша компания продолжит рост, предоставляя своим клиентам надежную страховую защиту.



Сергей КОТОВ,
директор
нижегородского филиала
компании «Росгосстрах»

АВТОМОБИЛЬ С СЮРПРИЗОМ

ДО КРИЗИСА РЫНОК АВТОКРЕДИТОВАНИЯ АКТИВНО РОС И РАЗВИВАЛСЯ. ПО ОЦЕНКЕ ЭКСПЕРТОВ, К КОНЦУ 2008 ГОДА В РОССИИ ОКОЛО 60% ВСЕХ АВТОМОБИЛЕЙ ПРИОБРЕТАЛИСЬ НА ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА. РАСТУЩИЙ РЫНОК ПРИВЛЕК ВНИМАНИЕ МОШЕННИКОВ, ТЕМ БОЛЕЕ ЧТО ПРОБЕЛЫ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ ОСТАВЛЯЮТ ШИРОКИЙ ПРОСТОР ДЛЯ МАНЕВРОВ. С НАСТУПЛЕНИЕМ КРИЗИСА КОЛИЧЕСТВО МОШЕННИЧЕСТВ УМЕНЬШИЛОСЬ, НО ИЗМЕНИЛСЯ КОНТИНГЕНТ ЗЛОУМЫШЛЕННИКОВ. ТЕПЕРЬ СПИСКИ НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ПРОДАВЦОВ ПОПОЛНИЛИ АВТОСАЛОНЫ. СВЕТЛАНА ЩАВЕЛЕВА



ПО ДАННЫМ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ, В 40% СЛУЧАЕВ МОШЕННИЧЕСТВ ЗАМЕШАНЫ СОТРУДНИКИ БАНКОВ И БРОКЕРСКИХ АГЕНТСТВ

На популярных сайтах продажи автомобилей и в разделе частных объявлений специализированных изданий в последнее время все чаще встречаются предложения о продаже новых автомобилей с минимальным пробегом по цене, существенно ниже рыночной. «Как правило, мошенники продают автомобили популярных марок среднего ценового сегмента от 1 млн до 1,5 млн рублей», — рассказывает Станислав Корнилов, заместитель начальника 3 отдела ОРЧ 2 ОРБ Главного управления МВД по Приволжскому федеральному округу. По его словам, ссылаясь на срочность, продавец при личной встрече может еще снизить цену. При осмотре выясняется, что автомобиль находится в отличном состоянии, документы — в порядке. И только спустя несколько месяцев на имя счастливого владельца приходит судебное постановление о взыскании автомобиля в пользу банка.

ОПТОВЫЕ МОШЕННИКИ

Подобные случаи покупки автомобилей, находящихся в залоге у банков, сегодня не ред-

кость. По данным правоохранительных органов, в 40% случаев мошенничеств замешаны сотрудники банков и брокерских агентств. Так, в прошлом году окружное управление МВД довело до суда дело кредитного инспектора. Как рассказывает Станислав Корнилов, в ведомство обратились сотрудники отдела защиты бизнеса одного из банков, выяснив, что паспортные данные заемщика — подделка. Проверка установила, что кредитный инспектор, пользуясь личными связями в банковских кругах, оформляла кредиты по поддельным паспортам и копиям ПТС. Около десятка приобретаемых машин участники схемы впоследствии реализовывали в Москве. На расследование и доказательство махинаций ушел год. «Доказать причастность кредитного инспектора удалось благодаря найденной электронной переписке. В итоге девушка получила условный срок», — комментирует результаты расследования Станислав Корнилов.

Другая группа мошенников, пользуясь банковским ресурсом, провернула дело федерального масштаба. «В газете „Из рук в руки“ регулярно выходило объявление популярного в кризисный период содержания: „Деньги в долг. Без справок и поручителей“. Людям, готовым взять кредит на любых условиях, предлагалась следующая схема: на человека оформлялся автомобильный кредит, и клиент получал 50% от суммы приобретаемой машины», — рассказывает Станислав Корнилов. Машины уезжали в Пензенскую область, где реализация была поставлена на широкую ногу, а в Нижнем Новгороде через две недели в милицию поступало заявление об угоне автомобиля. «По этой нехитрой схеме только по нашему участку было реализовано 12 автомобилей. В общей же сложности дело насчитывает более 100 случаев мошенничества, расследование продолжается», — добавляет Станислав Корнилов.

В практике окружного МВД бывали и такие случаи, когда сотрудники банка оформляли автокредит на утерянные паспорта или сообщали реальным клиентам об отказе в займе, тогда как кредитный комитет банка выносил по заявлению заемщика положительное решение.

РИСКОВОЕ ПРИОБРЕТЕНИЕ

Рост числа мошенничеств по автокредитам наблюдался в период роста объемов потребительского кредитования. По словам банкиров, до кризиса они теряли на мошенничествах до 15% от выданных автокредитов. С наступлением экономических сложностей и приостановкой автокредитных программ в банках мелкие и разовые мошенничества пошли на спад — процент сомнительных сделок снизился до 4–7%. Однако опасность приобретения заложенного в банке автомобиля осталась. «Я приобрел новый автомобиль у официального дилера 4 июня 2008 года. А через полтора года получил определение арбитражного суда, которое предписывало мне вернуть машину банку», — рассказывает юрист Юрий Козлов. Выяснилось, что в похожей ситуации оказались около 40 физлиц и несколько фирм, приобретавших машины в салоне «Вера-НН», официального дилера нескольких автомобильных брендов. Салон, оформляя кредит, заложил в банке ВТБ 24 имеющиеся у него автомобили. 26 мая 2008 года стороны заключили соответствующее соглашение, а позднее подписали дополнительное соглашение, по которому в банк закладывались еще несколько автомобилей. «К счастью, мой автомобиль не попал в первый договор залога, поскольку пришел в салон два дня спустя, а к моменту заключения дополнительного соглашения я был в отпуске», — рассказывает Юрий Козлов. Правда, по его словам, это не помешало сотрудникам автосалона якобы заложить машину по копии ПТС (паспорт транспортного средства), а банку — утверждать на суде, что на машине имеется специальная несмываемая наклейка, хотя, по свидетельству очевидцев, ни на одном из автомобилей таких наклеек обнаружено не было. Позднее банк отозвал свои требования по иску к господину Козлову, но судебное производство в отношении других покупателей продолжается. «Были вынесены постановления об истребовании машин в пользу банка у нескольких человек. По закону они должны будут отдать машины ВТБ 24, поскольку то, что человек не знал о залоге автомобиля, не освобождает машину от залога. Потом покупатель должен будет предъявить имущественные претензии к продавцу, который сейчас находится в процедуре конкурсного производства. По закону о банкротстве претензии покупателей будут классифицированы как расчеты с кредиторами третьей очереди», — поясняет Юрий Козлов.

«Схема работы автосалона с банком проста — в период бурного роста они брали кредиты в банках на строительство автосалонов. Гарантисми выступали автомобили, ПТС которых заложены в банках. Салоны продавали машины и платили по обязательствам. С наступлением кризиса некоторые дилеры из-за кассовых разрывов не смогли погасить свои долги, переложив проблему на плечи покупателей», — добавляет юрист. «Покупатель машины, заложенной в банке, будет вынужден с ней расстаться», — говорит Максим Блох, за-

> ДО КРИЗИСА БАНКИ ТЕРЯЛИ НА МОШЕННИЧЕСТВАХ ДО 15% ОТ ВЫДАННЫХ АВТОКРЕДИТОВ, С НАСТУПЛЕНИЕМ КРИЗИСА ПРОЦЕНТ СОМНИТЕЛЬНЫХ СДЕЛОК СНИЗИЛСЯ ДО 4–7%.

меститель председателя правления ОАО КБ «Ассоциация». По его словам, если для приобретения машины клиент привлекал кредитные ресурсы, ситуацию это не исправит: «Повторный залог никому не интересен, приоритетное право имеет тот банк, который первым оформил залог». Зато покупателю подобная ситуация может испортить кредитную историю: «Когда клиент подписывает заявление в банке, он заявляет, что машина не заложена и не обременена. То есть обманывает свой банк по незнанию. В некоторых кредитных учреждениях это поведение могут расценить как мошенничество и обязать заемщика досрочно погасить заем. В результате покупатель остается без машины и без денег», — рассказывает Юрий Козлов.

КРЕДИТНЫЕ ИСТОРИИ

Поскольку в ПТС никаких отметок о залоге не ставится, проверить, находится ли автомобиль в залоге у банка, практически нереально. На рынке уже появились неформальные структуры, куда банки передают информацию о кредитных автомобилях. Но и это не спасает от мошенничеств. Поэтому при покупке машины покупателю нужно быть бдительным. Часто косвенным признаком того, что машина в залоге, служит дубликат ПТС, находящийся у продавца. Сделать дубликат документа очень просто — нужно всего лишь написать заявление в ГИБДД об утере ПТС. Но зачастую документ, предоставляемый мошенниками, выглядит безупречно. «Каждый банк предоставляет заемщику время на постановку транспортного средства на учет, и в течение 10 дней ПТС находится у покупателя. Но иногда владелец авто „забывает“ вернуть документ в банк», — рассказывает Станислав Корнилов. По его словам, мошенники постоянно совершенствуют схемы обмана: «Недавно мы расследовали случай, когда банк выдавал кредиты по копии ПТС, которые мошенник брал в автосалоне, представляясь потенциальным покупателем. В данном случае машина и подлинник ПТС даже не покидали стены салона». Отсутствует у покупателя и возможность проверки на наличие залога на приобретаемый автомобиль и при покупке в автосалоне. «Подобные ситуации будут возникать до тех пор, пока законодательно не будет введена процедура регистрации залога автотранспорта по аналогии с регистрацией залога недвижимого имущества при оформлении ипотеки», — поясняет Максим Блох.

Сейчас банки работают над созданием единой базы по кредитным автомобилям. Так, в середине 2009 года Сбербанк договорился с ГИБДД о передаче ПТС автомобилей, находящихся в залоге по выданным им кредитам. Пока проект реализуется в Нижегородской области в пилотном режиме. Мест-

ное отделение ГИБДД ведет электронную базу данных паспортов заемщиков Сбербанка и информирует банк, если владелец залоговой машины обращается за регистрацией автомобиля или оформления дубликата документов. «Закон о постановке и снятии с учета транспортных средств не регламентирует действия ГИБДД в отношении автомобилей, находящихся в залоге по кредитам», — пояснили в Волго-Вятском банке Сбербанка России. — У нас было несколько случаев недобросовестной продажи автомобилей, купленных в кредит, соглашение позволит их предотвращать». Придуманный Сбербанком способ защиты от мошенничества банкиры считают действенным. «По моему мнению, необходимо, чтобы подобные соглашения с ГИБДД были заключены у всех банков, работающих в сегменте автокредитования. Пока же риск мошенничества слишком высок, что отражается на ставках по автокредитам», — рассказывает Максим Блох.

МЕРЫ БЕЗОПАСНОСТИ

Пока же, констатируют эксперты, стопроцентной защиты от мошенничества нет. «Покупатель должен взвешенно подходить к процессу покупки автомобиля. Главная ловушка мошенников — это снижение цены. Иногда аферисты опускают цену до 50%. Это должно настораживать», — рекомендует Станислав Корнилов. Не лишним будет внимательное изучение ПТС. «Если пробег у машины небольшой, а в ПТС уже вписаны несколько владельцев — это опасный признак. В таком случае лучше всего попросить показать продавца все договоры купли-продажи. Если машина продавалась за наличный расчет — к договору будут прикреплены расписки или чеки. А их отсутствие косвенно подтверждает, что машина была куплена на заемные средства», — продолжает господин Корнилов. Максим Блох советует проследить при подписании договора купли-продажи автомобиля за тем, чтобы в него был включен пункт, декларирующий, что приобретаемое транспортное средство не находится в залоге и не обременено каким-либо иным образом: «Тогда у покупателя при возникновении проблем сохраняется возможность подать на продавца в суд и попытаться компенсировать ущерб». Но как правило, если продавец — мошенник, он исчезает сразу после сделки, взыскать с него ущерб не представляется возможным, поскольку ни имуществом, ни постоянным местом работы он не обладает. «Из опыта могу сказать, что добиться возбуждения уголовного дела и тем более довести его до логичного конца сложно. Но даже если удастся доказать, что мошенничество имело место, аферист отделается, скорее всего, условным сроком», — говорит Максим Блох. ■

ПОЛЕ БИТВЫ — СТРАХОВКА

КРИЗИС ОБОСТРИЛ РАЗВИТИЕ ДВУХ ПРОТИВОПОЛОЖНЫХ ТРЕНДОВ НА РЫНКЕ РОЗНИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ. С ОДНОЙ СТОРОНЫ, СТРАХОВАТЕЛИ ВСЕ ЧАЩЕ СТАЛИ ПРЕДПРИНИМАТЬ ПОПЫТКИ НЕЗАКОННО ПОЛУЧИТЬ ВОЗМЕЩЕНИЕ, С ДРУГОЙ — КОМПАНИИ ВСЕ НЕОХОТНЕЕ НАЧАЛИ ИДТИ НА ВЫПЛАТЫ ПО СТРАХОВЫМ СЛУЧАЯМ В ДОЛЖНОМ ОБЪЕМЕ И ТОЧНО В СРОК. ЕСЛИ ПРИЧИНОЙ МОШЕННИЧЕСТВ СО СТОРОНЫ СТРАХОВАТЕЛЕЙ СЛУЖИТ ЖЕЛАНИЕ ПОПРАВИТЬ СВОЕ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ, ТО ОСНОВНЫМ МОТИВОМ ПОВЕДЕНИЯ СТРАХОВЩИКОВ ЯВЛЯЕТСЯ СТРЕМЛЕНИЕ НЕ ДОПУСТИТЬ ЕГО УХУДШЕНИЯ. СТАНИСЛАВ ЗАЛУГОВСКИЙ



В СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ИЗ-ЗА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СЛОЖНОСТЕЙ УРОВЕНЬ МОШЕННИЧЕСТВ ПО СТРАХОВКАМ УВЕЛИЧИЛСЯ НА 30%

ЛИХОЙ 2009-Й

Кризисные явления в экономике стали причиной роста случаев страхового мошенничества как со стороны частных лиц, так и организаций. В страховой компании РОСНО отмечают, что в 2009 году основной природой мошенничества наблюдался в субъектах РФ. Именно по этой причине частота выездов сотрудников службы безопасности компании в регионы для проведения расследований увеличилась на 30% по сравнению с 2008 годом. По итогам данных проверок в 18% случаев были выявлены бесспорные признаки мошенничества, что послужило причиной для отказа в выплате страхового возмещения. При этом, как утверждает начальник управления по противодействию страховому мошенничеству СК РОСНО Алексей Бебнев, ни один из отказов не был обжалован в судебном порядке. «Кроме того, одной из опасных тенденций минувшего года стало увеличение сумм посягательств», — продолжает господин Бебнев. Так, всплеск угонов дорогих иномарок в Санкт-Петербурге в третьем квартале 2009 года, по его словам, привел к тому, что «средняя стоимость» угоняемого автомобиля увеличилась до 1,2 млн руб., тогда как в 2008 году она составляла 800 тыс. руб.

«Прежде всего мошеннические действия актуальны для видов страхования, связанных с кредитно-заложенным направлением», — отмечает заместитель директора филиала компании «Росгосстрах» по Нижегородской области Алексей Рыжов. — Так, мы фиксируем всплеск попыток получить страховые выплаты мошенническим путем со стороны владель-

цев кредитных авто, испытывающих проблемы с обслуживанием займов из-за потери работы или сокращения доходов». Для получения страхового возмещения, по его словам, такие граждане чаще всего организуют «подставные» ДТП или инсценируют угон своих авто. В целом, как следует из слов страховщиков, наиболее часто попытки получить страховое возмещение незаконным путем выявляются именно в сфере страхования транспортных средств, причем как по ОСАГО, так и по каско.

АВТО — РАЗМЕННАЯ МОНЕТА

Как отмечает начальник нижегородской дирекции продаж ОСАО «РЕСО-Гарантия» Николай Киселев, основным видом мошенничества по полисам каско является страхование автомобиля уже после того, как ему причинен ущерб. Причем, как правило, здесь не обходится без сговора с агентом. Так, например, в конце мая 2009 года житель Москвы, клиент «РЕСО-Гарантия» по каско, обратился в компанию с заявлением о страховом случае, в котором его Ford Focus получил повреждения в результате наезда на препятствие и опрокидывания в кювет. Предполагаемый ущерб составил 465 тыс. руб.

Сотрудники службы безопасности компании проверили этот случай и выяснили, что прежний владелец машины в 2008 году попал на ней в аварию, в результате которой авто был признан не подлежащим восстановлению. После выплаты возмещения то, что осталось от автомобиля, выкупил нерадивый клиент «РЕСО-Гарантии», которому удалось застраховать осто́в машины, предоставив на

предстраховой осмотр аналогичный автомобиль в исправном состоянии. При этом агент-сообщник заносил в полис идентификационные номера реально страхуемого авто. Эти обстоятельства легко вскрылись в ходе проверки, тем более клиент при обращении за выплатой в «РЕСО-Гарантия» указал те же повреждения, что были в заявлении прошлого владельца. Поняв, что служба безопасности компании уже в курсе его планов, страхователь отказался от получения возмещения.

АККУРАТНЫЕ АВАРИИ

Для всевозможных махинаций с полисами ОСАГО, по словам господина Киселева, страхователи-мошенники чаще всего используют подставные ДТП, вовлекая при этом в хитрые схемы агентов страховщиков, сотрудников ГИБДД и оценщиков, поскольку автомобили по ОСАГО страховщики сами осматривают крайне редко. Так, например, в Краснодаре сотрудниками службы безопасности «РЕСО-Гарантии» была выявлена преступная группа, состоявшая из двух автолюбителей, сотрудника ГИБДД и независимого оценщика. Первые регулярно становились участниками ДТП, периодически меняясь ролями виновника и потерпевшего, происшествие при этом каждый раз оформлял один и тот же представитель Госинспекции, а оценку, как правило завышенную, проводил последний член «банды» — эксперт-оценщик. На чем они и прогорели.

Вместе с тем доказать и зафиксировать неправомерные действия страхователя не всегда удается. Поэтому, как говорит Алексей Рыжов, по статистике, от 15% до 25% общего объема выплат по страховым случаям в стране носят мошеннический характер. Но даже после удовлетворения сомнительного заявления на выплату работа над расследованием обстоятельств подозрительных страховых случаев редко прекращается. «Бывает, открываются новые обстоятельства дела или дополнительные показания свидетелей», — продолжает господин Рыжов. — Тогда страховщик вправе уже в качестве потерпевшей стороны подавать на страхователя заявление в милицию по факту мошенничества, что влечет более жесткое уголовное наказание».

НЕРАДИВЫЕ АГЕНТЫ

Подчас сами клиенты оказываются жертвами недобросовестных представителей страховых компаний (агентов и брокерских контор), когда, получив бланки полисов ОСАГО у страховщика, агенты реализуют их, но полученные деньги оставляют себе и либо скрываются, либо продолжают работать в компании. В результате на руках у ничего не подозревающего автолюбителя остается полис, по которому, по сути, страховая компания нести ответственность не обязана. Хотя тут все зависит от персональной позиции участника рынка.

«Чтобы минимизировать риск присвоения страховым агентом премий при заключении договора страхования, а также сокрытия факта проведенной сделки, мы подписываем со своими сотрудниками договор материальной ответственности за денежные средства и бланки полисов страхования, — рассказывает Алексей Рыжов. — Также нами регулярно проводится ревизия выданных агентам полисов и учет поступивших при заключении договоров страховых премий». Кроме того, сами агенты, согласно регламентам «Росгосстраха», обязаны представлять регулярные отчеты о своей работе. «Так что выявить мошеннические действия со стороны агентов для нас не представляется сложным. У нас такие случаи бывали, и проблем с их выявлением не возникало», — заключает господин Рыжов. При этом клиенты, которые заключали договоры с подобными недобросовестными агентами, беспрепятственно получали выплаты, несмотря на отсутствие регистрации сделки в базе и непредставление агентом полученной страховой премии. Главное в данном случае, чтобы полис клиента был заполнен верно и подписан агентом.

Подобные проблемы, с которыми сталкиваются автолюбители, все-таки случаются редко. Более актуальной темой, пожалуй, является соблюдение страховыми компаниями порядка и условий урегулирования убытков — процедуры, попортившей кровь многим страхователям, особенно в минувшем году. Связано это было, как водится в кризис, с финансовыми проблемами у отдельных представителей страхового рынка. Прежде всего у тех, кто чрезмерно увлекся страхованием в рамках автокредитных программ, демпингом в своей тарифной политике, а также выплатой необоснованно высоких коммиссионных агентам.

ПОПРОБУЙ, ВОЗМЕСТИ

ОСАГО и каско традиционно считаются наиболее убыточными для страховщиков видами страхования из-за высокой частоты выплат по страховым случаям. Поэтому не удивительно, что в условиях снижения объемов собираемых премий у ряда страховщиков возникли проблемы с достаточностью средств для выполнения своих обязательств перед клиентами. В результате все чаще страхователи сталкивались с такими нарушениями, как занижение экспертной оценки ущерба, причиненного транспортному средству, урезание сумм страховых выплат или задержка их выдачи.

В минувшем году в инспекцию Федеральной службы страхового надзора (ФССН) по ПФО поступило более 4,4 тыс. заявлений от граждан и юридических лиц с жалобами на действия страховых компаний при урегулировании убытков. Это в 2,8 раза больше, чем в 2008 году, и в 4,8 раза больше, чем в 2007-м. Причем число обращений по добровольному страхованию (каска) в 2009 году было вдвое больше, чем по ОСАГО. В свою очередь во столько же раз выросло число обращений по ОСАГО в минувшем году по сравнению с 2008 годом. «Несмотря на такую динамику, страховые компании все-таки стараются избегать споров со страхователями в сфере ОСАГО, поскольку выявление нарушений в этом виде страхования является нарушением закона и влечет жесткие санкции по отношению к страховщику вплоть до лишения

> ЧАЩЕ ВСЕГО СТРАХОВАТЕЛИ-МОШЕННИКИ ИСПОЛЬЗУЮТ ПОДСТАВНЫЕ ДТП, ВОВЛЕКАЯ ПРИ ЭТОМ В СХЕМЫ АГЕНТОВ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ, СОТРУДНИКОВ ГИБДД И ОЦЕНЩИКОВ.

лицензии, — комментирует начальник отдела страхового надзора инспекции страхового надзора по ПФО Евгений Сухоцкий. — В отличие от обязательного автострахования нарушения в сфере каско чаще лежат лишь в плоскости несоблюдения условий договора. Споры по таким делам решаются исключительно в судебном порядке и не могут привести к отзыву лицензии».

Логическим итогом финансовых неурядиц страховщиков стал уход с федерального рынка 84-х компаний в течение прошлого года (по состоянию на 31 декабря 2009 года, в Едином государственном реестре субъектов страхового дела числились 702 страховые организации). Не исключено, что примерно столько же покинут его и в текущем году. Это в конечном итоге сыграет на руку клиентам (рынок пройдет очищение).

Нарушение предусмотренных законом сроков выплат по ОСАГО (30 календарных дней с момента подачи в страховую компанию полного пакета документов) и несправедливая оценка нанесенного автомобилю ущерба — одни из наиболее распространенных мер, которые предпринимают недобросовестные страховые компании, чтобы избежать или минимизировать свои расходы по выполнению обязательств перед клиентом. В первом случае на страховщика можно подать жалобу в Российский союз автостраховщиков и Росстрахнадзор, которые могут применить к недобросовестной компании различные санкции — от приостановки выдачи бланков полисов ОСАГО до лишения лицензии. Во втором случае придется рассчитывать во многом на себя.

Как правило, подобные фирмы самостоятельно, без согласования с клиентом, принимают решение о выборе оценочного эксперта. Размер оцененного ущерба и, соответственно, страховая выплата в подобных случаях нередко оказывается значительно ниже, чем реальная стоимость восстановительного ремонта поврежденного автомобиля. В таком случае получателям страховых выплат лучше заказать повторную независимую экспертизу и, если ее результат окажется ближе к истине, добиваться ее признания в суде. Однако, как отмечает начальник управления урегулирования убытков по автотранспорту Приволжской дирекции СК РОСНО Сергей Березин, определить и аргументировано доказать занижение страховщиком суммы выплаты не просто как раз потому, что страховые компании выплачивают возмещение на основании данных независимой экспертной организации и исходя из среднерыночных цен на ремонт и запчасти. «Поскольку не существует единой, законодательно определенной методики расчета

среднерыночных цен, каждая экспертная компания ведет собственный расчет, из-за чего его итог может отличаться», — заключает он.

ПРОТОКОЛИРУЙ ЭТО

При калькуляции причиненного автомобилю ущерба немаловажное значение имеет то, каким образом составлен протокол произошедшего ДТП — в частности, насколько подробно в нем отражены повреждения. Если часть из них ускользнула от взгляда инспектора ДПС и не была зафиксирована в документе, то, как уверяют юристы, впоследствии включить стоимость их устранения в сумму страхового возмещения будет достаточно сложно. Практика показывает: добиться этого даже через суд автовладельцу бывает непросто. Дело в том, что первичная опись технического состояния автомобиля на месте ДТП служит основным доказательством того, что повреждения явились следствием именно данного происшествия.

Существует еще один принципиальный момент, связанный с качеством составления протокола и схемы аварии. В спорных случаях, когда сложно установить виновника и, следовательно, того, кто в итоге будет платить, подробная схема ДТП с указанием наименования и расположения частей кузова на дороге и в окрестностях, положения самих автомобилей относительно друг друга может стать весомым подспорьем в обосновании позиций каждой из сторон. В идеале неплохо было бы даже провести подробную съемку места столкновения с привязкой к объектам на местности. Такие документальные свидетельства способны внести ясность при независимой экспертизе в случаях, когда схема ДТП была составлена непонятно и по ней трудно вынести однозначное заключение о степени вины участников аварии.

Как справедливо заметил один из экспертов Ъ-Finance, всегда найдутся недобросовестные компании, которые станут искать способы снизить собственные издержки, но всегда будут и страхователи с «синдромом обманутых ожиданий», которые рассчитывали и машину отремонтировать, и заработать. Евгений Сухоцкий из Росстрахнадзора подчеркивает, что поступающие обращения от граждан с жалобами на страховщиков на деле не всегда оказываются обоснованными. К тому же зачастую их «нарушения» не обязательно продиктованы стремлением уберечь свой капитал от необходимости платить возмещение. «Иногда задержка в выплате происходит в связи со спорами сторон об определении страхового случая, либо с вполне обоснованными шагами страховой организации выявить мошеннические действия страхователя», — заключает он. ■

ПРИВАТНЫЙ ПОДХОД

КРИЗИС РАЗМЫЛ ПОНЯТИЕ СРЕДНЕГО КЛАССА. ВЫСОКАЯ ДОХОДНОСТЬ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ СОСРЕДОТОЧИЛАСЬ В VIP-СЕКТОРЕ, ДЛЯ ШТУРМА КОТОРОГО БАНКАМ НЕ ХВАТАЕТ ИНСТРУМЕНТОВ. В СВЯЗИ С ЭТИМ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ФИНАНСИСТЫ ГОТОВЯТСЯ АКТИВИЗИРОВАТЬ УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ КАПИТАЛОМ — PRIVATE BANKING. НО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ УГОДИТЬ ТРЕБОВАТЕЛЬНЫМ И СОСТОЯТЕЛЬНЫМ КЛИЕНТАМ, БАНКАМ ПРИДЕТСЯ ПОТРАТИТЬСЯ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ОФИСОВ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО КЛАССА И ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА. ВЛАДИМИР МЕРКУЛОВ



СЕЙЧАС НА ДОЛЮ КРУПНЫХ ВКЛАДЧИКОВ И ОПЕРАЦИЙ С ИХ КАПИТАЛАМИ ПРИХОДИТСЯ 80% ОБЩЕЙ СУММЫ БАНКОВСКИХ ДОХОДОВ

Необходимость развития private banking для одного из нижегородских банков стала очевидной после одного курьезного случая, произошедшего несколько лет назад. В офис зашел мужчина преклонных лет, и хотя по внешнему виду никакими банковскими продуктами он вроде бы воспользоваться не мог, вышесколенные менеджеры напоили его кофе, выслушали рассказы о сложностях бытия и заодно, ради «языковой» практики, подробно рассказали обо всех имеющихся в банке услугах. На следующий день к банку с мигалками подъехал кортеж машин — сын вчерашнего дедули, успешный бизнесмен, по рекомендации отца перевел все свои счета в вежливый банк.

Сейчас развитие банковского сервиса для обеспеченных клиентов актуально как никогда. Из-за обострившейся конкуренции на рынке и резкого сокращения количества «хороших» заемщиков банки вынуждены расширять спектр предоставляемых услуг. «В 2009 году произошла резкая поляризация клиентов — сегмент среднего класса был размыт кризисом. Небольшая часть клиентов сумела воспользоваться изменениями на рынке и подняться, но большинство клиентов не смогли справиться с экономическими трудностями

и опустились из верхнего и среднего сегмента в нижний», — рассказывает Николай Русов, управляющий филиалом «Нижегородский» банка «Глобэкс». По его подсчетам, сейчас на долю крупных вкладчиков и операций с их капиталами приходится 80% общей суммы банковских доходов. Поэтому в ближайшее время развиваться будет именно сектор, направленный на обслуживание VIP-персон. «Обслуживание VIP-сегмента требует от банков особого подхода и особых инструментов. Обычные каналы, по которым банки продвигают услуги массового сегмента, здесь не приемлемы», — уверен Олег Виндман, руководитель региональной дирекции по Приволжскому федеральному округу банка «Сосьете Женераль Восток» (БСЖВ) в Нижнем Новгороде.

ДИВЕРСИФИЦИРОВАННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Private banking, или wealth management (управление активами), — как раз тот инструмент, за счет развития которого банки планируют привлечь обеспеченных клиентов. В

России private banking еще только совершенствуется, тогда как на Западе традиции wealth management насчитывают 300-летнюю историю. Родиной private banking является Швейцария, банки которой обслуживают даже уже не семьи клиентов, а целые поколения.

Услуга подразумевает диверсифицированное управление активами. «При этом главная цель, которая стоит перед управляющим, — сохранение накопленного капитала. Вторая цель — приумножение активов», — рассказывает Николай Русов. По его мнению, доверительное управление в банках можно разделить на частное и корпоративное — в этом случае различаются не только формы владения, но и стратегия инвестирования. «Частное управление включает в себя шесть основных направлений», — рассказывает Николай Русов. Во-первых, это размещение средств на депозитах в различных валютах. Второе направление — это вложения в ценные бумаги и фондовые рынки. «Подразумевается, что клиентам будет предоставлен доступ не только к национальному фондовому рынку, но и к ми-

ровым», — рассказывает Кирилл Гусев, руководитель нижегородского отделения ИК «Тройка Диалог». Третье направление private banking — управление обезличенными металлическими счетами. К четвертому относится управление недвижимостью. «Задача управленца состоит в том, чтобы для клиента с одинаковой легкостью проходили покупки недвижимости как внутри страны, так и за рубежом, как для инвестиционных целей, так и для коммерческих», — рассказывает Николай Русов. Пятое направление деятельности private banking — накопительные страховые продукты, состоящие из комбинации вклада и страховых услуг. Шестое направление — участие в негосударственных пенсионных фондах. «Помимо классических услуг иностранные банки в рамках private banking занимают также global wealth planning — структурированием капитала», — рассказывает Дмитрий Уколов, вице-президент, директор департамента по работе с VIP-клиентами ВТБ 24.

Предоставлять услуги private banking могут банки, обладающие высокими оценками международных рейтингов. Как правило, все банки предъявляют повышенные требования к конфиденциальности сведений о собственных клиентах. С клиентом работает персональный менеджер, который находится на связи круглосуточно. «Менеджер, работающий с клиентом private banking, обладает безупречной репутацией и высочайшим уровнем подготовки. Подготовка такого специалиста затратна как по времени, так и по финансовым вложениям. Обычно специалист работает в банке всю свою жизнь, обслуживая несколько семей», — рассказывает Николай Русов. За рубежом банк оказывает клиенту весь спектр услуг private banking. «Основной принцип, которым руководствуются банки: главное — не продукт, который надо продать, главное — клиент, которому необходимо предложить максимальную линейку продуктов, которая поможет удовлетворить все его потребности», — уверен Игорь Зеленевский, заместитель управляющего по развитию розничного бизнеса филиала Промсвязьбанка в Нижнем Новгороде.

РОССИЙСКИЙ КОЛОРИТ

В России развивать private banking еще до кризиса начали мировые лидеры этого сектора — Morgan Stanley, Goldman Sachs. «Но иностранцы специализируются на другом направлении: они работают с теми деньгами русских клиентов, которые находятся не в России, а выведены за рубеж», — комментирует Игорь Зеленевский. В числе российских банков, которые развивают услуги private banking, эксперты PricewaterhouseCoopers (PwC) называют таких игроков, как «Альфа-Капитал», банк «Глобэкс», банк «Зенит», Банк Москвы, банк «Петрокоммерц», Газпромбанк, МДМ-банк, Международный московский банк, Номосбанк, «Ренессанс Управление инвестициями», «Тройку Диалог» и «Уралсиб». По оценкам экспертов, именно на эти организации приходится около 70% российского рынка private banking. Сейчас оставшиеся ниши активно заполняют крупные игроки — банки с иностранным капиталом. «Мы сейчас активно развиваем это направление. Кроме нас в последний год активизировались на рынке private banking Росбанк и ВТБ 24», — рассказывает Игорь Зеленевский. По его мнению, развитие private banking — прерогатива крупных федераль-

> КРИЗИС СНИЗИЛ ЦЕНУ ВХОДНОГО БИЛЕТА. ПОЛУЧИТЬ ПОЛНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ УСЛУГ ПО PRIVATE BANKING МОЖНО, РАЗМЕСТИВ 15 МЛН РУБЛЕЙ.

ных банков: «Они объективно обладают большими ресурсами для оказания полноценного комплекса услуг private banking, нежели финансовые институты, представленные только в одном регионе страны».

У российского варианта управления капиталами пока ограниченный спектр услуг. На данном этапе развития кредитно-финансовой системы российские игроки не в состоянии предоставлять своим клиентам всю линейку private banking. Как правило, банк сосредотачивается на двух-трех направлениях, а все остальные услуги отдает на аутсорсинг. Основная проблема, тормозящая развитие услуги, — нехватка квалифицированных банковских кадров для работы с клиентами. По прогнозам экспертов, на решение этой проблемы уйдет несколько лет. При этом зарубежные банки, которые по прошествии острой фазы кризиса опять начали рассматривать Россию как объект для инвестирования, нехватки кадров не испытывают. По словам Станислава Спицына, начальник Главного управления ЦБ РФ по Нижегородской области, о выходе на нижегородский рынок в начале 2010 года заявили сразу несколько крупных иностранных банков, специализирующихся на доверительном управлении капиталами. «Через несколько лет за управление капиталом российских богачей будет идти жесткая конкуренция. Зарождение этой борьбы мы будем наблюдать в 2010 году», — уверен Дмитрий Уколов.

КОЛИЧЕСТВОМ ПО КАЧЕСТВУ

Недостаток опыта российские банки пытаются компенсировать дополнительными бонусами. «В отечественном варианте private banking активно развивается направление дополнительных услуг, которые клиенты получают бонусом. Это такие нефинансовые услуги — организация помощи в подборе домашнего персонала, учебного заведения для детей, покупки недвижимости и прочее», — рассказывает Дмитрий Уколов. Кроме того, клиенты банка могут рассчитывать на VIP-обслуживание в гостиницах и аэропортах, театрах и магазинах. «Дополнительные привилегии для состоятельных клиентов разнообразны. Так, популярностью пользуется карта Priority Pass, дающая право на посещение VIP-залов ожидания в 600 аэропортах мира, в том числе в России, а также предложения от компании «Партер.ру» — официального билетного агентства по резервированию VIP-лож в театрах по всему миру», — рассказывает Олег Виндман. Скоро в городе должны появиться отделения с отдельным входом и залами обслуживания для клиентов, пользующихся услугами private banking. «В 2010 году мы рассчитываем начать открытие VIP-офисов в регионах. На очереди — запуск параллельно с банковскими продуктами таких

услуг, которые не входят в категорию банковских, но являются сутью wealth management — консьерж-сервис, life style management и курирование покупок нашими клиентами предметов роскоши — недвижимости в России и за рубежом, яхт, вертолетов, самолетов, картин и антиквариата», — рассказывает Игорь Зеленевский. Однако, по мнению господина Русова, подобные вещи относятся к VIP-обслуживанию и никакого отношения к private banking не имеют: «Нужно очень четко разделять управление капиталом и VIP-услуги банка. Да, в private banking автоматически включены все услуги VIP-сегмента, но все же основной своей целью подразумевается доверительное управление активами с целью сохранения и приумножения, в то время как при обслуживании VIP-сегмента банки предлагают обычный набор услуг, который подбирается индивидуально, но все же эксклюзивом не является».

АНТИКРИЗИСНЫЕ СКИДКИ

О private banking как об одном из приоритетных направлений развития на ближайшие несколько лет в начале года заявили сразу несколько банков, представленных в Нижнем Новгороде: Альфа-банк, Промсвязьбанк, ВТБ 24, «Глобэкс», БСЖВ, «Интеза Санпаоло». При этом банкиры признают, что инвестиции в подобную услугу будут окупаться годами. «Очевидно, что более высокий уровень сервиса, предлагаемый клиенту, с точки зрения затрат является для банка более дорогим, чем стандартный розничный подход», — рассказывает Дмитрий Уколов. К тому же кризис снизил цену входного билета для клиентов. Так, в ВТБ 24 private banking начинается с суммы в 15 млн руб. (до кризиса порог вхождения был равен 30 млн руб.), в Промсвязьбанке — от 20 млн руб. Снижение планки банкиры оценивают негативно. «Понижение „входного порога“ влечет размывание границы верхнего сегмента розницы и частного банковского обслуживания, и как следствие — снижение качества предложения состоятельным клиентам, требующим индивидуального подхода в оказании услуг финансового характера по сбережению, защите и инвестированию капитала», — уверен Игорь Зеленевский. Сейчас, по его мнению, основная задача, стоящая перед банками, — сделать российский private banking полномасштабным, а, следовательно, доходным: «Либо мы делаем все, либо мы просто консультанты. А быть просто консультантом — убыточно для банка». Поэтому в ближайшее время все усилия в этом сегменте будут направлены на достижение полного ассортимента предлагаемых услуг. По словам Николая Русова, банкиры рассчитывают, что рынок private banking покажет неплохие результаты уже в 2010 году, а в дальнейшем будет прирастать на 20–30% ежегодно. ■

ПО ВОЛЕ АЛЛАХА

МОДЕЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО БАНКИНГА, ПОСТРОЕННАЯ НА ИНВЕСТИЦИОННОЙ, А НЕ НА КРЕДИТНОЙ ОСНОВЕ, ПОЗВОЛЯЕТ БАНКАМ ВОСТОКА И АЗИИ ПОКАЗЫВАТЬ РОСТ ПРИБЫЛИ, НЕСМОТРЯ НА КРИЗИС. ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ РОССИЙСКИЕ БАНКИ МОГЛИ НАЧАТЬ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ИСЛАМСКИМИ ПРОДУКТАМИ, НУЖНЫ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЕ РФ. ЮЛИЯ ГАРАЕВА

Исламский банкинг появился относительно недавно. Банки, у которых весь набор услуг не противоречил шариату, стали появляться в середине 1970-х годов после учреждения в 1975 году Исламского банка Дубая (Dubai Islamic Bank). Становлению исламского банкинга способствовали два фактора: поток нефтедолларов в монархии Персидского залива и исламская революция в Иране. Сегодня в мире действует около 300 исламских банков с совокупным капиталом более \$700 млрд. При этом только рынок сукука — исламских облигаций — оценивается в полмиллиарда долларов. Азиатский банк развития сообщает, что в сфере исламских финансов на сегодняшний день обращается порядка \$1 трлн. По данным Управления исламских финансовых услуг Малайзии, активы шариатских банков растут примерно на 15% в год. Центры исламских финансов — страны Персидского залива и Малайзия, где сегодня работает пять банков, предоставляющих исключительно исламские финансовые услуги. Кроме того, девять местных банков и 14 иностранных банков, таких как HSBC, Oversea-Chinese и Standard Chartered, предлагают продукты, отвечающие требованиям шариата. Сейчас исламский банкинг завоевывает мир. Стать центром исламских финансов Старого Света стремится Лондон, в котором уже действуют пять исламских банков. В правительстве активно обсуждают вопрос о выпуске сукука. Созданный в 2002 году Islamic Bank of Britain намерен открыть свой офис в Швеции и уже ведет переговоры с шведским Управлением по контролю над финансовой деятельностью. В Швейцарии первое исламское финансовое учреждение — Faisal Bank — открылся в 2006 году. В России в течение 15 лет действовал исламский банк «Бадр-Форте», однако в декабре 2006 года лицензия у него была отозвана.

Если вы придете за кредитом в исламский банк, процентов за его использование с вас не возьмут. Идеология исламской системы зародилась от одной суры Корана — «Мы не разрешаем Вам ростовничество, но позволяем торговлю». Совет экспертов шариата решит, насколько велика ваша нужда в средствах, и назначит вам плату за услугу банка. При этом в расчет принимается уровень до-



ПРИНИМАЯ СРЕДСТВА НАСЕЛЕНИЯ, ИСЛАМСКИЙ БАНК ФИНАНСИРУЕТ С ИХ ПОМОЩЬЮ ПРОЕКТЫ В РАЗЛИЧНЫХ СЕКТОРАХ ЭКОНОМИКИ

ходов заемщика: если вы очень богаты, совет назначит вам одну плату за услугу банка, если очень бедны — совсем другую.

Исламский банк переводит кредитную основу бизнеса на инвестиционную. Принимая средства населения, он финансирует с их помощью проекты в различных секторах экономики — от торговли и услуг до промышленного производства, всегда принимая участие в капитале компаний. Полученной от бизнеса прибылью банк делится с вкладчиком. При этом вознаграждение банка или вкладчика не является изначально гарантированным, а возникает как производное от прибыли бизнеса, в котором участвует банк. «Исламские продукты интересны региональным банкам, которые сталкиваются с возрастающим давлением со стороны федералов. Во-первых, они позволяют закрепиться в относительно новой нише, конкуренция в которой будет меньше, чем по рынку в целом. Во-вторых, дают возможность поддержки со стороны исламских государств», — говорит аналитик ИК «Финам» Зарина Саидова.

«Традиционная система сегодня дала очевидный сбой — государство хочет, чтобы банки начали кредитовать предприятия, но этого почему-то не происходит. Желание как-то

изменить сложившуюся ситуацию очень велико. Очень хочется сразу достать какой-то альтернативный вариант, и исламская банковская система в этой ситуации выглядит достаточно забавной альтернативой. Какие-то элементы оттуда позаимствовать можно, — считает старший аналитик инвестиционного банка «Траст» Евгений Надоршин. — Я не исключаю, что отдельные продукты могут прийти по вкусу пользователям».

Как отмечает Айдар Хамидуллин, председатель правления Банка Казани, элементы исламского банкинга уже присутствуют в некоторых продуктах. Так, Банк Казани два года является оператором муниципальной программы льготного кредитования малого бизнеса. По ней предприниматели получают кредиты по льготной процентной ставке, а часть ставки компенсирует город из своего бюджета. В итоге эффективная процентная ставка получается ниже уровня инфляции.

По мнению начальника ГУ ЦБ РФ по Нижегородской области Станислава Спицына, исламский банкинг может найти своих приверженцев и в Нижнем Новгороде: «Во-первых, потому что на территории Нижегородской области проживают около 200 тыс. человек, исповедующих ислам. А во-вторых, ни один из имеющихся в регионе банков не предоставляет услуги по краткосрочному кредитованию (от одного дня до трех месяцев). Думаю, если бы такой продукт появился, он пользовался бы популярностью».

Как отмечает старший аналитик компании «Уралсиб» Леонид Слипченко, потенциал у исламского банкинга в России есть — в России живет много мусульман, но оценить рынок сложно, потому что пока нет даже понимания, какие из продуктов могут быть адаптированы к российской системе. Тем не менее, исламские банки демонстрируют рост прибыли, а потому интерес к ним, особенно во время кризиса, будет расти. ■

> **СУКУК — ИСЛАМСКИЕ ОБЛИГАЦИИ. ЦЕННЫЕ БУМАГИ, УДОСТОВЕРЯЮЩИЕ ДОЛЮ В ПРАВЕ СОБСТВЕННОСТИ НА БАЗОВЫЙ АКТИВ, КОТОРЫЙ ГЕНЕРИРУЕТ ПРИБЫЛЬ, КАК ПРАВИЛО, ОТ СДАЧИ В АРЕНДУ.**

ИПОТЕЧНЫЙ ВОПРОС

На нижегородском рынке ипотечного кредитования наметилась устойчивая тенденция к росту. В этом году, даже в традиционно низком по количеству заключаемых сделок первом квартале, зафиксировано небывалое оживление. О том, какие программы были разработаны для стимулирования спроса, рассказывает генеральный директор государственного предприятия Нижегородской области «Нижегородский ипотечный корпоративный альянс» (ГП НО «НИКА») Алексей Денисов.



— Алексей Юрьевич, какие показатели вселяют уверенность, что рынок ипотечного кредитования начал восстанавливаться?

— В первом квартале мы вышли на объем кредитования в 130 млн руб. в месяц. То есть в среднем мы заключаем 130 сделок по одному миллиону рублей каждая. Это очень хороший показатель для первого квартала. Раньше было так: в первом квартале мы наблюдали спад по количеству сделок, весной — рост, летом в сезон отпусков опять спад, осенью и до конца года — снова рост. Сейчас сезонность уже не чувствуется. Люди активно покупают жилье.

— С чем вы связываете такую активность нижегородцев?

— В первую очередь стоит отметить, что в регионе была принята новая целевая программа «Ипотечное кредитование населения Нижегородской области на 2009—2011 годы». В рамках этой программы было разработано несколько направлений с учетом различных потребностей и возможностей наших клиентов. Первое — это классическая ипотека по стандартам ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК, 100%-ный его акционер — Правительство РФ), чьим региональным оператором мы являемся. Процентные ставки по кредитам классической ипотеки составляют от 9,39% до 11,36%. Срок займа — от трех до тридцати лет, максимальный кредит — 70% от стоимости квартиры. Второе — «Корпоративная ипотека», когда работодатель помогает своим сотрудникам выплачивать проценты по ипотечному кредиту. Реализовывать эту программу мы начали в январе 2009 года. Тогда вступили в силу поправки к Налоговому кодексу, и предприятия получили право направлять до 3% от общего фонда оплаты труда на возмещение затрат своих сотрудников по оплате процентов по ипотеке. Эти суммы не облагаются налогами на прибыль и освобождены от уплаты единого социального налога и НДФЛ. Получается, что человек берет почти классическую ипотеку, только тут работодатель компенсирует ему оплату процентов. Может полностью, может частично. Это выгодно как для заемщика, так и для предприятия. Сотрудник получает фиксированную ставку по кредиту на весь срок, а предприятие экономит до 30% от направляемых средств при налогообложении. В 2010 году в этой программе запланировано участие около 500 человек. Третье направление — «Социальная ипотека».

Программа подразумевает компенсацию части ежемесячного платежа по ипотечному кредиту за счет областного и городского бюджетов (около 24% от платежа) в течение десяти лет. С помощью государства человек платит по своему кредиту всего 5–6% годовых. Участником «Социальной ипотеки» может стать бюджетник, который стоит в очереди на жилье. В этом году 170 нижегородцев станут участниками «Социальной ипотеки».

— Какие еще есть направления?

— Мы активно работаем по программе «Военная ипотека». С 2005 года Министерство обороны РФ ежемесячно отчисляет военнослужащим средства на покупку жилья. Тот, кто уже отслужил три года, имеет примерно 400 тыс. руб. на своем накопительном счете. Эти деньги можно использовать как первоначальный взнос. Мы со своей стороны предоставляем кредит максимальным объемом 2 млн руб., который в течение следующих 20 лет до выхода военного на пенсию по достижении им 45 лет гасит все то же Министерство обороны. Участников этой программы становится все больше с каждым днем. Людям нравится — не надо ждать 20 лет, чтобы получить собственное жилье. Также НИКА тесно сотрудничает с участниками материнского капитала. С помощью этого капитала наши заемщики могут погасить часть кредита, сократив тем самым или свой ежемесячный платеж, или общий срок выплат по ипотечному кредиту — на выбор. С конца 2009 года уже около 100 человек воспользовались этой программой.

— Алексей Юрьевич, давайте поговорим о том, что люди могут приобретать на эти ипотечные займы.

— Естественно, это квартиры на вторичном рынке жилья. Хотя мы разработали программу, в рамках которой нижегородцам будет выгоднее приобретать квартиры в новых домах. Это программа «Новостройка». По ней процентные ставки по ипотечному кредиту получаются ниже, чем даже в «Классической ипотеке», благодаря предусмотренным скидкам. Например, если квартиру в новом доме покупают участники материнского капитала, то они получают скидку от рыночной процентной ставки, равную 0,25%. Если стоимость квадратного метра ниже 30 тыс. руб., то им полагается еще дисконт 0,50%. В совокупности скидка получается — 0,75%, а процентная ставка по ипотечному кредиту в целом около 9%. В эту программу попадают все новые дома постройки не раньше 2008 года. Также в регионе активно развивается малоэтажное строительство, поэтому НИКА совместно с Нижегородской ассоциацией малоэтажного жилья создает очень интересные программы для покупателей коттеджей, таунхаусов и пр.

— Раньше вы говорили, что будете стимулировать и застройщиков путем выдачи им кредитов. Как обстоят дела с этой программой?

— Программа «Стимул» уже начала свою работу. ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» будет выступать кредитором застройщиков на срок до двух лет. Механизм следующий: строитель занимает средства у АИЖК через банки под гарантию НИКИ. Через два года дома должны быть построены. Если застройщик продает все квартиры, то полностью возвращает деньги АИЖК. Если жилье выкуплено не до конца, то это делает НИКА по цене 30 тыс. руб. за квадратный метр. Далее мы реализуем эти квартиры среди участников наших ипотечных программ. Так мы сможем простимулировать строительную отрасль и обеспечить наших клиентов новым доступным жильем.

ВТОРОЕ ПРИШЕСТВИЕ ИПОТЕКИ

ПО РАСЧЕТАМ ФЕДЕРАЛЬНОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА, ПРЕДПРИНЯТЫЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО РЫНКА МЕРЫ ДОЛЖНЫ ПРИВЕСТИ К ТОМУ, ЧТО СТАВКИ ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ В ТЕЧЕНИЕ ГОДА БУДУТ ПАДАТЬ, СПРОС — РАСТИ, А ОЖИВЛЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ В ЖИЛИЩНОМ СЕКТОРЕ ПРИВЕДЕТ К СТИМУЛИРОВАНИЮ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В ЦЕЛОМ. ОДНАКО ПОКА ПРОГРАММЫ ГОСКОРПОРАЦИИ «АГЕНТСТВО ПО ИПОТЕЧНОМУ ЖИЛИЩНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ» (АИЖК) ДЕЙСТВУЮТ ЛИШЬ НА РЫНКЕ ВТОРИЧНОГО ЖИЛЬЯ, ТОГДА КАК В СТИМУЛЯЦИИ ПРОДАЖ НУЖДАЮТСЯ КВАРТИРЫ В НОВОСТРОЙКАХ. НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО

На очередной «Консилиум», посвященный возрождению и развитию ипотеки в посткризисный период, собрались заместитель директора нижегородского филиала Европейского трастового банка Наталья Телепаева, представители управления продаж ипотечных кредитов Поволжского филиала ЗАО «Райффайзенбанк» Екатерина Чернова, Марина Ягафарова, управляющий филиалом «Нижегородский» банка «Глобэкс» Николай Русов, руководитель розничного бизнеса РЦ «Приволжский» ЗАО «Банк Интеза» Эдуард Щербань, руководитель нижегородского

ка получила распространение, известность, появились клиенты, которые испытали ее на себе, убедились в профессионализме банкиров и качестве продукта. Оказалось, что ипотека — это еще и безопасно. Банк проверяет покупаемый объект, оценивает, грамотно оформляет. То есть благодаря участию банка сделка по покупке квартиры становится прозрачной, выявляются и нивелируются подводные камни. Уверена, ипотека сделала российский рынок недвижимости более цивилизованным. Ведь сейчас на нем остались профессионалы, которые сумели выжить на падающем рынке. И мы действительно

щихся приобретением жилья в кредит, практически не было. В марте к нам стали обращаться за информацией. И только в апреле начались продажи. Число сделок росло в течение всего года: к ноябрю мы вышли на ежемесячный уровень выдачи ипотечных кредитов в 100 млн руб. и сейчас продолжаем расти. Заемщики опасаются, что в ближайшее время жилье опять начнет дорожать из-за дефицита: в кризис многие застройщики приостановили строительство, а новые проекты были заморожены. В целом по ипотечному рынку сейчас мы наблюдаем активность на уровне объемов 2007 года.



АЛЕКСЕЙ ДЕНИСОВ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГП НО «НИЖЕГОРОДСКИЙ ИПОТЕЧНЫЙ КОРПОРАТИВНЫЙ АЛЬЯНС»



АННА ДУВАКИНА
РУКОВОДИТЕЛЬ НИЖЕГОРОДСКОГО КРЕДИТНО-КАССОВОГО ОФИСА ГОРОДСКОГО ИПОТЕЧНОГО БАНКА



НИКОЛАЙ РУСОВ
УПРАВЛЯЮЩИЙ ФИЛИАЛОМ «НИЖЕГОРОДСКИЙ» БАНКА «ГЛОБЭКС»

кредитно-кассового офиса Городского ипотечного банка Анна Дувакина, руководитель направления ипотечного кредитования Юникредит Банка Ирина Дмитриева и генеральный директор ГП НО «Нижегородский ипотечный корпоративный альянс» (НИКА, оператор АИЖК) Алексей Денисов. Вели встречу генеральный директор ЗАО «КоммерсантЪ» в Нижнем Новгороде Андрей Кияшко и редактор журнала Finance Наталья Мельченко.

АНДРЕЙ КИЯШКО. В конце 2009 года процентная ставка после роста в кризис снизилась до рекордных 9,33%. Да и стоимость жилья упала. Но кризис еще не закончился. При этом президент Дмитрий Медведев говорит о реинкарнации ипотеки. Возможно ли оживление рынка долгосрочного кредитования жилья в 2010 году, ведь и до кризиса займы на покупку квартир брали всего 5–10% населения России?

АННА ДУВАКИНА. Мы видим, что на рынке произошли положительные изменения. И дело не только в ставках и ценах на жилье. Повысилась финансовая грамотность населения. Раньше продавец пугался одного слова «ипотека» и продавать предпочитал пусть и по сниженной цене, но за наличные средства. Сейчас ипоте-

видим начало оттепели: если в 2009 году в большинстве банков шла, скорее, работа по поддержке своих заемщиков, то сейчас идет работа именно по возрождению ипотеки.

НАТАЛЬЯ ТЕЛЕПАЕВА. Говорить о возвращении условий ипотеки к докризисному уровню пока еще рано. В докризисном 2007 году мы выдали кредиты на 8 млрд руб., а в прошлом году опустили до 700 млн. Сейчас ежемесячно мы выдаем 200 млн руб. и считаем, что это уже не плохо. При этом изменилась конъюнктура рынка. Практически в каждом агентстве недвижимости сегодня есть специалист, который занимается сопровождением ипотечных сделок. Думаю, все это произошло благодаря проделанной разъяснительной работе — банки и АИЖК постоянно анонсируют снижение процентных ставок, рассказывают о новых возможностях.

АЛЕКСЕЙ ДЕНИСОВ. Возрождению ипотеки долгое время мешало отсутствие информации. Мы потратили много усилий, чтобы люди перестали ее бояться, узнали о том, что ставки по кредитам снижены и не будут изменяться для заемщика на протяжении всего срока займа. В начале 2009 года клиентов, интересую-

НИКОЛАЙ РУСОВ. Возможно, в цифрах ипотека приблизилась к докризисным показателям, но ведь изменилась структура жилищных займов. Раньше покупатели при помощи кредитов приобретали новое жилье. А сейчас в 70% случаев клиенты совершают обмены по увеличению площади. Уверен, что изменилась и средняя цена одного кредита.

НАТАЛЬЯ ТЕЛЕПАЕВА. Средний размер кредита по стране, по нашим данным, упал на четверть. До кризиса заем в среднем был равен 1,2–1,3 млн руб., сейчас заемщики установили психологический максимум — размер оформляемого ипотечного кредита редко превышает 1 млн руб. И это при том, что стоимость жилья снизилась в среднем на 15–20%.

ЭДУАРД ЩЕРБАНЬ. Это и есть российский вариант отложенного спроса. В разгар кризиса население отложило решение своих жилищных проблем. Сейчас же люди понимают, что положение в стране немного стабилизировалось, темп инфляции замедлился. Стоимость жилья перестала снижаться, а в некоторых сегментах даже наблюдается небольшой рост. Поэтому многие решают брать ипотечный кредит именно сейчас. Поскольку

многие семьи нуждаются в улучшении жилищных условий, в 2010 году обмены собственного жилья на большее по-прежнему будут популярны. Причина проста — именно таким заемщикам проще всего получить кредит по стандартам АИЖК. А вот по собственным ипотечным программам банков ставки не опустятся ниже 13–14%, поскольку доступ к дешевым длинным деньгам есть не у всех.

АЛЕКСЕЙ ДЕНИСОВ. Задача государства не в том, чтобы сосредоточить всю ипотеку в своих руках, а в том, чтобы остальные участники рынка выдавали ипотечные кредиты на тех же условиях, что и государство. И делается все возможное, чтобы повысить доступность длинных денег. Сейчас мы разработали схему, когда банк выступает первичным кредитором, а потом в течение одного-полутора месяцев кредит у банка выкупается. Список партнеров АИЖК постоянно растет. При этом банки параллельно развивают свои ипотечные программы.

НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО. Может ли коммерческий банк предоставить кредит сроком более 30 лет по ставкам ниже, чем АИЖК?

НАТАЛЬЯ ТЕЛЕПАЕВА. Наш банк работает по ставке АИЖК — от 9,39%. Но по своим программам агентство выдвигает весьма жесткие требования к заемщикам. В расчет

сохранении прочих условий, собственные программы банков перестанут существовать?

НИКОЛАЙ РУСОВ. Смягчение требований к заемщикам в условиях кризиса просто невозможно. Все прекрасно помнят ипотечный кризис в США, который разразился из-за доступности ипотеки. Кредиты на жилье выдавались всем, в том числе и тем людям, которые не обладали источниками для погашения этого кредита. Впоследствии был введен «зеленый период», предполагавший отсрочку по погашению процентов и основного долга, но дефолтов избежать не удалось. Конечно, объемы ипотеки по процентному соотношению к ВВП у нас и в США не сопоставимы, но выдавать кредиты на жилье всем желающим нельзя. Это приводит к неплатежам.

АННА ДУВАКИНА. Жесткие требования к заемщикам — это плюс и для самого заемщика. Банк помогает трезво оценить себя и свои возможности. В 2006–2008 годах мы наблюдали некую эйфорию. Некоторым потенциальным заемщикам казалось, что можно без видимых усилий и затрат купить себе жилье. Клиенты не понимали, что ипотека — это кредит на очень длительное время, и ответственность, которую заемщик на себя берет, гораздо серьезнее, чем при любом другом виде кредитования. Так что ужесточение условий — мера оправданная.

заявки, размер расходов по сделке, удобство дальнейшего обслуживания кредита).

НИКОЛАЙ РУСОВ. Сейчас заемщики напуганы мягкой девальвацией 2009 года. Брать на себя курсовой риск на двадцать лет никто не хочет.

НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО. Кризис все-рез сократил число желающих взять ипотечный кредит: средний класс расслоился. Как вы оцениваете емкость рынка?

НИКОЛАЙ РУСОВ. Давайте подсчитаем. Возьмем среднюю сумму сделки в 1 млн руб. под 12%. В среднем надо платить ежемесячно примерно 15 тыс. руб. При этом средняя зарплата по Нижегородской области — 19 тыс. руб. Очевиден вывод: чтобы ипотека стала массовой и доступной, нужно зарплату в городе поднимать раза в три.

АЛЕКСЕЙ ДЕНИСОВ. Ну, это укрупненный расчет. Во-первых, при аннуитетном платеже и при ставке в 9,3% ежемесячный платеж составит 10 тыс. руб. Как правило, ипотеку берет семья. И тогда сумма дохода автоматически увеличивается в два раза. К тому же, возможно, собираясь брать ипотеку, клиенты по-другому начнут строить свою жизнь: женятся, заставят начальство платить им зарплату побелому или уйдут на более высокооплачиваемую работу. Мы провели аналитическое исследование. На сегодняшний день примерно



ЕКАТЕРИНА ЧЕРНОВА
СТАРШИЙ СПЕЦИАЛИСТ ОТДЕЛА ПРО-
ДАЖ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ РАЙФАЙ-
ЗЕНБАНКА



ЭДУАРД ЩЕРБАНЬ
РУКОВОДИТЕЛЬ
РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА РЦ «ПРИВОЛЖ-
СКИЙ» ЗАО «БАНК ИНТЕЗА»



ИРИНА ДМИТРИЕВА
РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ ИПО-
ТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЮНИКРЕДИТ
БАНКА

принимаются только «белые доходы» граждан, подтвержденные справками 2НДФЛ или 3НДФЛ. Есть ограничения — возрастные, по размеру стажа работы. Под эти стандарты подходят не более 30% от общего числа заемщиков. Для тех, кто может подтвердить доходы лишь в свободной форме, банки предлагают свои собственные программы. И повышенные процентные ставки (в сравнении с программами АИЖК) в данном случае обоснованы: требования к заемщикам ниже — следовательно, риски банка выше. Так, по статистике, АИЖК одобряет менее 40% заявок. Остальные 60% — потенциальные клиенты собственных банковских программ.

ИРИНА ДМИТРИЕВА. Еще одним преимуществом собственных программ банка является оперативность при принятии решения о выдаче кредита. Поскольку поток клиентов не такой большой, как в АИЖК, мы по своим ипотечным программам рассматриваем заявку и выдаем кредит быстро. И по себе мы видим — ипотечные программы банков востребованы, поскольку более лояльны по отношению к клиенту.

НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО. То есть, если АИЖК смягчит требования к заемщикам при

АНДРЕЙ КИЯШКО. АИЖК на данном этапе выступает регулятором рынка ипотеки. Если бы его не было, ставки вряд ли опустились бы ниже 20–22%. Но зато не приостановился бы в развитии сектор валютной ипотеки.

АННА ДУВАКИНА. Думаю, появление кредитов по стандартам АИЖК здесь ни при чем. Спрос на кредиты в иностранной валюте практически отсутствовал в течение прошлого года по причине больших курсовых колебаний. Кроме того, на данном этапе ресурсы привлекаются на внутреннем рынке, а не на внешних, где они остаются пока очень дорогими. С другой стороны, в Нижнем Новгороде не так много людей, которые получают заработную плату в иностранной валюте. Тогда как для Москвы и Питера — это весьма распространенная практика. Но как только потребность в валютной ипотеке появится, рынок сразу же отреагирует на спрос.

МАРИНА ЯГАФАРОВА. Стоит отметить, что не для всех клиентов определяющее значение играет низкая процентная ставка. Есть категория заемщиков, которые выбирают банк для долгосрочных отношений исходя из преимуществ в обслуживании (сроки рассмотрения

30% населения могут себе позволить кредит. Еще примерно 10% будет нужна незначительная финансовая помощь. Для них разработана специальная областная программа, где ГП НИКА предоставляет специализированный продукт — социальную ипотеку. По этой программе гражданам, стоящим в очереди на улучшение жилищных условий, правительство доплачивает 24% от ежемесячных платежей.

НИКОЛАЙ РУСОВ. 30% — красивая цифра. Но 10% из этих 30% не нуждаются в улучшении жилищных условий, а еще 10% хотят купить новое жилье или загородный дом. А по программе АИЖК это сделать невозможно, поскольку агентство кредитует лишь покупку недвижимости, на которое уже получено свидетельство о регистрации.

ЭДУАРД ЩЕРБАНЬ. Я недавно был в Уфе. Там разработана и действует программа кредитования недорогого загородного жилья. Уже идет строительство трех-четырех коттеджных поселков, стоимость одного квадратного метра в которых не превышает 12 тыс. руб. Думаю, у нас подобный проект пользовался бы спросом.

АЛЕКСЕЙ ДЕНИСОВ. Все упирается в отсутствие ресурса. Сейчас разрабатыва-



НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО
РЕДАКТОР
ЖУРНАЛА FINANCE
НИЖНИЙ НОВГОРОД



МАРИНА ЯГАФАРОВА
СТАРШИЙ СПЕЦИАЛИСТ ПО КРЕДИТОВА-
НИЮ ФИЗИЦ, ОТДЕЛ ПРОДАЖ ИПОТЕЧ-
НЫХ КРЕДИТОВ РАЙФАЙЗЕНБАНКА



НАТАЛЬЯ ТЕЛЕПАЕВА
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА НИЖЕГО-
РОДСКОГО ФИЛИАЛА ЕВРОПЕЙСКОГО
ТРАСТОВОГО БАНКА

ется программа АИЖК по работе с доле- вой. Суть в следующем: АИЖК выдает кредит банку, и тот выдает под ставку 10–12% годовых кредит застройщику, физическому лицу. Пока из-за ограниченности ресурса програм- ма не целевая. Да и работаем мы только по тем объектам, по которым до сдачи осталось два-три месяца. Но, как показал опыт других регионов, программа работает успешно и по- зволяет задействовать внутренний ресурс региона. Мы очень рассчитываем, что подоб- ные программы будут активно двигать имен- но первичный рынок. Один из вариантов — про- граммa «Стимул», которая сейчас находится на стадии подписания между АИЖК и прави- тельством Нижегородской области. Вполне возможно, что ставки по ипотечным креди- там на первичном рынке будут ниже, чем по вторичному. Кроме того, сейчас обсужда- ет

ся возможность снижения первоначального взноса с 30% до 20%.

НАТАЛЬЯ ТЕЛЕПАЕВА. Ипотека явля- ется стимулирующим фактором спроса. Под- тверждением тому служит опыт всего мирово- го хозяйства, история развития крупнейших экономик. Во многом благодаря именно ипо- течному кредитованию запускались масштаб- ные проекты в строительном секторе, что в свою очередь приводило в действие весь хо- зяйственный механизм. Думаю, если государ- ство сейчас сосредоточится на стимулирова- нии строителей с помощью программ, облег- чающих покупку нового жилья в кредит, мы в ближайшее время сможем с 5% (именно та- кова сейчас доля ипотеки в общем портфеле продаж) подняться до докризисных 15%.

НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО. Если же про- граммы, стимулирующие продажи в ново-

стройках, не заработают, мы будем бегать по замкнутому кругу.

ИРИНА ДМИТРИЕВА. И все это прекрас- но понимают. Поэтому застройщики ждут про- граммы по стимулированию покупательско- го спроса. Думаю, как только они заработа- ют, можно смело говорить о начале подъема в строительной отрасли.

НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО. Когда стоит ожидать оживления строителей?

ЕКАТЕРИНА ЧЕРНОВА. Думаю, что к концу 2010 года мы увидим первые положи- тельные результаты. Если государственная ком- пания АИЖК, придерживаясь ранее озвученных заявлений, продолжит свою политику на сни- жение ставок по ипотеке, в том числе и на при- обретение квартир на первичном рынке, к 2011 году можно ожидать серьезный рост кредитов в этом направлении кредитования. ■



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

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ	
«АИГ ЛАЙФ»	603000, ул. М. Покровская, д.6/2, 430-76-88, www.aigliffe.ru
«АК БАРС СТРАХОВАНИЕ»	603115, ул. Ошарская, 7б, 278-45-15, www.abstr.ru
«АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ»	603005, ул. Пискунова, 21/2, 419-67-77, www.alfastrah.ru
«АЛЬЯНС РОСНО ЖИЗНЬ»	603000, ул. М. Горького, 117, оф. 701, 278-57-24, www.allianzrosnolife.ru
«АРБАТ»	603000, ул. Звездинка, 26, 430-75-81, www.arbat-ins.ru
«АСКО»	603000, ул. Белинского, 9/1, 3 этаж, 296-06-51, www.sgasko.ru
«АСОЛЬ»	603157, ул. Коминтерна, 43, 224-04-81, www.asolspb.ru
ВСК	603000, ул. Варварская, 40., 411-83-85, www.vsk.ru
«ГУТА-СТРАХОВАНИЕ»	603001, наб. Нижневолжская, 16ж, 461-80-02, www.gutains.ru
«ЖАСО»	603011, б-р Мира, 3, 277-64-12, www.zhaso.ru
«ЖИВА»	603089, ул. Полтавская, 63, 416-71-00, www.giva.ru/
«ИНВЕСТСТРАХ»	603107, ул. Голованова, 25, оф. 404, 463-34-49, www.investstrakh.ru
«ИНГОССТРАХ»	603000, ул. М. Горького, 218/22, 439-14-68, www.ingos.ru
«ИНКАССТРАХ»	603024, ул. Дунаева, 12, оф. 1, 278-56-82, www.inkasstrakh.ru
«ИНФОРМСТРАХ»	603086, ул. Стрелка, 4а, 277-63-88, www.informst.ru
«КАПИТАЛЬ СТРАХОВАНИЕ»	603000, ул. Белинского, 32, ком. 301, 439-47-71, insurance.ifdk.com
«КОМПАНИОН»	603086, ул. Стрелка, 4а, 249-40-83, www.companion-group.ru
«МАКС»	603006, ул. Ошарская, 14в, 419-29-20, www.makc.ru
«МАКС-М»	603000, ул. Ильинская, 13/2, 278-07-80, makc-m.nnov.ru
«МЕЖОТРАСЛЕВОЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР»	603005, ул. Б. Покровская, 20 Б, оф. 4, 278-02-71, www.mscons.ru
«МЕГАПОЛИС»	603000, ул. Короленко, 29, 220-55-08, www.sk-mega.ru
«МОСКОВСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603005, ул. Пискунова, 27, 419-66-06, www.mosinsur.ru
НАСКО	603022, ул. Белинского, д.9/1, оф. 17, 296-06-17, www.nasko.ru
«НАЦИОНАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО»	603093, ул. Родионова, 23а, 434-97-13, www.inq.ru
«НАЦИОНАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА»	603950, ул. М. Горького, 150, оф. 1210, 218-53-25, www.nig.ru
«ОРАНТА»	603000, ул. Костина, 3, оф. 405, 278-02-83, www.oranta-sk.ru
«ОСНОВА»	603006, ул. Грузинская, 37а, 419-65-16, www.osnova.org
«ПАРИ»	603000, ул. Воровского, 3, 431-73-79, www.skpari.ru
«ПЕРВАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603006, ул. Ижорская, 4, 2 этаж, 419-71-14, www.1sk.ru
«ПОДДЕРЖКА-ГАРАНТ»	603086, ул. Керченская, 28, оф. 36, 277-69-96, www.podderzhka.ru
«ПРОГРЕСС-ГАРАНТ»	603006, ул. Решетниковская, 4, 416-02-49, ww.progress.ru
«ПРОМЫШЛЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603005, ул. Ульянова, 26/11, оф. 301, 275-82-16, www.psk-kazan.ru
«РЕГИОН»	603005, ул. Алексеевская, 24/27, 433-80-50, www.regionspb.ru
«РЕГИОНГАРАНТ»	603000, ул. Воровского, 24, 296-37-46, www.regiongarant.ru
«РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ»	603006, ул. Провиантская, 47, 431-70-45, www.renlife.ru
«РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ»	603006, ул. М. Горького, 160а/2, 434-19-95, www.renins.com
«РЕСО-ГАРАНТИЯ»	603006, ул. Ошарская, 18/1, 461-94-10, www.reso.ru
«РОСГОССТРАХ-ПОВОЛЖЬЕ»	603000, ул. Звездинка, 28/13, 430-15-10, www.rgs.ru
«РОСНО»	603006, ул. Ошарская, 14, 411-91-11, www.rosno.ru
«РОССИЯ»	603000, ул. М. Покровская, 1, оф. 101Б, 439-55-07, www.ros.ru
«РОССТРАХ»	603024, ул. Белинского, 71/1, 9 этаж, 278-53-63, www.rosstrakh.ru
«РОСТРА»	603022, ул. Ветеринарная, 2, 439-59-31, www.sk-rostra.ru
«РУССКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603003, ул. Провиантская, 47, 428-33-31, www.rsk.ru
«РУССКИЙ МИР»	603073, ул. Дьяконова, 34, 253-57-78, www.rusworld.ru
«РУССКИЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР»	603034, ш. Комсомольское, 2а, 257-82-41, www.rusins.ru
«СОГАЗ»	603005, ул. Пискунова 59, 411-80-80, www.sogaz.ru
«СОГЛАСИЕ»	603000, ул. Славянская, 1а, оф. 2, 278-54-37, www.soglasie.ru
«СПАСКИЕ ВОРОТА»	603004, ул. Октябрьской Революции, 45, 245-70-00, www.svi.ru
«СТАНДАРТ-РЕЗЕРВ»	603005, ул. Октябрьская, 33, оф. 1, 419-81-06, www.st-rez.ru
«УРАЛСИБ»	603001, ул. Торговая, 18/4, 416-96-10, www.uralsibins.ru
«ЦЮРИХ. РОЗНИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ»	603005, ул. Минина, 9/4, 421-37-77, www.zurich.ru
«ЧЕШСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603000, ул. Белинского, 32, оф. 603, 257-76-75, www.czins.ru
«ШЕКСНА»	603140, пр-т Ленина, 19, 240-54-79, www.sk-sheksna.ru
«ЭНЕРГОГАРАНТ»	603006, ул. Семашко, 33/58, 419-96-98, www.energogarant.ru
«ЭРГО РУСЬ»	603000, ул. Генкиной, 42/15, 438 68 10, www.ergo-russ.com
«ЮГОРИЯ»	603000, ул. Воровского, 3, оф. 307-308, 220-93-15, www.ugsk.ru



**Audi — мой партнер.
Поэтому я всегда на шаг впереди.**

Специальные условия приобретения и сервисного обслуживания
для корпоративных клиентов.

Ауди Центр Нижний Новгород

Официальный дилер Audi
607680, Нижний Новгород
Казанское шоссе, п. Афонино
Тел./факс: 8 (831) 220 00 50
www.audi-nnovgorod.ru

* Превосходство высоких технологий.