

FINANCE

Коммерсантъ САМАРА №4 25 МАЯ 2010



ЗАНЯЛИСЬ САМОЛЕЧЕНИЕМ

ЗАЧЕМ СТРАХОВЩИКИ ОТКРЫВАЮТ
СОБСТВЕННЫЕ КЛИНИКИ | 4

БЫСТРЫЕ ДЕНЬГИ ДЛЯ ИЗБРАННЫХ КАК БАНКИ ВЫБИРАЮТ ЭКСПРЕСС-ЗАЕМЩИКОВ | 6
КРЕДИТЫ НА «ХОРОШО» И «ОТЛИЧНО» КОМУ ГОСУДАРСТВО ПОМОЖЕТ УЧИТЬСЯ | 10
ПОСЛЕДНИЙ ДОХОД НАСТУПАЕТ НАСКОЛЬКО СЕГОДНЯ ПРИБЫЛЬНЫ ДЕПОЗИТЫ | 15



БАНКОВСКАЯ ГРУППА
СОЛИДАРНОСТЬ
• БАНК ПОТЕНЦИАЛ •
• БАНК СОЛИДАРНОСТЬ •

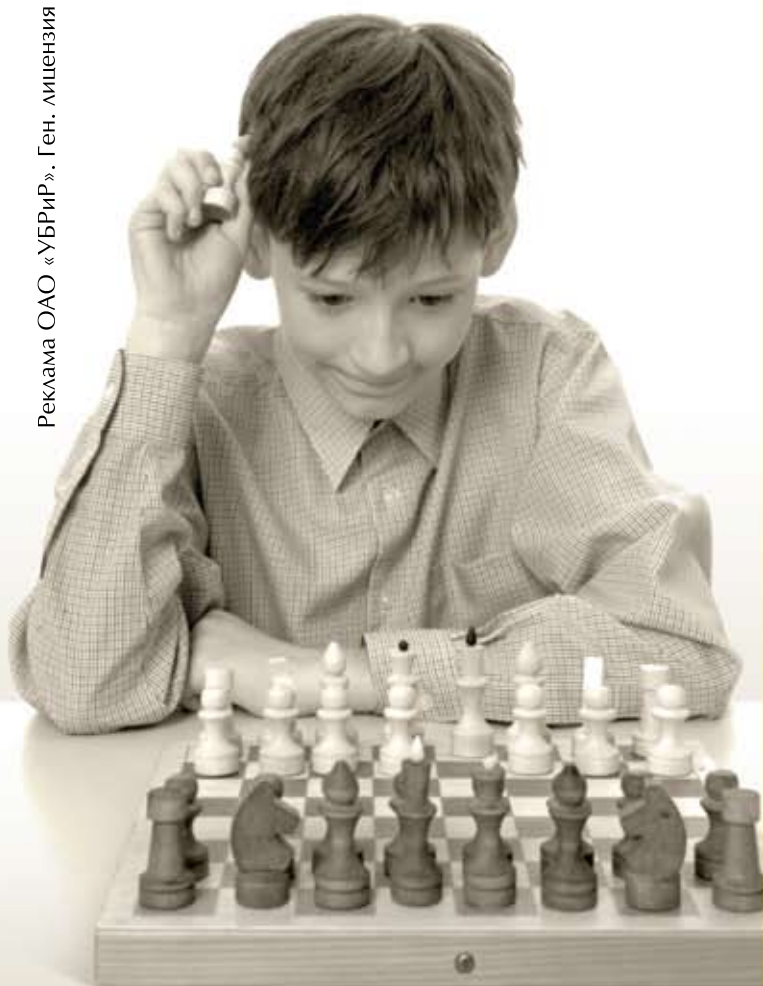
Генеральный
партнер выпуска

ТВОЙ ТОНКИЙ РАСЧЁТ

расчётно-кассовое обслуживание

0 рублей —
открытие счета и платежи*

Реклама ОАО «УБРиР», Ген. лицензия ЦБ РФ № 429



*Внутрибанковский электронный платеж

☎ **8-800-1000-200**
www.ubrr.ru



УРАЛЬСКИЙ БАНК
РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ

20
лет

Правды, 9 ☎ 77-28-29

FINANCE

COVER STORY

4

СТРАХОВЩИКИ ЗАНЯЛИСЬ САМОЛЕЧЕНИЕМ

СТРЕМЯСЬ СНИЗИТЬ УБЫТОЧНОСТЬ ДМС, СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ АКТИВИЗИРУЮТ ОТКРЫТИЕ СОБСТВЕННЫХ МЕДИЦИНСКИХ КЛИНИК

SERVICE

6

БЫСТРЫЕ ДЕНЬГИ ДЛЯ ИЗБРАННЫХ

К КОНЦУ ГОДА ОЖИДАЕТСЯ ВОЗВРАТ К ДОКРИЗИСНЫМ УСЛОВИЯМ ВЫДАЧИ БЫСТРЫХ ЗАЙМОВ, ОДНАКО ПОЛУЧИТЬ ИХ ТАК ЖЕ ЛЕГКО, КАК РАНЫШЕ, ВРЯД ЛИ ПОЛУЧИТСЯ

10

КРЕДИТЫ НА «ХОРОШО» И «ОТЛИЧНО»

НОВАЯ ПРОГРАММА ГОСПОДДЕРЖКИ КРЕДИТОВ НА ОБРАЗОВАНИЕ ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧИТЬ СРЕДСТВА НА ОПЛАТУ ОБУЧЕНИЯ ПОД 5% ГОДОВЫХ, ОДНАКО СТУДЕНТУ ПРИ ЭТОМ НЕОБХОДИМО УЧИТЬСЯ БЕЗ «ТРОЕК»

ANALYSIS

12

ЗОЛОТО В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЭЛКАБАНКА О ТОМ, КАКОВА СЕГОДНЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗОЛОТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО ИНСТРУМЕНТА И КАК ПРАВИЛЬНО ВЛОЖИТЬСЯ В ДРАГМЕТАЛЛЫ

TREND

15

ПОСЛЕДНИЙ ДОХОД НАСТУПАЕТ

ДОХОДНОСТЬ ПО ВКЛАДАМ ПРОДОЛЖАЕТ СНИЖАТЬСЯ, ПРИ ЭТОМ ПОПОЛНИТЬ ДЕПОЗИТЫ, ОТКРЫТЫЕ В ПРОШЛОМ ГОДУ НА СВЕРХВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ, УЖЕ НЕПРОСТО

«КОММЕРСАНТЪ ФИНАНС» — САМАРА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АНДРЕЙ ФЕДОРОВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ДЕНИС ШЛАЕВ, ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА, ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ НИНА МОРОЗОВА, ДИРЕКТОР ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ АНДРЕЙ ЮДИН, ФОТОСЛУЖБА СЕРГЕЙ ЧЕРНОВ.

«КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ДЕМЬЯН КУДРЯВЦЕВ, ШЕФ-РЕДАКТОР АНДРЕЙ ВАСИЛЬЕВ, АРТ-ДИРЕКТОР АНАТОЛИЙ ГУСЕВ, ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ ЭДДИ ОПП, ДИЗАЙН-ПРОЕКТ И ОБЛОЖКА АРСЕНИЙ БЛИНОВ.

УЧРЕДИТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» 125080, МОСКВА, ТИХВИНСКИЙ ПЕР. Д. 11 СТР. 2. (499) 943 97 71, 943 97 68.

ИЗДАТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ-ВОЛГА» 443110, САМАРА, УЛ. НОВО-САДОВАЯ, 44, (846) 276-72-51. СБОР И РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ: (846) 276 72 51. ОТПЕЧАТАНО В ТИПОГРАФИИ «АЭРО-ПРИНТ», Г. САМАРА, ЗАВОДСКОЕ ШОССЕ, 18, (846) 932-02-43. ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И ОХРАНЕ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ В КАЧЕСТВЕ РЕКЛАМНОГО ИЗДАНИЯ. СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ ПИ №ФС 77-35216 ОТ 6 ФЕВРАЛЯ 2009 ГОДА. РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ В СОСТАВЕ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ» БЕСПЛАТНО. ТИРАЖ ПО РОССИИ 32 350 ЭКЗ. ТИРАЖ В САМАРЕ 4000 ЭКЗ.

НОВОЕ ЛЕТНЕЕ МЕНЮ



РЕСТОРАН ИТАЛЬЯНСКОЙ И СРЕДИЗЕМНОМОРСКОЙ КУХНИ

г. Самара | ул. Лесная, 31 | ЖК «Ладья» | т. 240 93 30 | www.farrini.ru



СТРАХОВЩИКИ ЗАНЯЛИСЬ САМОЛЕЧЕНИЕМ

ИЗМЕНЕНИЯ, КОТОРЫЕ ПРОИЗОШЛИ НА РЫНКЕ ДМС ВСЛЕДСТВИЕ КРИЗИСА, СОЗВУЧНЫ ОБЩИМ ПРОЦЕССАМ В СТРАХОВОМ СЕКТОРЕ: ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОЛЕЙ В ПОЛЬЗУ КРУПНЫХ И ФИНАНСОВО-УСТОЙЧИВЫХ КОМПАНИЙ ПОЗВОЛИЛО ПОСЛЕДНИМ ИЗБЕЖАТЬ СУЩЕСТВЕННОГО ПАДЕНИЯ ОБЪЕМОВ СТРАХОВЫХ СБОРОВ. ГОРАЗДО БОЛЕЕ ОЩУТИМО УДАРИЛ ПО БИЗНЕСУ СТРАХОВЩИКОВ РОСТ СТОИМОСТИ МЕДУСЛУГ. В БОРЬБЕ С УБЫТОЧНОСТЬЮ ДМС ВСЕ БОЛЬШЕ КОМПАНИЙ ОТКРЫВАЮТ СОБСТВЕННЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ КЛИНИКИ. НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА

В докризисные времена более половины страховых компаний региона имели возможность предоставлять услуги ДМС: по данным страховой инспекции по ПФО, в 2008 году на территории Самарской области такие лицензии имели 16 региональных и более 70 филиалов федеральных страховых компаний. За последние два года масштабы рынка существенно изменились. Согласно данным Федеральной службы страхового надзора в первом квартале 2010 года поступление страховых премий по ДМС в самарском регионе демонстрировали лишь 44 страховые компании.

Традиционно основным каналом продаж этого страхового продукта являлся корпоративный сектор. В кризис большинство компаний были вынуждены пересматривать бюджеты и сокращать соцпакеты, нередко это происходило за счет отказа от ДМС. Так, по данным исследования Группы Ренессанс страхование и компании HeadHunter, в прошлом году 11% работодателей были вынуждены отказаться от соцпакета.

Впрочем, как утверждают страховщики, сокращение объемов страховых премий в полной мере ощутили на себе лишь наименее устойчивые страховые компании, и многие из них действительно были вынуждены уйти с рынка. Это сыграло на руку более крупным страховщикам: нередко, получив возможность увеличить свою долю, они демонстрировали рост своего бизнеса по этому направлению. «Сегодня клиенты стали более тщательно подходить к выбору партнера, предпочитая обращаться в надежные страховые компании с диверсифицированным портфелем и грамотным андеррайтингом. Процессы консолидации рынка за счет перераспределения долей в пользу крупных финансово-устойчивых и надежных компаний затронул и рынок ДМС, — отмечает управляющий директором Дивизиона «Поволжье» Группы Ренессанс страхование Александр Авакянц. — В результате более половины из 75 млрд рублей сборов по медицинскому страхованию пришлось на десять ведущих компаний». По данным Группы «АльфаСтрахование», по итогам 2009 года сборы компании в сегменте ДМС выросли на 30%. «Наступило время, когда можно развенчать миф о том, что сегмент ДМС является убыточным. Крупные игроки на рынке ДМС, которые проводят грамотную политику по взаимодействию с лечебно-профилактическими учреждениями (ЛПУ) и не занимаются ценовым демпингом, научились зарабатывать деньги в этом сегменте», — утверждает директор по маркетингу направления «Медицина» Группы «АльфаСтрахование» Ирина Мочалова.



СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ ВСЕ ЧАЩЕ ОТКРЫВАЮТ СОБСТВЕННЫЕ КЛИНИКИ, НЕСМОТРЯ НА КРИЗИС И СНИЖЕНИЕ СПРОСА НА ДМС

Дальнейшие перспективы развития продукта страховщики видят в стабилизации экономической ситуации, а до ее наступления — в росте социальной ответственности компаний, с возникновением дефицита квалифицированных кадров на рынке труда и адаптации страховых программ под «кризисные» потребности работодателей. «Социальный пакет, основой которого является медицинское страхование, сохранил свою значимость в мотивации персонала, — считает Ирина Мочалова. — В условиях нестабильной экономической ситуации ДМС снимает социально-психологическую напряженность коллектива и является эффективным инструментом для удержания и мотивации ключевых сотрудников компании. Кроме того, ДМС снижает финансовые потери работодателя за счет уменьшения дней нетрудоспособности и заболеваемости сотрудников и фиксирует расходы на соцпакет. Наличие ДМС в соцпакете работодателя говорит о его прочном положении на рынке и является одним из показателей высокого уровня его корпоративной культуры».

«Вслед за стабилизацией финансовой ситуации и экономическим ростом, компании

начнут возвращаться к прежним страховым программам, — уверен Александр Авакянц. — Теперь основной фактор, который обуславливает спрос, — эффективность программы с точки зрения управления здоровьем персонала. В условиях кризиса также весьма актуальным стал вопрос оптимизации расходов и включения в программу бюджетосберегающих опций».

В ПОИСКАХ ДИАЛОГА

Впрочем, даже достижение полного взаимопонимания между страховыми компаниями и работодателями далеко не главный фактор успешного развития рынка ДМС. Гораздо больше подводных камней для этого продукта обнаруживается по линии взаимодействия страховщиков и медицинских учреждений.

Главной задачей в момент возникновения ДМС была попытка повысить качество сервиса в государственных клиниках, — платных тогда практически не было. Однако несовершенство системы здравоохранения, низкий уровень конкуренции между лечебными учреждениями по линии платных услуг стали

препятствиями развитию этого направления. Со временем учреждений, отвечающих требованиям оказания платных медуслуг, стало больше, но и сегодня их недостаточно.

«Работа государственных учреждений по линии ДМС — это дополнительное финансирование и возможность сделать медицинскую помощь более комфортной, возможность заинтересовать медиков в удовлетворении потребности населения в качественных медицинских услугах. Есть хорошие клиники в крупных городах, оснащенные квалифицированным персоналом, современным оборудованием и обеспечивающие хороший сервис, но их очень мало», — считает Ирина Мочалова.

Появление на рынке частных клиник изменило не многое. «Нередко частные клиники обладают узкими возможностями в лечении и диагностике», — отмечает владелец агентства «Страховой советник Кокорев» Олег Кокорев. — Страховщикам интереснее обычные клиники с большими функциями обследования, но с высоким уровнем сервиса».

«Отбор клиник по ДМС, в первую очередь, проводится исходя из высоких стандартов качества услуг, сервиса, эффективности менеджмента и пожеланий клиента. Также предпочтение отдаются многопрофильным ЛПУ, а в стоматологии — специализированным сетям», — отмечает Александр Авакянц. — Нужно отметить, что уже сейчас мы работаем со многими государственными клиниками, которые отвечают всем заявленным требованиям. Кроме того, в условиях необоснованного повышения цен известными частными клиниками стоимость обслуживания в государственных медучреждениях более адекватна».

Стоит отметить, что ценовая политика — еще один традиционно спорный момент в отношениях страховщиков и медучреждений. Нередко страховщики обращались к медикам с претензиями по поводу назначения своим клиентам лишних процедур. Случалось и так, что в момент согласования счетов стоимость на медицинские услуги, оказанные по линии ДМС, оказывалась выше стоимости платных услуг. Еще больше обострились финансовые противоречия в кризис. «В условиях кризиса прейскурант медуслуг менялся по несколько раз. Развитие медицинского страхования не-

> В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ПРЕЙСКУРАНТ МЕНЯЛСЯ НЕСКОЛЬКО РАЗ, НЕКОТОРЫЕ МЕДУЧРЕЖДЕНИЯ УВЕЛИЧИЛИ СТОИМОСТЬ СВОИХ УСЛУГ НА 50-100%

возможно без прогнозирования цен на медуслуги», — считает Олег Кокорев. «Если прежде рост цен в ведущих ЛПУ в среднем составлял 15-20% в год, то в кризис некоторые медучреждения увеличили стоимость своих услуг на 50-100%, хотя в то же время ряд ЛПУ повысили цены незначительно или вовсе оставили на прежнем уровне», — отмечает Александр Авакянц. — Помимо заметного увеличения цен некоторыми клиниками финансовые проблемы других медучреждений привели к гипердиагностике и нерациональному подходу в лечении».

Необходимость контролировать соответствие назначенного лечения поставленному диагнозу, а также оптимизировать стоимость и качество услуг привела к тому, что все чаще страховые компании стали говорить о возможности открытия собственных медицинских центров, то есть о намерении замкнуть в своей деятельности и страховые, и медицинские процессы. Это явление получило достаточно бурное развитие в самый разгар кризиса. Так, например, в 2009 году «Ингосстрах» открыл в Петербурге и Саратове поликлиники «Будь здоров», татарстанская страховая компания «Чулпан» ввела в строй медицинский центр «Чулпан-Медицина», РЕСО-гарантия — новую детскую клинику Medswiss в Москве. В начале 2010 года процесс докатился до Самары: в апреле свою клинику открыла группа «Альфа-Страхование». О наличии собственной медицинской компании в Самаре сообщили также в Группе Ренессанс страхование.

«Страховые компании открывают собственные клиники, чтобы контролировать уро-

вень сервиса, гарантируемый клиентам, а также для оптимизации своих затрат и тарифов», — поясняет Ирина Мочалова. — Страховщики, как никто, заинтересованы в том, чтобы лечение в клиниках было, в первую очередь, эффективным и были проведены все необходимые процедуры во избежание серьезных заболеваний. В наших клиниках «Альфа-Центр Здоровья» обслуживаются как физические лица, которые, услышав рекламу, пришли к нам с улицы, так и клиенты «Альфа-Страхования» и других СК. Такие проекты являются очень дорогостоящими, и реализация их возможна только крупнейшими страховщиками».

«В Самаре (а также в Москве и Санкт-Петербурге) работает филиал дочерней компании Группы Ренессанс страхование «Медкорп», — говорит Александр Авакянц. — По опыту нашей компании можно отметить, что обслуживание через данную медицинскую компанию позволяет сделать клиенту более интересное с финансовой и сервисной точки зрения предложение по программе ДМС. Клиенту не нужно терять личное время на ожидание приема или прохождение «лишних» специалистов для получения корректного диагноза. В медицинской компании «Медкорп» работают врачи общей практики и специалисты. Они проводят первичное консультирование наших клиентов, определяя объем диагностических мероприятий, и направляют на прием к конкретным специалистам в профильные ЛПУ. Это позволяет избежать большинства конфликтных ситуаций, а также «гиперлечения» и «гипердиагностики». ■

Выгодное предложение для малого и среднего бизнеса!

только до 01 июля 2010 г.

акция

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ

ИЛИ «ЭЛКАБАНК» ПЛАТИТ ВАМ ЗА ОБСЛУЖИВАНИЕ!

РКО + СЕЙФ БЕСПЛАТНО!!!

скидка на обслуживание пластиковой карты 20%

Все юридические лица и индивидуальные предприниматели, открывшие расчетный счет в ОАО ПК «ЭЛКАБАНК» до 01 июля 2010 г. получают: РКО + СЕЙФ — БЕСПЛАТНО (3 МЕСЯЦА). Подробности на сайте www.elkabank.ru





г. Самара, ул. Вилоновская, 84
 тел.: 8 (846) 273-34-06, 273-34-07, 273-34-08, 273-34-09
ул. Промышленности, 278, тел.: 8 (846) 273-34-00
ул. Сов. Армии, 181, тел.: 8 (846) 273-80-62 (63 — 66)

ОАО ПК «ЭЛКАБАНК» действует на основании Лицензии ЦБ РФ № 3006 от 30.04.2003

БЫСТРЫЕ ДЕНЬГИ ДЛЯ ИЗБРАННЫХ

РЫНОК ЭКСПРЕСС-КРЕДИТОВАНИЯ ГРАЖДАН ОЖИВАЕТ: НА НЕГО СТАЛИ ВОЗВРАЩАТЬСЯ КРУПНЫЕ УНИВЕРСАЛЬНЫЕ БАНКИ. БОЛЕЕ ТОГО, ПО ПРОГНОЗАМ СПЕЦИАЛИСТОВ, УЖЕ К КОНЦУ ГОДА БЫСТРЫЕ КРЕДИТЫ БУДУТ ПРЕДЛАГАТЬ НА ДОКРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ. НО ПОЛУЧИТЬ ИХ ТАК ЖЕ ЛЕГКО, КАК РАНЬШЕ, ВРЯД ЛИ ПОЛУЧИТСЯ: БЛАГОДАря КРИЗИСУ БАНКИ ЗАМЕТНО УСОВЕРШЕНСТВОВАЛИ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ЗАЕМЩИКА И ОТКАЗЫВАТЬСЯ ОТ ПРИОРИТЕТА КАЧЕСТВА КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ ПОКА НЕ СПЕШАТ. ЮЛИЯ ПОГОРЕЛОВА



ОЦЕНКА ПРЕТЕНДЕНТОВ НА ЭКСПРЕСС-КРЕДИТЫ СТАЛА БОЛЕЕ ТЩАТЕЛЬНОЙ: БАНКИ СТРЕМЯТСЯ ПОДКЛЮЧИТЬСЯ К ДВУМ И БОЛЕЕ КРЕДИТНЫМ БЮРО ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ БОЛЕЕ ПОЛНОЙ КАРТИНЫ

До кризиса банки активно продвигали экспресс-кредиты, оформить которые за несколько минут можно было в любом торговом центре. В спокойное время этот вид кредитования является одним из самых прибыльных — простота оформления для клиентов важнее высоких ставок. А небольшие суммы, на которые экспресс-кредиты выдавались, делали ежемесячный платеж необременительным для семейного бюджета. В кризис просрочка по всем кредитам стала быстро расти, и самые рискованные сегменты потребительского кредитования оказались временно прикрыты. Банки перешли на работу только с надежными клиентами и желательно — с залогом или с поручителем.

Сейчас рынок потребительских экспресс-кредитов постепенно восстанавливается. И в первую очередь потому, что банки активно ищут клиентов. Весь 2009-й и начало 2010 года объемы потребкредитов, выданных крупнейшими российскими банками, неуклонно снижались. За прошлый год

этот показатель упал более чем на 500 млрд руб. Активные действия государства по стимулированию рынка ипотеки и автокредитования пока серьезного эффекта не дали. Экспресс-кредит в этом плане гораздо более перспективное направление: небольшую сумму можно получить в течение часа при минимуме формальностей. Простота и удобство этого продукта могут вернуть интерес клиента к потребкредитованию.

Восстановлению спроса способствует и стабилизация общеэкономической ситуации. Люди стали более уверены в своем финансовом положении и начали совершать покупки, которые отложили из-за кризиса. «Рынок начинает оживать, и я думаю, что в среднем розничный портфель банков, занимающихся потребительским кредитованием, может вырасти по итогам года на 15%, а двигателем роста окажутся краткосрочные нецелевые кредиты, что обусловливается, в первую очередь, возвращением большинства игроков на этот рынок», — считает Эль-

ман Мехтиев, член совета директоров ДжиИ Мани Банка. По мнению директора департамента розничного бизнеса Русь-банка Василия Палаткина, «Экспресс-кредит и нецелевой потребительский кредит — наиболее демократичные виды кредитов, которые позволяют людям даже с незначительным доходом осуществлять необходимые покупки уже сейчас, а производить погашение кредита в течение 1-5 лет ежемесячно, небольшими суммами».

Сейчас реальная стоимость экспресс-кредитов начинается от 30-40% годовых. По некоторым оценкам, это почти вдвое меньше, чем стоимость кризисных продуктов банков. По мнению руководителя дирекции развития продуктов ОТП Банка Дмитрия Сапронова, «уже к концу года ставки по экспресс-кредитам могут вернуться на докризисный уровень. Рынок экспресс-кредитов изменится сейчас очень динамично. Если в предыдущем квартале нельзя было и думать, чтобы какой-либо банк принял положительное ре-

шение по кредиту в 100-150 тыс. руб. за один день, то сейчас это возможно. Я бы сказал, что на данный момент изменения в этом сегменте больше всего связаны с тем, что банки возвращают программы с докризисными условиями».

Более того, рынок экспресс-кредитования заинтересовал и универсальные банки. «Экспресс-кредиты со сроком до года пока используются для создания базы клиентов, позже клиентам, погасившим экспресс-кредит, предлагается более прибыльная для банка и более удобная для клиента кредитная карта либо более дорогой кредит наличными на срок 2-3 года», — говорит директор департамента потребительского кредитования Русфинанс Банка Александр Воронин.

Так, без подтверждения дохода и по двум документам кредит можно оформить в Банке Москвы, «Уралсибе» и «Трасте». Правда, в первых двух случаях срок оформления экспресс-кредита будет исчисляться не минутами, а часами и может растянуться до суток. Максимальную сумму кредита — 300 тыс. руб. (для новых клиентов) или 500 тыс. руб. (для клиентов с хорошей кредитной историей) можно получить в «Уралсибе». При этом ставка по кредиту составит 28,9% годовых, и выплачивать его можно в течение пяти лет. В Банке Москвы кредитный лимит составляет 100 тыс. руб., но кредит можно оформить максимум на два года под 25% годовых. На такой же срок готов кредитовать граждан и банк «Траст», правда, новым клиентам он выдает не более 40 тыс. руб. Номинальная процентная ставка составляет 19,9% годовых, но за счет ежемесячных комиссий реальная стоимость кредита превышает 40% годовых. При этом в банках есть и единовременная комиссия: за организацию кредита в «Трасте» придется заплатить 450 руб., в «Уралсибе» — 1 тыс. руб., в Банке Москвы — 3% от суммы кредита.

Для оформления кредита в «Трасте» нужно предоставить паспорт и любой документ на выбор: загранпаспорт (с отметкой о поездке за рубеж в течение последних 12 месяцев), свидетельство о праве собственности на недвижимость, свидетельство о регистрации транспортного средства (максимальный возраст иномарки — 12 лет, отечественного автомобиля — пять лет), водительское удостоверение, свидетельство ИНН или страховое свидетельство государственного пенсионного страхования. «Уралсиб» требует помимо паспорта предоставить копию трудовой книжки. Банку Москвы кроме паспорта достаточно отметки о поездке за границу или свидетельства о наличии автомобиля в собственности.

Если сравнивать условия универсальных банков с предложениями специализированных, первые выглядят вполне конкурентоспособными. Например, в Хоум Кредит и Финанс Банке (ХКФ-банк) стоимость кредита составит 19,9-69% годовых (в зависимости от выбранной программы), а максимальная сумма — 250 тыс. руб. Небольшую сумму (50 тыс. руб.) можно одолжить у банка «Открытие» под 45% годовых. Наибольшую же сумму кредита — 500 тыс. руб. максимум на пять лет — предлагают ДжиИ Мани Банк и Русь-банк. В первом случае стоимость кредита составит 19-49,9% годовых, во втором — 29,6-31,6% годовых. Однако для получения максимального лимита придется предо-

> БАНКИ УЖЕСТОЧИЛИ СВОИ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЗАЕМЩИКА. БОЛЕЕ ЖЕСТКИМИ СТАЛИ ТРЕБОВАНИЯ К СТАЖУ РАБОТЫ, ЧАСТОТЕ ЕЕ СМЕНЫ. БАНКИ СТРЕМЯТСЯ ПОДКЛЮЧИТЬСЯ К ДВУМ И БОЛЕЕ КРЕДИТНЫМ БЮРО ДЛЯ БОЛЕЕ ТОЧНОЙ ОЦЕНКИ КРЕДИТНОЙ ИСТОРИИ ЗАЕМЩИКА

ставить дополнительный документ. Например, в Русь-банке для сумм от 300 тыс. до 500 тыс. руб. помимо паспорта и копии трудовой книжки, заверенной работодателем, нужно предъявить справку о доходах по форме 2-НДФЛ или оригинал свидетельства о регистрации транспортного средства.

При оформлении кредита для расчета его полной стоимости необходимо обращать внимание на ежемесячные комиссии. Сейчас большинство банков отказалось от подобных сборов, предлагая заемщику оплатить фиксированную сумму за организацию кредита. Ежемесячные комиссии за обслуживание кредита помимо банка «Траст» взимают «Ренессанс кредит» и Русь-банк. Так, номинальная стоимость кредита в первом случае составляет 12% годовых, во втором 20-22% годовых. За счет комиссий стоимость кредита возрастает до 28,8% годовых (с учетом минимально возможной комиссии) в «Ренессанс кредит» и до 29,6-31,6% годовых в Русь-банке. «После решения Высшего арбитражного суда в конце 2009 года об обязательной отмене всех видов комиссий по кредитам все банки вынуждены отменять комиссии и открыто сообщать клиенту информацию о реальной ставке. Ранее по понятным причинам банки продвигали в рекламе клиентам номинальную ставку по кредиту без учета комиссий за открытие счета, выдачу кредита, обслуживание счета и т. д. На сегодня не все банки исполнили решение ВАС, но это вопрос ближайших месяцев. Помимо этого скоро заемщики смогут гасить кредиты досрочно без штрафов. Изменения в закон приняты нижней палатой парламента в первом чтении законопроекта 6 ноября 2009 года», — поясняет Александр Воронин.

Помимо быстрых наличных денег банки готовы за час оформить и кредитную карту. Такой продукт сейчас предлагают «Ренессанс кредит», ХКФ-банк и Кредит Европа Банк. Реальная ставка кредита по карте «Ренессанс кредита» складывается из заявленных процентов и ежемесячных комиссий — в результате она возрастет практически вдвое, до 47,88% годовых. В Кредит Европа Банке можно оформить карту с кредитом в 100 тыс. руб., при этом ставка составит 36% годовых (если клиент оплатил покупку картой и не воспользовался грейс-периодом). Если заемщик не

внес минимальный платеж, то его карту банк блокирует, и ставка повышается до 56%. ХКФ-банк быстрое оформление кредитной карты предлагает только уже действующим клиентам банка. Для нового клиента процедура растянется на пять дней. При этом процентная ставка составит 23,9-44,9% годовых, а максимальный лимит — 100 тыс. руб.

Возвращаются банки и к сотрудничеству с различными торговыми сетями, предлагая своим клиентам на месте в считанные минуты оформить кобрендовые карты. Такой продукт можно получить в Кредит Европа Банке и «Ренессанс кредит». Моментальная кредитная карта «Метро» от Кредит Европа Банка можно оплачивать покупки в центрах оптовой торговли Metro Cash & Carry. Лимит денежных средств на карте — 150 тыс. руб., а процентная ставка за пользование кредитом — 23,75% годовых. Карта «Красота и здоровье кредитная» (от банка «Ренессанс кредит») дает возможность получить скидку 3-15% на товары и услуги у партнеров банка. Отличие от стандартного предложения банка по этой кредитной карте только в стоимости годового обслуживания карты — она дороже на 300 руб.

Самый дорогой вид экспресс-кредитования — кредитование на покупку товаров в торговых точках. В кризис этот сегмент просел больше всего, а некоторыми банками был заморожен из-за повышенной рискованности. Сейчас дело налаживается: кредитные консультанты возвращаются в магазины и готовы кредитовать нетерпеливых покупателей на покупку товаров. Сейчас снова стали предлагать даже кредиты без первого взноса, от чего банкам пришлось полностью отказаться в кризис, увеличив его как минимум до 20%. Например, теперь по кредиту без первого взноса в ХКФ-банке в зависимости от выбранной программы заемщику придется платить от 19,1% до 110% годовых. При этом кредитный лимит составит 200 тыс. руб. при сроке до трех лет.

По-прежнему популярна схема «10-10-10». В рамках программы кредит оформляется на 10 месяцев (без возможности досрочного погашения без штрафных санкций) с фиксированным первоначальным взносом 10%, и переплата по кредиту составит 10%. Как правило, стоимость таких кредитов составляет

25-35% годовых. «Ренессанс кредит» предлагает оплачивать покупки в торговых точках с помощью своей кредитной карты на тот случай, если в магазине не окажется представителя кредитной организации. Присмотрев сначала понравившуюся вещь, клиент оформляет в офисе карту с лимитом на сумму покупки, при этом он вносит 20%, а банк добавит оставшуюся сумму.

При оформлении быстрого кредита банки стараются обходиться минимумом требований к заемщику. Как правило, это гражданство РФ, постоянная регистрация в регионе предоставления кредита, наличие постоянной работы (стаж на последнем месте не менее трех месяцев). Но, несмотря на видимую простоту, получить кредит так же легко, как раньше, уже не получится.

Основной урок, который банки вынесли из кризиса, — заемщика надо проверять как можно тщательнее. Как правило, при оценке заемщика для получения экспресс-кредита банки руководствуются несколькими основными параметрами: возраст, семейное положение, профессиональная деятельность, владение имуществом и наличие действующих кредитных обязательств. Участники рынка отмечают, что сейчас банки оперируют теми же параметрами, что и раньше, но приоритеты в выборе заемщика изменились. «В кризис банки ужесточили свои подходы к оценке заемщика. В частности, более жесткими стали требования к стажу работы, частоте ее смены. Банки стремятся подключиться к двум и более кредитным бюро для более точной оценки кредитной истории за-

емщика и его ежемесячных затрат. По этой причине увеличивается и отказ по рассматриваемым банками клиентским анкетам. В настоящий момент доля заявок, не получивших одобрение банка, составляет 60-70%», — поясняет Василий Палаткин.

По мнению председателя правления банка «Ренессанс кредит» Алексея Левченко, «в кризис кредитные истории большинства клиентов были испорчены, и банкам стало сложнее определять платежеспособность потенциального заемщика. Тем не менее совершенствование системы отбора клиентов позволило нам снизить просрочку платежей по новым кредитам почти вдвое в сравнении с докризисными займами».

Наиболее тщательной проверке подвергается профессиональная деятельность заемщика. Некоторые банки по-прежнему держат в «черном списке» отраслей строительство, посреднические услуги, розничную торговлю. Осторожность в привлечении новых клиентов и более тщательная работа со старыми, а также совершенствование скоринговой системы — все это значительно замедлило рост просроченных кредитов. По оценке коллекторского агентства АКМ, уровень просроченных экспресс-кредитов в банках с консервативной скоринговой системой составляет примерно 7-10%, с более либеральной скоринговой системой — 15%. За счет того, что в кризис банки выработали более тщательную модель оценки заемщика и придерживаются ее до сих пор, особой динамики увеличения доли плохих кредитов в коллекторском агентстве не отмечают. По сло-

вам заместителя директора агентства АКМ Александра Щербакова, «сейчас для банков на первый план вышла проблема просрочки по кредитам малому и среднему бизнесу, так как до кризиса скоринговая система оценки таких заемщиков была несовершенной».

Если раньше банки передавали плохие кредиты в коллекторское агентство при просрочке в год, в кризис такие кредиты значительно помолодели: их возраст составлял два-три месяца. А сейчас — в среднем полгода. «Связано это с тем, что в острую фазу кризиса банки не готовы были так же активно выдавать кредиты, а спрос на них хоть и уменьшился, но сохранился. Соответственно, у банков остался невостребованный штат менеджеров по продвижению кредитных продуктов, и они встали перед выбором: либо сократить их, либо перевести в отдел по работе с просроченной задолженностью. Банки пошли по второму пути и стали работать с просроченной задолженностью самостоятельно», — объясняет Александр Щербаков.

Тяжелые времена и высокий рост просрочки заставили банкиров искать оригинальные методы работы с заемщиками. «Какое-то время назад некоторые банки практиковали в тестовом режиме не математическую модель оценки заемщика, а так называемую психофизическую. Банки принимали решение о выдаче или невыдаче кредита на основе того, к какому психотипу относится заемщик. Однако эксперимент провалился, и банки вернулись к традиционной системе оценки», — рассказали «Деньгам» в одном коллекторском агентстве. ■

ОАО НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК Лицензия №3087 ЦБ РФ



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК



**СТАВКА
СНИЖЕНА**

АВТОКРЕДИТ

• льготная программа

**КОМИССИЯ
ОТМЕНЕНА**

ПОТРЕБКРЕДИТ

• минимальный пакет документов

8 800 7007 555

www.ntb.ru

Реклама

КРЕДИТЫ ДЕШЕВЕЮТ

В мае банки продолжили снижать ставки по кредитам и смягчать условия их получения. С 6 мая в Банке Сосьете Женераль Восток процентные ставки по потребительским кредитам на любые цели упали на 3 процентных пункта — до 20% годовых по всем валютам и для всех категорий заемщиков. Помимо этого, в банке продолжают действовать специальные программы для клиентов зарплатных проектов и сотрудников компаний-партнеров, позволяющие снизить ставку по потребительскому кредиту еще на 3% пункта, до 17% годовых в рублях.

С 7 мая Альфа-Банк снизил процентные ставки по Персональным кредитам для зарплатных и корпоративных клиентов. Максимальное снижение ставок составило 3,5% годовых в зависимости от срока и желаемой суммы кредита, а также региона проживания. В итоге минимальная процентная ставка для клиентов, получающих заработную плату на счета в Альфа-Банке, составляет 16% годовых. Кроме того, стали меньше процентные ставки по всем программам ипотечного кредитования и автокредитования. Ставки на ипотечные кредиты в Альфа-Банке упали на 2,5% в рублях и на 1,5% в долларах США и теперь начинаются от 15,0% в рублях и от 12,5% в долларах США. Ставки кредита на приобретение автомобиля в регионах присутствия банка снизились в среднем на 4,67% в рублях РФ и на 1,17% в долларах США и теперь составляют от 12% в рублях и 10% в долларах США.

Райффайзенбанк снизил процентные ставки по «Персональному кредиту» на 3-4%. В соответствии с новыми условиями, кредит выдается с процентной ставкой от 14,9% годовых.

Абсолют Банк сделал специальное предложение клиентам с положительной кредитной историей: для получения автокредита достаточно заполнить анкету и предоставить паспорт. При этом ссуда выдается по тем же ставкам, которые действуют по стандартной программе кредитования.

Инвестбанк запустил собственную программу кредитования субъектов малого и среднего бизнеса в филиалах «Приволжский» (Самара) и «Центрально-Черноземный» (Воронеж). Кредиты предоставляются как на пополнение оборотных средств, так и на инвестиционные цели (приобретение, модернизация основных средств).

ЛУЧШИЙ САМАРСКИЙ БАНКИР

В Москве прошла церемония награждения лауреатов ежегодного общественного конкурса «Лучший банкир России». Победителем конкурса по итогам 2009 года признан Председатель правления, Генеральный директор ОАО ПК «Элкабанк» Григорий Оганесян.

Конкурс учрежден экспертно-консультативным советом при председателе Счетной палаты Российской Федерации, Ассоциацией региональных банков России, Ассоциацией российских банков, Финансовой академией при правительстве Российской Федерации, ИД «Финансовый контроль» и журналом «Банковское право». По условиям премии «Лучший банкир России» в течение года организационный комитет выбирает 100 российских банкиров из 3000 российских банков — к финалу конкурса из числа претендентов определяются 20 лучших. При этом экспертным советом и оргкомитетом конкурса оцениваются организаторские

качества руководителя финансово-кредитного учреждения, степень доверия, социальные и общественные мероприятия, проводимые банком, финансовые показатели, темпы развития.

ЦЕНТРОБАНК ВСЕХ ПОСЧИТАЛ

Специалисты Банка России подсчитали количество внутренних структурных подразделений банков, работающих на территории страны. Всего во всех регионах РФ действует около 37 тысяч 739 банковских офисов. В Самарской области на 1 мая 2010 года функционировало 859 структурных подразделений банков, из них 432 дополнительных офиса, 338 операционных касс, 35 кредитно-кассовых офисов, 54 операционных офиса.

ПЕРВОБАНК ОТКРЫЛ НОВЫЙ ОФИС

С 11 мая приступил к работе с клиентами дополнительный офис Первобанка, расположенный в ТРК «Аврора». Новое отделение банка предлагает широкий спектр услуг для частных клиентов: здесь можно оформить кредит, открыть вклад, обменять валюту, осуществить денежные переводы, оплатить коммунальные услуги. С открытием нового отделения самарская сеть Первобанка насчитывает 15 офисов, а общее число точек обслуживания клиентов по России увеличилось до 33.

«ПЕТРОВСКИЙ» ПОКИНУЛ САМАРУ

Совет директоров ОАО «Банк «Петровский» (ранее — Банк ВЕФК) принял решение ликвидировать пять региональных филиалов, в том числе в Самаре. Эксперты связывают это решение с готовящимся объединением этого кредитного учреждения с КБ «Открытие», чье подразделение также присутствует в Самаре. Также в список закрываемых попали подразделения в городах: Воронеж, Нижний Новгород, Ростов и Смоленск. Об этом говорится в сообщении «Петровского».

Филиал ВЕФК открылся в Самаре в начале 2008 года. Осенью 2009 года Центробанк РФ принял решение предоставить права временной администрации по управлению ВЕФК госкорпорации «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ), позже к санации этого банка привлекались «Номос-банк» и Финансовая Корпорация «Открытие».

ГОРОД ЗАЙМЕТ И ЗАСТРАХУЕТСЯ

Администрация городского округа Самара подписала соглашение с ОАО «Нордеа Банк» об открытии трех кредитных линий на общую сумму 300 млн рублей. Банк одержал победу в открытом аукционе, проведенном департаментом финансов городской администрации в конце апреля 2010 года. Кредитное учреждение было признано победителем по трем лотам, получив право открыть мэрии три кредитных линии с лимитом по каждой 100 млн рублей. Заемные средства будут направлены на финансирование дефицита бюджета городского округа Самара в 2010-2011 гг.

Кроме того, определен победитель в открытом конкурсе на оказание услуг по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств, проводимом Администрацией городского округа Самара для нужд Думы городского округа Самара. Тендер по ОСАГО выиграл филиал

ОСАО «Ингосстрах» в Самаре. Общая страховая сумма по заключенным договорам составила 94 908,45 рублей.

АВБ ПОЛУЧИТ И ВЫДАСТ КРЕДИТ

Российский банк развития заключил кредитный договор с Банком АВБ в рамках программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства, согласно которому АВБ получит кредит в размере 140 млн рублей сроком на 3 года. Кредитные ресурсы будут распределены между региональными представительствами банка в Московской (30 млн рублей), Оренбургской (30 млн рублей), Самарской (17 млн рублей), Рязанской (15 млн рублей) и Ульяновской областях (21 млн рублей). Средства на кредитование малого бизнеса в размере 15 млн рублей направляются также через филиал Автовазбанка в Республике Татарстан, 12 млн рублей — в Чувашской республике.

ОТП БАНК РАЗДЕЛИТ БАНКОМАТЫ С ВТБ 24

ОТП Банк и Банк ВТБ 24 объявили о решении объединить свои сети банкоматов. Процесс объединения должен быть закончен к концу мая. ОТП-банк рассчитывает таким образом расширить свою сеть, которая сейчас насчитывает лишь 200 устройств (у ВТБ 24 — 4,4 тысячи банкоматов), а ВТБ 24 — увеличить количество транзакций. На российском рынке уже имеются прецеденты по объединению сетей банкоматов: в свое время на партнерство решились «Росбанк» и «Юниаструм банк», а также «Сбербанк России» и «Банк УралСиб». Эксперты считают, что сделка имеет смысл для обоих банков, но исключать вероятность возможного перетока клиентов в более сильный банк все же не стоит.

«ДОЧКИ» «СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ» ЗАПУСКАЮТ ПРОГРАММУ ДЛЯ МСБ

С 4 мая дочерние структуры французской банковской группы «Сосьете Женераль» — АКБ «Росбанк» и компания «BSGV Лизинг» — запускают совместную программу для предприятий малого и среднего бизнеса. По ней клиенты смогут получить среднесрочное финансирование в размере до 30 млн рублей на срок до 5 лет для приобретения и обновления парка автотранспорта, а также оптимизации системы сбыта и доставки продукции. Предметами лизинга выступают новые отечественные и иностранные автомобили. Об этом сообщает пресс-служба «Банк Сосьете Женераль Восток».

РАССЛЕДОВАНИЕ ДЕЛА «РОССЕЛЬХОЗБАНКА» ПРОДОЛЖАЕТСЯ

Прокуратура Самарской области отказала в возбуждении уголовного дела в отношении руководства ЗАО «СВ-Поволжское». Самарский филиал «Россельхозбанка» обвинял менеджмент компании в использовании двойного залога для получения кредитов в разных банках, а также в нецелевом использовании 400 млн кредитных средств, которые затем послужили основанием для незаконного получения госсубсидий. В возбуждении дела по первым двум вопросам было отказано за отсутствием состава преступления, а материалы дела по факту незаконного получения субсидий из областного бюджета отправлены на дополнительную проверку. ■

КРЕДИТЫ НА «ХОРОШО» И «ОТЛИЧНО»

АБИТУРИЕНТЫ, ПОСТУПАЮЩИЕ В ЭТОМ ГОДУ НА ПЛАТНЫЕ ОТДЕЛЕНИЯ ВУЗОВ, СМОГУТ ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТ НА ОПЛАТУ ОБУЧЕНИЯ ПОД 5% ГОДОВЫХ. ПРИ ЭТОМ ЗА ВРЕМЯ УЧЕБЫ ВЫПЛАЧИВАТЬ ПРИДЕТСЯ ТОЛЬКО ПРОЦЕНТЫ — ТЕЛО КРЕДИТА БАНК ПОТРЕБУЕТ НАЧАТЬ ГАСИТЬ ТОЛЬКО ЧЕРЕЗ ТРИ МЕСЯЦА ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ ИНСТИТУТА. ТАКИЕ УСЛОВИЯ ПРЕДЛАГАЕТ НОВАЯ ПРОГРАММА ГОСПОДДЕРЖКИ КРЕДИТОВ НА ОБРАЗОВАНИЕ. ОТ СТУДЕНТА ТРЕБУЕТСЯ ТОЛЬКО ОДНО: ХОРОШО УЧИТЬСЯ, ПОСКОЛЬКУ ТРОЕЧНИКИ ЛИШАЮТСЯ КРЕДИТНЫХ СРЕДСТВ. ВЛАДИМИР МЕРКУЛОВ

КРЕДИТЫ НА ОБРАЗОВАНИЕ

Государство уже не первый раз пытается поддержать студентов с помощью льготных образовательных кредитов. Предыдущий эксперимент стартовал в 2008 году, в его основу легла программа кредитования «Кредо», которая предлагалась банком «Союз» при 100-процентном поручительстве компании «Крейн», успешно действовавшая с 2004 года. Студенты освобождались от всех выплат по кредиту на время обучения, а процентная ставка составляла 10% годовых. Но, кроме банка «Союз» и «Крейна», желающих принять в эксперименте участие не нашлось ни среди банков, ни среди компаний-поручителей. А точку в программе «Кредо» поставил финансовый кризис, с наступлением которого студентам о льготных кредитах пришлось забыть. Ни к чему не привели и усилия представителей ряда ведущих вузов страны, разработавших совместно с Ассоциацией российских банков законопроект о льготном кредитовании студентов, его принятие раз за разом отклонялось Госдумой.

В новом эксперименте, стартовавшем в сентябре 2009 года в соответствии с постановлением правительства, пока подтвердили свое участие всего два банка — банк «Союз» и Сбербанк. Условия предоставления кредитов на обучение на этот раз действительно беспрецедентны. Максимальная процентная ставка по таким кредитам жестко привязана к ставке рефинансирования Банка России (сейчас 8%) и не может превышать 1/4 плюс 3%. Таким образом, на сегодняшний день максимальная стоимость кредита составляет всего 5% годовых.

Принципиальное отличие новой программы от программы образца двухлетней давности состоит и в отсутствии частной компании-поручителя. Гарантом возврата кредитов, по сути, является государство. За счет бюджета банкам будут компенсироваться суммы невозвращенных образовательных кредитов в размере до 20% общего объема их выдачи. Кроме того, государство субсидирует банкам их действующую ставку на 3/4 учетной ставки ЦБ. Планируется ежегодно выдавать до 10 тыс. таких кредитов, а на субсидии потратить порядка 700 млн руб.

На получение кредита может рассчитывать любой студент российского вуза из списка Минобрнауки, куда вошли 56 учебных заведений страны, основная часть из которых (19 вузов) находится в Центральном федеральном округе. Также определен список из 256 наиболее востребованных профессий по прогнозу до 2013 года, попадающих в эксперимент по льготному кредитованию.

От самого студента для получения ссуды потребуются поступить на платное отделение

вуза из перечня Минобрнауки. Затем, уже с договором на оказание платных образовательных услуг, обратиться в банк, принести с собой паспорт и заполнить заявление-анкету. На момент подачи этих документов заемщику должно быть не менее 14 лет. «На образовательные кредиты могут рассчитывать те студенты, которые, во-первых, хорошо учатся, во-вторых, учатся на востребованных экономикой специальностях и, в-третьих, в тех вузах, которые дают качественное образование. Это три принципа, которых мы придерживаемся», — отметил замминистра образования и науки РФ Владимир Миклушевский.

Льготы касаются и погашения кредита. Студент освобождается от выплаты основного тела долга на весь срок обучения и три месяца после него. Единственным обязательным платежом за время учебы являются начисленные проценты, при этом в первый и второй годы обучения надо выплачивать лишь часть процентной ставки — 40 и 60% соответственно. Выплата основного долга банку приходится уже на трудовую деятельность бывшего студента. Погашение остатка задолженности можно растянуть на десять лет после окончания обучения. Впрочем, досрочно гасить кредит можно в любое время и без каких-либо штрафных санкций. Единственное, за что придется заплатить, так это за перечисление денег на счет вуза. «Принципиальными отличиями и бесспорными достоинствами этой программы для клиентов являются отсутствие каких-либо скрытых комиссий. Будет взиматься комиссия только за перечисление средств в вузы, от 0,5 до 1,5% суммы перечисляемых средств, но не более 500 руб.», — рассказал директор департамента розничного бизнеса банка «Союз» Алексей Любченко.

С учетом низкой ставки по кредиту и длинного срока погашения ежемесячные выплаты действительно невысоки. Например, в МГТУ им. Н. Э. Баумана максимальная стоимость платного обучения составляет 115 100 руб. за год. Таким образом, за шесть лет студент заплатит в общей сложности 690 600 руб. Если эти деньги взять в кредит, то получается, что с учетом льготного периода погашения процентов первые полгода студент будет платить ежемесячно около 96 руб., за второе полугодие — порядка 192 руб. в месяц. На втором курсе за первый и второй семестры ежемесячный платеж составит 432 и 575 руб. соответственно. А в оставшиеся четыре года обучения каждый месяц вносить потребуется от 1200 до 2877 руб. Основная долговая нагрузка ляжет уже на выпускника вуза, но и она вряд ли сильно повлияет на бюджет молодого специалиста: ежемесячный платеж будет составлять около 7,5 тыс. руб.

Сам образовательный кредит является целевым, то есть деньги не выдаются на руки, а перечисляются на расчетный счет вуза. При этом средства переводятся траншами после каждого успешно пройденного семестра обучения. Стоит отметить, что залогом получения очередного транша является успеваемость. «Основные условия, по которым студент сможет получить такой кредит, — хорошие и отличные оценки, без «троек». Если заемщик новой (государственной) программы по результатам сессии, предшествующей предоставлению студенту образовательного кредита, получит две «тройки» (оценки «удовлетворительно») и более за один учебный семестр либо две сессии подряд получит по одной указанной оценке, то он будет лишен права на получение нового кредита на льготных условиях. У него будет два пути для продолжения обучения — за счет личных средств либо получить образовательный кредит в других банках, на менее выгодных условиях», — заверил Алексей Любченко.

Действительно, студенты, недостаточно преуспевшие в учебе для получения очередного перевода средств от банка, и те, чей вуз не попал в список участников льготной программы кредитования, могут оформить кредит в банках на более жестких условиях. Хотя некоторые банки готовы финансировать не только платное первое и очное высшее образование, но и обучение за рубежом.

Так, Балтийский банк кредитует получение высшего и среднего профобразования более чем в 100 российских учебных заведениях по ставке 19% годовых в рублях. При недостаточной платежеспособности заемщика банк требует поручительство или залог. Кредит предоставляется траншами в пределах стоимости обучения за один семестр.

Сведбанк предоставляет кредиты на оплату до 80% стоимости получения первого, второго высшего образования или степени MBA в России в десяти вузах-партнерах. При получении первого высшего образования заемщиком является один из родителей студента, при этом студент выступает созаемщиком. При получении второго высшего образования или степени MBA заемщиком является студент. При сумме кредита свыше 500 тыс. руб. потребуется поручитель. Процентные ставки зависят от срока обучения и составят при кредите до трех лет 17,5-18% годовых, от трех до шести лет действует плавающая ставка, которая рассчитывается на основе показателя MosPrime за три месяца, увеличенного на 9,2%.

БСЖВ выдает кредиты на высшее образование в любых российских вузах, степени MBA в России, а также на получение степени бакалавра и изучение иностранных языков за рубе-

жом. Кредит можно оформить в рублях или валюте, его максимальная сумма покрывает до 90% стоимости обучения. В первые два года учебы действует льготный период, когда можно гасить только начисляемые проценты. Ставки составляют 12-15% в долларах, 13-16% в евро и

14-17% в рублях. Аналогичные ставки действуют в БСЖВ и для получения степени MBA за рубежом, но только здесь банк выдаст кредит в пределах максимальной суммы — €50 тыс.

Отсрочку по оплате образовательного кредита предусматривает и Первый чешско-

русский банк, который также финансирует обучение в иностранных вузах. Всего у банка за рубежом шесть партнеров. В этом случае за счет кредитных средств можно оплатить до 90% стоимости обучения, а процентная ставка составит от 18,5% годовых в рублях. ■

СПРАВОЧНИК АБИТУРИЕНТА

СПИСОК УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ, УЧАСТВУЮЩИХ В ЭКСПЕРИМЕНТЕ ПО ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КРЕДИТОВ СТУДЕНТАМ ВУЗОВ

Автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ленинградский государственный университет им. А. С. Пушкина»
Академия маркетинга и социально-информационных технологий — ИМСИТ (город Краснодар) (негосударственный вуз)
Астраханский государственный технический университет
Башкирский государственный аграрный университет
Бурятский государственный университет
Воронежский государственный технический университет
Воронежский институт высоких технологий (негосударственный вуз)
Вятский государственный гуманитарный университет
Вятский государственный университет
Государственный университет — Высшая школа экономики
Дальневосточная государственная социально-гуманитарная академия
Ивановский государственный архитектурно-строительный университет
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х. М. Бербекова
Казанский государственный технологический университет
Ковровская государственная технологическая академия им. В. А. Дегтярева
Липецкий государственный технический университет
Московский государственный открытый университет
Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана
Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова
Московский государственный университет пищевых производств
Московский государственный университет технологий и управления
Московский физико-технический институт (государственный университет)
Национальный исследовательский технологический университет МИСиС

Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского
Новосибирский государственный технический университет
Омский государственный технический университет
Оренбургский государственный университет
Орловский государственный аграрный университет
Петрозаводский государственный университет
Российский государственный аграрный университет — МСХА им. К. А. Тимирязева
Российский государственный гидрометеорологический университет
Российский государственный профессионально-педагогический университет
Российский государственный социальный университет
Российский государственный университет имени Иммануила Канта
Самарский государственный технический университет
Самарский государственный университет
Санкт-Петербургский государственный университет
Северо-Кавказский социальный институт (негосударственный вуз)
Ставропольский государственный университет
Татарский государственный гуманитарно-педагогический университет
Тверской государственный технический университет
Тольяттинский государственный университет
Томский государственный университет
Томский политехнический университет
Тульский государственный университет
Тюменский государственный архитектурно-строительный университет
Тюменский государственный нефтегазовый университет
Тюменский государственный университет
Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия
Ульяновский государственный технический университет
Ульяновский государственный университет
Уральский государственный экономический университет
Уфимская государственная академия экономики и сервиса
Уфимский государственный авиационный технический университет
Южно-Уральский государственный университет
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова. ■

Гарантийное и сервисное обслуживание

Программы
«Лизинг от производителя»
и «Модернизация автомобилей КАМАЗ»

Установка дополнительного оборудования

РЕМОНТ
ТОПЛИВНОЙ
АППАРАТУРЫ
BOSCH



**ПОВОЛЖСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ
АВТОЦЕНТР КАМАЗ**

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР ОАО «КАМАЗ»
аттестованный сервисный центр КАМАЗ

Автомобили и спецтехника на шасси КАМАЗ

Прицепная техника
СЗАП и НЕФАЗ

Запасные части,
узлы и агрегаты

г. Самара, Ракитовское шоссе.
Тел./ф. (846) 958-13-36, 958-13-45, 958-13-66
г. Отрадный тел. (84661) 20-713
г. Новокуйбышевск тел. (84635) 30-745



kamaz-volga.ru

Только вперед!

ГРИГОРИЙ ОГАНЕСЯН: «ВСЕ БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ ВЫБИРАЮТ ВЛОЖЕНИЯ В ЗОЛОТО»

ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА МНОГИЕ ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ОБРАТИЛИ ВНИМАНИЕ НА ВЛОЖЕНИЯ В ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ. ЭТОТ СЕКТОР ПРОДОЛЖАЕТ АКТИВНО РАЗВИВАТЬСЯ И СЕГОДНЯ. О ТОМ, КАКОВА СЕЙЧАС ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗОЛОТА КАК ИНВЕСТИЦИОННОГО ИНСТРУМЕНТА, ЧЕМ ОБУСЛОВЛЕНА ЕГО ПОПУЛЯРНОСТЬ, И КАК ПРАВИЛЬНО ВЛОЖИТЬСЯ В ДРАГМЕТАЛЛЫ, РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЭЛКАБАНКА ГРИГОРИЙ ОГАНЕСЯН.

— Почему, на ваш взгляд, частные инвесторы продолжают вкладываться в драгоценные металлы, ведь есть много иных способов приумножить и сохранить свои деньги?

— Как говорили древние: «Кто владеет золотом, тот владеет богатством. А кто владеет богатством — тот владеет миром». И в самом деле, уже около 3000 лет — со времен первых монет, изготовленных в древней Лидии из сплава золота и серебра, — драгоценные металлы выполняют функцию денег. К слову сказать, история доллара в качестве мировой резервной валюты насчитывает всего шестьдесят пять лет. И сейчас, когда положение мировой резервной валюты уже не кажется таким незыблемым, многие инвесторы вновь обращаются к золоту как древнему и проверенному временем способу вложения средств.

На самом деле, привычка хранить деньги не только в сберегательной кассе, но и в золотых изделиях, есть у россиян еще с советских времен: в эпоху тотального дефицита покупка ювелирных изделий считалась не только приобретением предмета роскоши, но и способом вложения средств. Однако драгоценные металлы представляют собой не просто материал, используемый в ювелирной промышленности, электронике, стоматологии и ряде других отраслей, это специфический финансовый инструмент, являющийся объектом вложения средств как в целях накопления, так и в спекулятивных целях. Драгоценные металлы обладают целым комплексом уникальных физических и потребительских свойств: они капиталоемкие, то есть имеют большую стоимость в единице объема; являются долгосрочным аккумулятором стоимости; по сравнению с ценными бумагами, цена которых не имеет нижней границы, то есть потенциально может опуститься чуть ли не до нуля, цена драгоценных металлов не может опуститься ниже затрат на его добычу и выплавку; курс той или иной валюты также может существенно снизиться в отличие от драгоценных металлов; товар востребован всеми участниками рынка; имеют высокую ликвидность, развитую инфраструктуру международного обращения и рыночного ценообразования; предоставляют хорошие возможности для диверсификации вложений; удобны для хранения.

— И все-таки в чем преимущество вложений в драгоценные металлы по сравне-



нию с облигациями, валютой, ПИФа и другими финансовыми инструментами?

— Стоит отметить, что в процессе анализа имеющихся на рынке способов размещения ресурсов инвестора, как правило, интересуют четыре характеристики: получение максимального, по возможности, стабильного дохода на вложенные средства, высокая ликвидность инструмента, высокая надежность вложений, а также минимальные потери обслуживания инвестиции (разница между покупкой и продажей актива или ценовой «спрэд», комиссии операторов рынка и посредников и т.п.). Российская реальность добавляет к этому еще и достаточно ограниченный горизонт инвестиций.

До недавнего времени, в период относительной стабильности экономики, российские инвесторы предпочитали вкладываться в банковские депозиты, ценные бумаги и недвижимость. Однако прокатившиеся по всему миру волны глобального финансового кризиса выявили глубоко спекулятивный характер российского рынка ценных бумаг, «надежная», но «перегретая» недвижимость вдруг стала стремительно дешеветь, а депозиты в рублях из-за ускорившейся инфляции внезапно приобрели результирующую доход-

ность в отрицательной зоне. Ситуация усугубилась возникшими сомнениями в стабильности американской валюты. Но те, кто инвестировал в драгоценные металлы, оказались с положительной доходностью.

— Как давно Элкабанк стал заниматься операциями с драгоценными металлами? Чем было вызвано это решение? Как вы объясняете популярность вложений в драгметаллы?

— Элкабанк получил лицензию на право осуществления операций с драгоценными металлами в прошлом году. Расширение спектра услуг произошло с целью минимизации рисков клиентов при сохранении своих сбережений в условиях финансового кризиса. И действительно, сегодня все больше клиентов — до 25-30% — предпочитают часть своих денег держать не только в разных валютах, но и в драгоценных металлах, что позволяет максимально снижать риски сбережений. Такое ощущение, что, как и большинство других здравых идей, мысль вложить все или часть своих средств в драгоценные металлы пришла в разные головы практически одновременно. Этим, по всей видимости, и объясняется ажиотажный спрос на драгоценные металлы со стороны частных инвесторов, который наблюдается в последние полгода: количество обращений клиентов, которые хотят разобраться в стратегии инвестирования в драгоценные металлы, увеличилось многократно. Четко осознавая свои интересы, частные инвесторы тем не менее по-разному оценивают риски и связанную с ними доходность. Кто-то ставит во главу угла надежность вложений и готов удовлетвориться невысокой доходностью, а кто-то ищет максимальной прибыли, принимая на себя высокий риск. На рынке драгоценных металлов сейчас есть инструменты инвестирования, способные удовлетворить любой предпочитаемый вид стратегии. Стоит отметить, что сегодня не так много банков проводят операции с драгоценными металлами, так как для этого необходимы тесная связь с клиентской сетью, завязанной на золото и соблюдение жестких и строгих финансовых требований к банку.

— В чем плюсы и минусы хранения денег на обезличенных металлических счетах? Это выгоднее, чем покупка золотых слитков?

— ОМС имеет несколько преимуществ. Во-первых, операции по обезличенным металли-

ческим счетам не облагаются НДС, открытие и ведение ОМС в Элканке бесплатное, однако имеется минимальное вознаграждение при осуществлении операций по счету — 2 %. Стоит отметить, что ОМС также предполагает возможность снятия со счета слитков драгоценных металлов в физической форме.

— **Насколько привлекательно сегодня вложение в монеты и слитки из драгоценных металлов?**

— Вложения в драгоценные металлы в их физической форме, а именно в банковские слитки, монеты или ювелирные изделия, по праву считаются наиболее надежным, но при этом наименее доходным видом инвестирования. Сразу оговоримся, что покупку ювелирных изделий инвестицией назвать никак нельзя, ибо продавать металл придется потом по цене «лома», что сопряжено с колоссальными потерями для инвестора.

Значительно больший интерес в данном сегменте представляют банковские слитки — мерные, массой от 1 до 1000 граммов, а также стандартные, для различных металлов имеющие массу от 3 до 30 килограммов. Существенным недостатком инвестирования средств в слитки является то, что в момент их приобретения придется оплатить 18% НДС, причем если инвестор захочет продать слитки обратно банку, то НДС банк уже не вернет. В этой ситуации можно назвать такое приобретение «плохой» инвестицией. Единовременная потеря 18% процентов вложенного капитала при сохранении сколько-нибудь разумного срока владения металлом едва ли может быть покрыта предполагаемым ростом его стоимости. Кроме того, обязательно возникнут вопросы с хранением металла. Причем надо учитывать, что при такой высокой пробе, а для банковских слитков она может составлять 99,99%, драгоценный металл чрезвычайно пластичен. Малейшая неосторожность в обращении со слитком, и на его поверхности могут образоваться вмятины, царапины, которые неизбежно скажутся на цене его обратной продажи.

Можно также произвести вложения своих средств в монеты из драгоценных металлов. На данный момент стоимость монет снизилась, их выгодно покупать, но в ближайшем будущем ожидается рост их цены, поэтому сейчас самое благоприятное время для их приобретения.

— **Что наиболее важно с точки зрения покупки монет из драгметаллов? Как определиться, какую монету приобрести?**

— Наиболее простой способ — покупка монет из драгоценных металлов инвестиционного назначения, например, Георгий Победоносец номиналом 50 рублей. Для информации: эти монеты вышли в обращение в феврале 2006 г., их стоимость составляла 4 279,87 рублей, сейчас же они стоят 8 695,00 рублей, при этом цена на данные монеты доходила до 9 512,91 рублей. Золотые и серебряные инвестиционные монеты чеканятся в качестве исполнения «uncirculated» тиражами, которые могут достигать нескольких миллионов штук. На монетах этого вида нет зеркальных поверхностей, а поля, рисунки и надписи зачастую несложные, одноплановые и имеют одинаковую поверхностную фактуру. Особенностью инвестиционных монет является то, что их стоимость, как правило, максимально приближена к стоимости содержащегося в них металла, а многомиллионные тиражи суще-

> ПО РАЗЛИЧНЫМ ОЦЕНКАМ, ДОХОДНОСТЬ ВЛОЖЕНИЙ В СОВРЕМЕННЫЕ ПАМЯТНЫЕ МОНЕТЫ ИЗ ДРАГМЕТАЛЛОВ КОЛЕБЛЕТСЯ ОТ 15 ДО 50% ГОДОВЫХ В ВАЛЮТЕ

ственно снижают стоимость их изготовления. Главное же достоинство в том, что оборот таких монет не облагается НДС. Кроме того, довольно много банков выкупают такие монеты у населения обратно. По этой причине изменение стоимости инвестиционных монет довольно точно совпадает с колебаниями стоимости золота и серебра, но при этом надо учитывать, что рост их стоимости, а, следовательно, и доходность вложения средств, ограничивается общим подорожанием драгоценных металлов. Учитывая тот факт, что спрэды банков на покупку/продажу инвестиционных монет заведомо больше, чем спрэды по тем же металлическим счетам, при определенном стечении обстоятельств может возникнуть ситуация, что спрэд полностью уничтожит прирост стоимости монет.

— **В чем преимущества покупки коллекционных монет? Прошла информация, что недавно вышли серебряные монеты, посвященные 65 годовщине Великой Отечественной войны, насколько это предложение интересно?**

— Монеты из драгметаллов, предназначенные для коллекционирования, обладают более высоким потенциалом роста стоимости. Коллекционные монеты чеканят из золота, серебра и металлов платиновой группы качеством «пруф», т.е. методом, позволяющим получить на поверхности монеты чистое, зеркальное поле и матовое рельефное изображение и надписи. Чеканка коллекционных монет приурочивается к юбилеям и памятным датам, знаменательным событиям истории и культуры. Действительно, недавно вышла ограниченная серия серебряных монет, посвященных 65 годовщине Победы в Великой Отечественной войне, номиналом 3 рубля, с цветной эмалью, которые мы также предлагаем нашим клиентам. Стоимость коллекционных монет (их еще называют «памятными монетами») определяется не столько металлом, из которого они изготовлены, сколько их редкостью. Чем реже встречается монета, тем выше ее цена. Цены варьируются достаточно сильно — от нескольких сотен рублей до нескольких миллионов. Современные коллекционные монеты, выпускаемые Центральным Банком РФ, так же как и дореволюционные монеты императорской России, со временем дорожают. По различным оценкам, доходность вложений в современные памятные монеты из драгметаллов колеблется от 15 до 50 процентов годовых в валюте. А если рассматривать вложения в императорские монеты из золота и серебра, то в недавнем прошлом доходность по ним доходила до уровней в 100% годовых. Сразу оговоримся, что краткосрочные инвестиции к нумизматике не применимы. Чтобы получить заметный доход, инвестировать в памятные монеты надо минимум

на два-три года. Современные российские памятные монеты из драгметаллов продают и покупают обратно довольно много банков. Однако в отличие от современных монет монеты императорской России разумнее всего покупать и продавать на специализированных нумизматических аукционах. На них и цены наиболее приближены к рыночным, и шанс нарваться на поддельную монету значительно ниже.

— **В чем специфика поведения на рынке драгоценных металлов сегодня, что вы посоветуете частному инвестору?**

— Одним из самых важных моментов для получения максимальной доходности в работе с металлическими счетами является момент приобретения металла и его последующей реализации. Например, в 2009 году клиент мог приобрести металл за \$810 за унцию (31,1035 грамм) в феврале, и продать за \$1 218, 25 в декабре, таким образом, доходность клиента составила бы 50,4% за 10 месяцев, что, согласитесь, невозможно получить ни по одному из других финансовых инструментов. Главное для инвестора — когда падает цена на металл, не думать о том, что вы теряете деньги, а приобретать металл, так как, несмотря на то, что золоту свойственны колебания цен, цена на золото никогда не сохраняла тенденцию постоянного падения, и если посмотреть на уровень цен за последние 10 лет, можно будет, безусловно, увидеть активный рост. И, естественно, продавать металл стоит на пике его цены, если, конечно, вы хотите заработать на изменении цен и готовы активно торговать на рынке золота и отслеживать текущие цены на металл — в этом вам могут помочь квалифицированные специалисты отдела драгоценных металлов. Инвесторам, которые не хотят активно торговать на рынке золота, мы можем предложить разместить металл на длительный срок и заработать на курсовой разнице в долгосрочной перспективе.

— **Как вы считаете, что будет происходить с золотом в ближайшее время?**

— По прошлом году средняя доходность по золоту, если брать минимальную и максимальную цену, доходила до 40%. Сейчас происходит активная покупка золота центральными банками мира в резервы, итог действий центральных банков всего мира во 2 квартале 2009 года дает сигнал задуматься: впервые за 21 год объемы резервов в их хранилищах стали расти! Очевидно, что отношение к золоту негласно изменилось на самом высоком уровне. Возникает вопрос: если центральные банки (эмитенты бумажных денег) стали покупать золото, то очевидно, это происходит не просто так. Например, Китай скупает золото еще до того, как оно поступает в свободную продажу! Я предполагаю, что золото будет расти в цене, как это и происходило ранее на протяжении последних 10 лет. ■

МУНИЦИПАЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ГОРОДСКОГО ОКРУГА САМАРА «САМАРСКИЙ БИЗНЕС-ИНКУБАТОР»

Муниципальное предприятие городского округа Самара «Самарский бизнес-инкубатор» создано с целью поддержки малого предпринимательства путем выстраивания благоприятных условий для развития бизнеса, предоставления производственных, информационных, финансовых, юридических и других ресурсов для частных предпринимателей и малых предприятий на этапах становления и развития.

Работа «Самарского бизнес-инкубатора» ведется по нескольким направлениям:

1. Предоставление во временное пользование субъектам малого и среднего предпринимательства нежилых помещений МП «СБИ» на возмездной основе.

В настоящее время принимаются заявки на участие в конкурсе на размещение в офисных помещениях на территории бизнес-инкубатора в здании, расположенном по адресу: г. Самара, Куйбышевский район, ул. Главная/Мельничная, 3/5.

По итогам конкурса предприниматели будут размещаться на территории МП «СБИ» на льготных условиях: первый год предприниматель оплачивает 40% стоимости аренды; второй год – 60%, третий год – 100%.

2. Организация и проведение мероприятий (презентации, круглые столы, форумы, выставки, научно-практические конференции, тренинги, саммиты), а также:

- разработка и проведение рекламной кампании;
- помощь в проведении маркетинговых исследований;
- информационное сопровождение организации;
- составление пресс-релизов;
- разработка информационных поводов;
- формирование списка потенциальных партнеров;
- поиск инвесторов и посредничество в контактах с потенциальными деловыми партнерами;
- проведение обучающих семинаров;
- повышение образовательного уровня при ведении предпринимательской деятельности и квалификации;
- почтово-секретарские услуги.

3. Бухгалтерские услуги:

- консультации по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, правовой защиты и развития предприятия, бизнес-планирования;
- услуги по ведению бухгалтерского учета на предприятии;
- консультационные услуги по оформлению документации финансово – аналитического характера с целью предоставления сторонним организациям;
- услуги по централизованному ведению бухгалтерии для начинающих предпринимателей;
- открытие счета в банке.

4. Юридические услуги:

- юридические консультации для предпринимателей, а также комплексное сопровождение;
- подготовка учредительных документов для регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
- услуги по подготовке документов в Фонд социального страхования РФ, Пенсионный Фонд РФ и другие сторонние организации;
- услуги по регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
- услуги по подготовке документов по внесению изменений в учредительные документы (изменение состава учредителей, юр.адреса и т.д.);
- получение выписки из ЕГРЮЛ и ЕГРИП;
- услуги по перерегистрации ООО на основании закона от 30.12.2008 №312-ФЗ.

Проводятся консультации по подготовке пакета документов для участия в конкурсе на размещение в офисных помещениях на территории бизнес – инкубатора.

5. «Финансово-аналитический центр содействия кредитованию малого и среднего бизнеса»

Финансово-аналитический центр содействия субъектам малого и среднего предпринимательства по вопросу доступности к кредитным ресурсам создан на базе муниципального предприятия городского округа Самара «Самарский бизнес-инкубатор» в рамках Целевой программы поддержки малого и среднего бизнеса на 2008- 2012 гг. городского округа Самара, которую реализует Департамент по промышленной политике, предпринимательству и связи Администрации городского округа Самара.



Идея о создании подобной структуры родилась в ходе круглого стола, участниками которого были представители банков, руководители предприятий и городские власти. Финансово-аналитический центр является связующим звеном между финансовыми организациями и предпринимателями города Самары.

Целью данного проекта является создание благоприятных условий по оказанию финансовой поддержки и доступности к кредитным ресурсам для субъектов малого и среднего предпринимательства в сложившихся условиях финансового кризиса.

Для получения максимального эффекта от реализации данного проекта деятельность осуществляется по нескольким направлениям:

- обработка кредитных заявок от предпринимателей;
- мониторинг финансовой востребованности и анализ ситуации на финансовом рынке;
- консультирование по финансовым возможностям для предпринимателей в рамках реализации мер государственной поддержки;
- ведение базы данных субъектов малого и среднего предпринимательства городского округа Самара, претендующих на получение кредита;
- осуществление информационной программы поддержки деятельности центра, которая направлена как на предпринимателей, так и на банки - потенциальные партнеры.

В настоящее время заключены соглашения о сотрудничестве с 27 банками города и 1 центром микрофинансирования.

Обратившись в финансово-аналитический центр, предприниматель заполняет заявку и предоставляет минимальный пакет документов:

- выписка из единого государственного реестра юридических лиц (индивидуальных предпринимателей);
- копия свидетельства о регистрации юридического лица (индивидуального предпринимателя);
- копия свидетельства о постановке на учет юридического лица (индивидуального предпринимателя) в налоговые органы;
- справка об отсутствии задолженности перед налоговыми органами;
- справка об объеме выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета НДС.

При заполнении заявки предприниматель сообщает, каким видом деятельности он занимается, какую сумму и на какие цели он запрашивает у банка. Исходя из полученных данных, представители банков могут сделать предварительное заключение о возможности предоставления кредита для данного клиента.

Сформированный пакет документов рассылается по всем банкам - партнерам. После анализа полученных документов банки предоставляют свое предварительное решение. На основании полученных данных специалисты центра формируют список банков, который предоставляется предпринимателям для дальнейшей самостоятельной работы.

Решение о выборе наиболее подходящего банка и необходимого вида кредитного продукта принимается клиентом самостоятельно.

Кроме того, всех обратившихся специалисты могут проконсультировать о существующих мерах государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и центрах микрофинансирования.

Сотни организаций уже обратились в финансово-аналитический центр и воспользовались предлагаемыми услугами.

На сегодняшний день обработаны десятки заявок на получение кредитных ресурсов, и многим из них уже выдали кредиты.

**Муниципальное предприятие «Самарский бизнес-инкубатор»
располагается по адресу: ул. Главная, 3/Мельничная, 5
Тел. 310-34-34**

ПОСЛЕДНИЙ ДОХОД НАСТУПАЕТ

ДОХОДНОСТЬ ПО ВКЛАДАМ ПРОДОЛЖАЕТ СНИЖАТЬСЯ, И ПОКА, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, НЕТ НИКАКИХ ОСНОВАНИЙ К ИЗМЕНЕНИЮ ЭТОЙ ТЕНДЕНЦИИ. СТАВКИ НА ОТНОСИТЕЛЬНО ВЫСОКОМ УРОВНЕ ОТВАЖИВАЮТСЯ ДЕРЖАТЬ ЕДИНИЦЫ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ. А ВОТ ПОПОЛНИТЬ ДЕПОЗИТЫ, ОТКРЫТЫЕ В ПРОШЛОМ ГОДУ НА СВЕРХВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ, УЖЕ НЕ ТАК-ТО ПРОСТО — РЯД БАНКОВ ВВЕЛИ КОМИССИЮ ЗА ЭТУ ОПЕРАЦИЮ. ВЛАДИМИР МЕРКУЛОВ

Согласно мониторингу Банка России средняя максимальная ставка по депозитам десяти крупнейших банков во второй декаде апреля составила 10,13%. Это почти на 3% ниже, чем в начале года. А в середине июля 2009 года эта ставка превышала 15%. Впрочем, падающая доходность депозитов не мешает банкам увеличивать объемы привлекаемых средств населения. «Ситуация на денежном рынке с середины прошлого года, когда некоторые банки были вынуждены привлекать средства на вклады под 17-20% годовых, существенно изменилась. Снизилась как стоимость денег на межбанковском рынке, так и стоимость фондирования в Банке России. Поэтому ставки по вкладам также стали значительно ниже. Если говорить о десятке крупнейших банков, то для них неким индикатором при назначении ставок являются ставки Сбербанка, которые, в свою очередь, коррелируют с официальным прогнозом по инфляции. Средние ставки в остальных банках несколько выше, но также следуют общей тенденции: они постепенно идут вниз за ставками крупных банков», — поясняет начальник управления депозитов и сбережений Бинбанка Александр Ефремов.

В существенном снижении ставок преимущественно банками второго эшелона во многом определяющей стала позиция регулятора. Банк России методично и настоятельно рекомендовал банкам, чьи ставки были выше рынка, вести более обдуманную политику привлечения средств. Предел доходности ру-

блевых вкладов, по мнению ЦБ, не должен превышать среднюю максимальную ставку крупнейших топ-10 банков более чем на 1,5%. Таким образом, если строго следовать указаниям Банка России, в середине апреля верхняя планка доходности вкладов не должна была превышать 11,63% годовых. Как считает вице-президент Первого республиканского банка (ПРБ) Дмитрий Орлов, и без давления регулятора держать сейчас чрезмерно высокие ставки банкам бессмысленно. «На сегодняшний день привлекать средства на депозиты по ставкам на уровне 14-15% годовых не имеет смысла из-за возможных проблем с их дальнейшим размещением», — уверен он.

Правда, банкам приходится платить высокие проценты вкладчикам по принятым ранее депозитам, а поскольку размер ставки, прописанный в договоре, изменять нельзя, банки стали вводить комиссии за пополнение депозитов. Например, Алтайэнергобанк, еще в прошлом году обещавший до 21% годовых по пятилетнему вкладу, с 12 апреля ввел комиссию на пополнение депозитов в размере 10% от вносимой суммы. Аналогичную комиссию ввел и СКБ-банк, который взимает 7% суммы доведения на вклад «Патриот».

Тем не менее довольно большие ставки по вкладам встречаются в банках и сейчас. Иногда они вдвое превышают максимальную доходность лидера рынка депозитов Сбербанка, у которого в регулярной линейке наибольшая ставка на один год составляет 7,5% годовых в рублях. При этом сумма вклада должна со-

ставлять не менее 5 млн руб. А если говорить о превышении нормы по ставкам, обозначенным ЦБ, то выше этого уровня на своих интернет-сайтах обещают доходность и вовсе порядка сотни банков.

Так, доход по рублевому депозиту, открываемому на срок не менее года, в Интраст-Банке составит 15% годовых. Такую же ставку банк назначает и по полугодовому вкладу, если сумма на нем превысит 5 млн руб. Правда, открыть вклад в банке на таких условиях можно лишь до конца апреля. Московский филиал Смоленского банка также обещает 15% годовых в рублях по вкладу «Партнер» своим клиентам, которые обслуживаются в банке более двух лет. При этом вклад можно открыть на сумму не менее 1,5 млн руб. на срок от одного года. По тому же депозиту за год банк начислит 14,5% годовых, если вкладчик обслуживался в банке менее двух лет, а сумма на вкладе составит от 2,5 млн руб. В Русич Центр Банке, согласно условиям двухлетнего вклада «Выгодный», максимальный доход составит 14,5% годовых. Банк «Народный кредит» обещает выплатить по годовому депозиту 14,25% годовых. При этом на вкладе нужно разместить не менее 1 млн руб. на срок от одного года. Но и при минимальной сумме вклада 5 тыс. руб. ставка составит довольно внушительные 14% годовых.

Сравнительно высокая доходность по депозитам и в банке «Тинькофф Кредитные Системы» (ТКС Банк), который предлагает единственный вклад в своей линейке — «СмартВклад».

О ПРОВЕДЕНИИ КОНКУРСА

Муниципальное предприятие городского округа Самара «Самарский бизнес-инкубатор» проводит конкурс между субъектами малого и среднего предпринимательства для заключения договоров аренды нежилых помещений в здании (части здания), расположенном по адресу:

г. Самара, Куйбышевский район, ул. Главная/Мельничная, 3/5, площадью 2505,0 кв. м.

По итогам конкурса предприниматели будут размещаться на территории МП «СБИ» на льготных условиях: первый год предприниматель оплачивает 40% стоимости аренды; второй год – 60%, третий год – 100%.

За дополнительной информацией обращаться по адресу:

**ул. Главная, 3/Мельничная, 5,
тел/ф.: 310-34-34, 310-34-24, e-mail: mpsbi@bk.ru**

При сумме от 30 тыс. руб. максимальная ставка банка составляет 13,5% годовых. Впрочем, примечателен здесь, скорее, способ открытия депозита, для оформления которого к клиентам из Москвы и Санкт-Петербурга выезжает представитель банка с пакетом необходимых документов. Однако деньги потенциальный вкладчик должен не передавать из рук в руки прибывшему сотруднику, а перечислить на счет банка дистанционно. Это может быть, например, почтовый или банковский перевод. Владелец ТКС Банка Олег Тиньков рассказал «Коммерсанту»: «Мы были, есть и остаемся банком, специализирующимся на кредитных картах. Но в сентябре 2007 года произошел мировой финансовый кризис, а через год он накрыл и наш островок стабильности. Фондирования не стало ни за рубежом, ни в России. И мы вынуждены были, к сожалению, запустить эту депозитную программу, являющуюся для нас лишь способом фондировать развитие основного бизнеса. Как только рынки капитала оживут, мы с удовольствием эту программу свернем и забудем».

Похожую схему приема вкладов с выездом к потенциальному вкладчику курьера для оформления депозита стал использовать Банк проектного финансирования (БПФ) в рамках сезонного вклада «Проект Весна». Таким образом можно открыть вклад только на фиксированную сумму — 30 тыс. руб., \$1000 или €700. Сами деньги передаются непосредственно курьеру после заполнения необходимых документов, а пополнить депозит можно лишь в одном из отделений банка. Срок депозита составляет от 366 дней, доходность — 13% годовых в рублях и 9% в долларах или евро.

Помимо удобства при оформлении сезонного депозита вкладчики БПФ с 1 апреля могут получить скидки при страховании автомобиля. Открыв любой вклад, его владелец получает подарочный сертификат, дающий право на скидку при оформлении полиса каско до 25%. Со стороны страховых компаний в акции принимают участие РОСНО, «Югория» и «Военно-страховая компания». Окончательный размер скидки зависит от суммы депозита, минимальное значение которого начинается от 30 тыс. руб. (дает право на дисконт по страховке в размере 5%). Максимальную скидку в четверть стоимости полиса вкладчик получит при оформлении депозита на сумму от 1 млн руб.

В ПРБ до 1 мая можно открыть вклад «Как подарок». Вкладчику предоставляется возможность дважды переоформить депозитный договор по его окончании с сохранением первоначальной ставки, которая составляет 12% годовых в рублях и 9% в валюте. Таким образом, средства на вкладе с этими условиями можно держать до трех лет — депозит можно открыть на срок от девяти месяцев до одного года.

До 30 июня Первый чешско-российский банк (ПЧРБ) предлагает открыть депозит «Жемчужина Чехии», владельцы которого принимают участие в розыгрыше главного приза — недельной поездки на двоих в Карловы Вары. Еще пятеро участников акции смогут бесплатно посетить ресторан чешской кухни в Москве. Вклад открывается на сроки от 181 до 367 дней, а максимальные ставки составят 13% годовых в рублях, 7% в долларах и 6,75% в евро.

В дальнейшем, по мнению экспертов, доходность по вкладам в банках продолжит снижаться. «Пока в обозримой перспективе причин для стабилизации ставок по депозитам нет. Идет снижение инфляции и, как след-

> НЕСМОТРЯ НА РЕКОРДНО НИЗКУЮ ДЛЯ НАЧАЛА ГОДА ИНФЛЯЦИЮ, ВКЛАДЧИКИ БОЛЬШИНСТВА РОССИЙСКИХ БАНКОВ ЗА ПЕРВЫЕ ТРИ МЕСЯЦА 2010 ГОДА МОГУТ ЛИШЬ ПОДСЧИТЫВАТЬ УБЫТКИ

ствие, снижается ставка рефинансирования ЦБ; и пока такая ситуация будет сохраняться, ставки в банках будут идти вниз как по рублевым, так и по валютным вкладам», — уверен Александр Ефремов. Соглашается с коллегой и член правления Сведбанка Алексей Аксенов: «Каждый банк сам определяет для себя условия, по которым он готов привлекать вклады, но делать определенные предположения можно, оценивая динамику ставки рефинансирования. С конца февраля 2009 года ставка ежемесячно снижалась на 0,25% процентных пункта. Если тенденция сохранится и рынок будет оставаться стабильным, то банки продолжат снижать ставки по рублевым депозитам вслед за регулятором».

По мнению зампреда правления СДМ-банка Сергея Козлова, не в пользу вкладчиков играет и необходимость снижения банками стоимости выдаваемых ссуд. «Нужно учитывать тот факт, что конкуренция за хороших заемщиков заставляет банки снижать процентные ставки по кредитам. Чтобы хоть как-то компенсировать маржинальность, банки будут вынуждены снижать ставки по привлеченным средствам», — уверен он.

Пока же благодаря низкой инфляции и довольно высоким ставкам за 12 месяцев (с 1 апреля 2009 года по 1 апреля 2010 года) в выигрыше оказались все вкладчики, разместившие на депозитах рублевые средства. В апреле прошлого года ставки по годовым депозитам в рублях зачастую превышали 18%, тогда как инфляция за прошедший период составила всего 6,5%. В итоге владельцы рублевых вкладов смогли не только сохранить свои сбережения, но и неплохо заработать. А вот вклады в долларах и евро за аналогичный срок принесли одни убытки. Рубль относительно евро и доллара укрепился на 11,8% и 13% со-

ответственно. Ставки по валютным вкладам в отдельных банках доходили до 18% годовых, но и они, с учетом инфляции, не смогли покрыть потерь вкладчиков.

Вклады, открытые 1 октября минувшего года, за шесть прошедших месяцев также не смогли порадовать обладателей валютных депозитов. Тогда как рублевые средства, размещенные на срочных счетах в банках, смогли обеспечить своих владельцев доходом. Инфляция с 1 октября 2009 года по 1 апреля составила в годовом исчислении 7,6%. В то же время ставки по полугодовым рублевым депозитам в большинстве банков были выше уровня инфляции. Пожалуй, только в Сбербанке и ВТБ 24 их значения начинались от уровня 6,5% и 6,65% соответственно. За этот же срок рублевая стоимость доллара упала в пересчете на год на 3,4%, а европейской валюты — на 7,6% годовых. В итоге чтобы к 1 апреля в пересчете на рубли сумма на долларовом вкладе осталась хотя бы неизменной, ставка по депозиту должна была составить не менее 11% годовых. Такие ставки можно было найти не у ведущих банков, но и их были единицы. Максимум, что обещали банки из топ-20, — это 9,5% годовых с учетом капитализации (Бинбанк). Чтобы заработать за аналогичный срок на вкладе в евро, ставка должна была составить более 27,2% годовых. Таких ставок у российских банков не было за все время существования евро. Поэтому рублевый эквивалент на депозитах в европейской валюте принес лишь убытки.

Несмотря на рекордно низкую для начала года инфляцию, составившую к 1 апреля 3,1% (12,4% годовых), вкладчики большинства российских банков, рассчитывающие получить доход по депозитам за первые три месяца 2010 года, могут лишь подсчитывать убытки. Наибольшие потери за этот срок принесли вклады в европейской валюте, стоимость которой по отношению к рублю упала в годовом эквиваленте на 35,6%. Доллар за то же время в пересчете на годовые проценты потерял 9,2% рублевой цены. Из двадцатки крупнейших банков по объемам привлеченных средств на начало года максимум по вкладам в валюту на три месяца обещал выплатить НБ «Траст» — до 9,5% годовых. Но и такие ставки не сберегли бы валюту на срочных банковских счетах от обесценения. Банков, предлагавших в начале 2010 года по рублевым вкладам на три месяца ставки выше инфляции, были единицы. Сейчас по трехмесячным вкладам в рублях больше 12,4% годовых обещают выплатить всего около десяти российских банков. ■

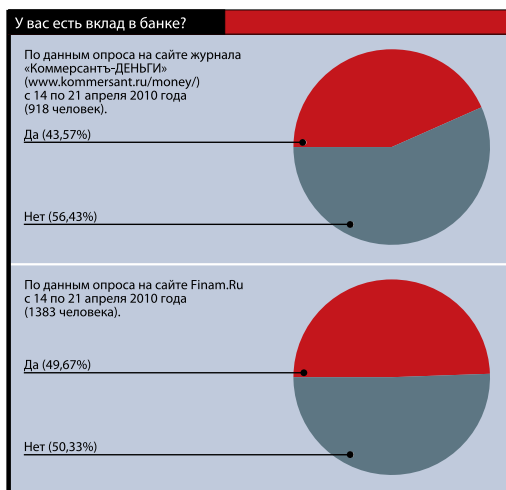


ТАБЛИЦА ВКЛАДЫ СРОКОМ БОЛЕЕ ГОДА В БАНКАХ САМАРЫ (В РУБЛЯХ)*									
НАЗВАНИЕ БАНКА	НАЗВАНИЕ ВКЛАДА	СРОК ВКЛАДА (ДНЕЙ)	СТАВКА	МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ВКЛАДА (РУБ.)	НАЧИСЛЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ	КАПИТАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕНТОВ	ВОЗМОЖНОСТЬ ПОПОЛНЕНИЯ ВКЛАДА	ВОЗМОЖНОСТЬ ЧАСТИЧНОГО СНЯТИЯ СРЕДСТВ	ДОСРОЧНОЕ РАСТОРЖЕНИЕ
БАЛТИНВЕСТБАНК	Ежемесячный доход	735	9,75%	3000	ежемесячно	нет	нет	нет	проценты выплачиваются по ставке 1%, ранее выплаченные удерживаются из основной суммы вклада
			10%	50000					
			10,25%	250000					
	Ежедневный доход	735	9,75%	50000	ежедневно	нет	нет	нет	проценты выплачиваются по ставке 1%, ранее выплаченные удерживаются из основной суммы вклада
			10%	250000					
	Накопительный	735	9,25%	3000	ежемесячно	ежемесячно	да	нет	проценты выплачиваются по ставке 1%, ранее выплаченные (присоединенные к основной сумме вклада) удерживаются из суммы вклада
			9,5%	50000					
			9,75%	250000					
	Накопительный плюс	735	9%	3000	ежемесячно	ежемесячно	нет	да	проценты выплачиваются по ставке 1%, ранее выплаченные (присоединенные к основной сумме вклада) удерживаются из суммы вклада
			9,25%	50000					
			9,5%	250000					
	Классический	735	10,25%	3000	в конце срока	нет	нет	нет	проценты выплачиваются по ставке 1%
			10,5%	50000					
			10,75%	250000					
	Классический плюс	735	10%	3000	в конце срока	через 1 год	нет	нет	проценты выплачиваются по плавающей ставке в зависимости от срока нахождения денежных средств во вкладе
			10,25%	50000					
			10,5%	250000					
	Пенсионный	735	9,75%	1000	ежемесячно	ежемесячно	нет	да	проценты выплачиваются по ставке 1%, ранее выплаченные (присоединенные к основной сумме вклада) удерживаются из суммы вклада
	Универсальный	735	10%	50000	в конце срока	нет	да	да	проценты выплачиваются по ставке 1%
			10,25%	250000					
			10,5%	500000					
	«Специальный VIP»	735	11%	1000000	в конце срока	нет	да	да	
ВОЛГО-КАМСКИЙ БАНК	«Пенсионный»	731	10,8%	5 000	ежемесячно	нет	в первую половину срока договора	да	проценты выплачиваются по плавающей ставке в зависимости от срока нахождения денежных средств во вкладе
	«Мой ребенок»	От 1 года до 3 лет	ставка рефинансирования + 1% годовых	3000	ежеквартально	да	да	нет	проценты выплачиваются по плавающей ставке в зависимости от срока нахождения денежных средств во вкладе
	«Преображение Ультра»	730	10,6%	от 5000	ежемесячно	нет	в первую половину срока договора	да	проценты выплачиваются по плавающей ставке в зависимости от срока нахождения денежных средств во вкладе
10,6%			от 100000						
BSGV	Эталон	3 года + 1 день	6%	1000	ежемесячно	нет	да	да	ставка не меняется
	Эталончик	3 года + 1 день	7%	1000	ежемесячно	нет	да	да	
РОСБАНК	Выгодный	1081	6,95%	3000	ежемесячно	да	да	нет	проценты по вкладу выплачиваются исходя из расчета ставки 0,01%
			7,35%	50000					
			7,45%	200000					
			7,55%	300000					
	РОСБАНК — SOCIETE GENERALE	1081	8,55%	3 000 000	ежемесячно	нет	да	да	
			8,6%	10 000 000					
СБЕРБАНК	Депозит	от 1 года до 2 лет	5,25%-6%	1 000	ежемесячно	нет	нет	нет	проценты выплачиваются по плавающей ставке в зависимости от срока нахождения денежных средств во вкладе
		2-3 года	6,75%-6,5%						
		3 года	6%-7%						
	Пополняемый депозит	от 1 года до 2 лет	4,75%-5,5%	1 000	ежемесячно	нет	да	нет	
		2 года	5%-5,75%						
	Особый	от 1 года до 2 лет	4,25%-5,5%	30 000	ежеквартально	нет	да	да	
		2 года	4,5%-5,75%						

ТАБЛИЦА ВКЛАДЫ СРОКОМ БОЛЕЕ ГОДА В БАНКАХ САМАРЫ (В РУБЛЯХ)*									
НАЗВАНИЕ БАНКА	НАЗВАНИЕ ВКЛАДА	СРОК ВКЛАДА (ДНЕЙ)	СТАВКА	МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ВКЛАДА (РУБ.)	НАЧИСЛЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ	КАПИТАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕНТОВ	ВОЗМОЖНОСТЬ ПОПОЛНЕНИЯ ВКЛАДА	ВОЗМОЖНОСТЬ ЧАСТИЧНОГО СНЯТИЯ СРЕДСТВ	ДОСРОЧНОЕ РАСТОРЖЕНИЕ
СБЕРБАНК	Накопительный	366—545	5,25%-6%	30 000	ежемесячно	нет	да	нет	проценты выплачиваются по плавающей ставке в зависимости от срока нахождения денежных средств во вкладе
		546—732	6%-6,75%						
	Доверительный	от 2 до 3 лет	7%	10 000	в конце срока	нет	нет	нет	
		3 года	7,25%						
СОЛИДАРНОСТЬ	Пенсионный капитал	550	10,25%	определяется вкладчиком	ежемесячно	ежемесячно	да	нет	проценты выплачиваются по ставке 0,1%
	Пенсионный	1835	6,75%	100	ежемесячно	ежемесячно	да	да, с сохранением не-снижаемого остатка	проценты выплачиваются по ставке 6,75%.
	Пенсионный рантье	550	9,75%	определяется вкладчиком	ежемесячно	ежемесячно	да	да	проценты выплачиваются по ставке 0,1%
		732	9,75%						
	Рантье	732	9,5%	определяется вкладчиком	ежемесячно	ежемесячно	да	предусмотрено снятие процентов, причисленных в течение срока действия договора	проценты выплачиваются по ставке 0,1%.
	Сберегательный	732	9,75%	определяется вкладчиком	ежемесячно	ежемесячно	да	нет	

*Условия по вкладам, предусматривающие размещение сроком менее года, в таблице не отражались

ADDRESS/БАНКИ	
АБСОЛЮТБАНК	443010, Самара, ул.Вилоновская/Молодогвардейская, 20/156, 276-72-62, www.absolutbank.ru
АВБ	445021, Самарская обл., г.Тольятти, ул.Голосова, 26 А, 40-75-01, www.avbank.ru, www.avtovazbank.ru
АЛЬФА-БАНК	443001, Самара, ул.Молодогвардейская, 151, 242-06-24, www.alfabank.ru
БАЛТИЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК	443100, Самара, ул.Полевая, 50, 270-49-55, www.baltinvestbank.com
БАНК МОСКВЫ	443010, Самара, ул.Молодогвардейская, 176, 270-07-51, 270-07-52, www.mmbank.ru
БИНБАНК	443099, Самара, ул.Фрунзе/ Некрасовская, 100/27, 333-13-34, 333-13-30, www.binbank.ru
BSGV	443080, Самара, Московское шоссе, кв-л №462, 267-37-82, www.bsgv.ru
ВТБ 24	443030, Самара, ул.Спортивная, 30, 241-66-89, 241-62-08, 241-60-35, www.vtb24.ru
ДЖИИ МАНИ БАНК»	443001, Самара, ул. Ленинская, 202, 247-67-22, 247-67-23, 247-67-24, www.gemoney.ru
ИНТРАСТБАНК	443081, Самара, ул.Елизарова, 7А, 931-55-47, www.intrustbank.ru
КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК	443110,Самара, пр.Ленина, 16, 263-42-28, 263-42-27, 263-42-26, www.finansbank.ru
НОРДЕА БАНК	443010, Самара, ул.Чапаевская, 138А, 269-60-80, 333-13-33, www.orgresbank.ru
ОТП БАНК	443010, г. Самара, Ленинский район, ул. Вилоновская, д. 1, www.otpbank.ru
ПЕРВЫЙ ОБЪЕДИНЕННЫЙ БАНК	443086, Самара, ул.Ерошевского, 3А, 278-78-96, 278-78-86, www.pervobank.ru
ПЕРВЫЙ РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БАНК	443020, Самара, ул.Некрасовская, 82-86, 277-72-23, www.pr-bank.ru
РАЙФФАЙЗЕНБАНК	443100, Самара, ул Ново-Садовая, 10, 270-62-30, 270-62-31, www.raiffeisen.ru
РОСБАНК	443096, Самара, ул.Дачная, 27а, 266-38-38, www.rosbank.ru
РОССЕЛЬХОЗБАНК	443011, Самара, ул. Академика Платонова, 10, 276-62-93, www.rshb.ru
РУСЬ-БАНК	443099, Самара, ул. Молодогвардейская, 33Е, 340-14-66, www.russbank.ru
РУСФИНАНС БАНК	443013, Самара, ул.Чернореченская, 42А, 276-44-11, 247-89-11, www.rusfinancebank.ru
СБЕРБАНК	443011, г. Самара, ул. Ново-Садовая, 305, 998-14-90
СКБ-БАНК	443069, Самара, ул.Аврора, 110, 279-48-88, www.skbbank.ru
«СОЛИДАРНОСТЬ»	443099, Самара, ул.Куйбышева, 90, 270-41-28, 270-33-85, 333-63-85, www.solid.ru
«СОЮЗ»	443041, Самара, ул.Красноармейская, 75, 242-73-87, www.banksoyuz.ru
«ТРАСТ»	443099, Самара, ул.М.Горького, 79Б, 270-81-13, 270-80-00, www.trust.ru
УРАЛСИББАНК	443001, Самара, ул.Садовая, 247-249, 337-42-90, 337-42-91, 337-42-92, www.uralsibbank.ru
ХОУМ КРЕДИТ ЭНД ФИНАНС БАНК	443099, Самара, ул. А.Толстого, 92, 269-67-48, 269-67-47, www.homecredit.ru
ЭЛКАБАНК	443023, Самара, ул.Промышленности, 278, 273-34-00, 273-34-01, 273-34-02, 273-34-03, www.elkabank.ru

ADDRESS/СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ	
«АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ»	443096, Самара, ул. Осипенко, 11, 270-26-16, 926-87-53, www.alfastrah.ru
ВОЕННО-СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	443001, Самара, ул. Садовая, 280, 337-55-46, www.vsk.ru
«ИНГОССТРАХ»	443110, Самара, ул. Ново-Садовая, 17, 334-62-02, www.ingos.ru
«РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ»	443030, Самара, ул. Молодогвардейская, 204, 378-04-00, www.renins.com
РОСНО	443 001, Самара, ул. Ленинская, 206, 247-66-02, 247-66-32, www.rosno.ru
«ЮГОРИЯ»	443001, Самара, ул. Арцыбушевская, 143661, 337-54-59, www.ugsk.ru
СТРАХОВОЕ АГЕНТСТВО «СТРАХОВОЙ СОВЕТНИК КОКОРЕВ»	443010 Самара, ул. Молодогвардейская, 142, 270-89-51, 270-89-52, www.sovetnik-kokorev.ru

ЖК «Портал-Билдинг»

Ул. Осипенко, 126/ул. С. Радонежского

14,9%



Теплые скидки!!! Только май-июнь!!!

АБСОЛЮТНО С ВАМИ СОЛИДАРНЫ!



ПЛАТЕЖНЫЕ СЕРВИСЫ

мобильный
банк

web
банк

банкомат
КЭШИН

банковский киоск
самообслуживания

Участвуйте в программе лояльности
и получайте денежные бонусы
на счет банковской карты



ПЛАТИ БЕЗ КОМИССИЙ

- ПЛАТИТЕ БЕЗ КОМИССИЙ ЗА КВАРТИРУ, ГАЗ, ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ, ТЕЛЕФОН
- ПЛАТИТЕ ШТРАФЫ ГИБДД комиссия 20 рублей
- ПЛАТИТЕ ТРАНСПОРТНЫЙ НАЛОГ комиссия 20 рублей
- ПОПОЛНЯЙТЕ СЧЕТ МОБИЛЬНОГО ТЕЛЕФОНА
- ПОПОЛНЯЙТЕ БЕЗ КОМИССИЙ ЭЛЕКТРОННЫЕ КОШЕЛЬКИ

БАНКОВСКАЯ ГРУППА СОЛИДАРНОСТЬ



БАНК

СОЛИДАРНОСТЬ

ПотенциалБанк



www.solid.ru
279-22-11



банк-агент
332-69-57

ОАО КБ «Солидарность» Генеральная лицензия ЦБ РФ №554 от 05.06.2000 г.

ООО «Потенциалбанк» Генеральная лицензия ЦБ РФ №1019 от 6.07.1999 г.