

FINANCE

Коммерсантъ САМАРА №5 29 ИЮНЯ 2010



ПО РОЗНИЧНЫМ МЕРКАМ ЗА ЧЕЙ СЧЕТ РАСТЕТ КРЕДИТНЫЙ РЫНОК | 4

ЗАЛОЖНИКИ ЗАЛОГА

КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ ДОЛГА БЕЗ ПОТЕРЬ | 6

ПОЛИС ОТНОСИТЕЛЬНОЙ НЕДОСТУПНОСТИ

НА СКОЛЬКО ПОДОРОЖАЮТ ПОЛИСЫ ОСАГО | 9

ВУЛКАНИЧЕСКОЕ ВОЗМЕЩЕНИЕ

КАК КОМПЕНСИРОВАТЬ ИСПОРЧЕННЫЙ ОТПУСК | 12

Генеральные партнеры выпуска



**наш
читатель —
это ваш
покупатель**

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

663

**тысячи
человек**

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

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



FINANCE



НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА
РЕДАКТОР FINANCE САМАРА

ВСЕ ИДЕТ ПО ПЛАНУ

Без сомнения, летнее мироощущение весьма отличается от осеннего, зимнего и даже весеннего: под палящим солнцем, и даже в офисе с хорошим кондиционером, почти невозможно думать о работе больше, чем об отдыхе. И все-таки, на мой взгляд, в этом году летнее настроение стало менее бесшабашным. Теперь в основной своей массе россияне отдыхают строго по средствам, не рискуя занимать у банков на отпуск. Как никогда реальной оказалась угроза лишиться отдыха в силу непредвиденных обстоятельств, а потому соотечественники добровольно страхуют свои путевки от невылета и, оказывается, практичнее без напоминаний заботятся о сохранности своего имущества, оставленного без присмотра. Как ни крути, кризис заметно повысил финансовую культуру наших граждан. Впрочем, знать о том, как деньги могут работать на нас — лишь половина дела. Не менее важно разобраться в том, как получить от этого максимальный эффект — в том числе, когда обстоятельства, кажется, складываются против. К примеру, как можно с наименьшими потерями избавиться от кредитного имущества, когда не хватает средств на ежемесячные выплаты, и как получить компенсацию за отпуск, пропавший в силу природных катаклизмов (ведь, по сути, форс-мажор освобождает стороны от ответственности за неисполнение обязательств по договору). Ряд актуальных вопросов нашел отражение в материалах свежего номера «Ъ-Finance». ■

COVER STORY

4 ЧАСТНЫЙ СЛУЧАЙ

РЫНОК ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ РАСТЕТ РЕКОРДНЫМИ ТЕМПАМИ, НО ЕГО ДИНАМИКУ В БОЛЬШЕЙ МЕРЕ ОБЕСПЕЧИВАЮТ НЕ НАСЕЛЕНИЕ, А ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА

TREND

6 ЗАЛОЖНИКИ ЗАЛОГА

ЗАЕМЩИК, УТРАТИВШИЙ ВОЗМОЖНОСТЬ ОБСЛУЖИВАТЬ ДОЛГ, МОЖЕТ РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ С НАИМЕНЬШИМИ ПОТЕРЯМИ, ЕСЛИ СМОЖЕТ ДОГОВОРИТЬСЯ С БАНКОМ О САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ПРОДАЖЕ ЗАЛОГА

9 ПОЛИС ОТНОСИТЕЛЬНОЙ НЕДОСТУПНОСТИ

В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ ПОКУПАТЬ ПОЛИСЫ ОСАГО НАВЕРНЯКА ПРИДЕТСЯ НА ТРЕТЬ ДОРОЖЕ, НО АВТОМОБИЛИСТЫ МОГУТ НЕ ОЩУТИТЬ, ЧТО ВЫПЛАТЫ УВЕЛИЧИЛИСЯ

SERVICE

12 ВУЛКАНИЧЕСКОЕ ВОЗМЕЩЕНИЕ

В СЛУЧАЕ ФОРС-МАЖОРА РАССЧИТЫВАТЬ НА ВОЗВРАТ ДЕНЕГ ЗА ПУТЕВКУ ПОЧТИ НЕРЕАЛЬНО, ОДНАКО ТУРИСТ МОЖЕТ ДОБИТЬСЯ КОМПЕНСАЦИИ ОТДЫХА АНАЛОГИЧНОЙ ПОЕЗДКОЙ

14 ТАРИФ ЛЕТНЕГО ОБРАЗЦА

СТРАХОВАНИЕ КВАРТИР НА ВРЕМЯ ЛЕТНИХ ОТПУСКОВ У МНОГИХ ДАВНО ВОШЛО В ПРИВЫЧКУ, ОДНАКО ВЫБРАТЬ НАИБОЛЕЕ ПОДХОДЯЩИЙ ПОЛИС НЕПРОСТО

ANALYSIS

16 КОРРЕЛЯЦИЯ БЕЗ ПОТЯСЕНИЙ

УЧАСТНИКИ ФОНДОВОГО РЫНКА О КРИЗИСЕ В ЕВРОПЕ И ПЕРСПЕКТИВАХ ИНВЕСТИЦИЙ НА РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК

«КОММЕРСАНТЪ ФИНАНС» — САМАРА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АНДРЕЙ ФЕДОРОВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ДЕНИС ШЛАЕВ, ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА, ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ НИНА МОРОЗОВА, ДИРЕКТОР ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ АНДРЕЙ ЮДИН, ФОТОСЛУЖБА СЕРГЕЙ ЧЕРНОВ. «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ДЕМЬЯН КУДРЯВЦЕВ, ШЕФ-РЕДАКТОР АНДРЕЙ ВАСИЛЬЕВ, АРТ-ДИРЕКТОР АНАТОЛИЙ ГУСЕВ, ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ ЭДДИ ОПП, ДИЗАЙН-ПРОЕКТ И ОБЛОЖКА АРСЕНИЙ БЛИНОВ. УЧРЕДИТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» 125080, МОСКВА, ТИХВИНСКИЙ ПЕР. Д. 11 СТР. 2. (499) 943 97 71, 943 97 68. ИЗДАТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ-ВОЛГА» 443110, САМАРА, УЛ. НОВО-САДОВАЯ, 44, (846) 276-72-51. СБОР И РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ: (846) 276 72 51. ОТПЕЧАТАНО В ТИПОГРАФИИ «АЭРОПРИНТ», Г. САМАРА, ЗАВОДСКОЕ ШОССЕ, 18, (846) 932-02-43. ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И ОХРАНЕ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ В КАЧЕСТВЕ РЕКЛАМНОГО ИЗДАНИЯ. СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ ПИ №ФС 77-35216 ОТ 6 ФЕВРАЛЯ 2009 ГОДА. РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ В СОСТАВЕ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ» БЕСПЛАТНО. ТИРАЖ ПО РОССИИ 32 350 ЭКЗ. ТИРАЖ В САМАРЕ 4000 ЭКЗ.

ЧАСТНЫЙ СЛУЧАЙ

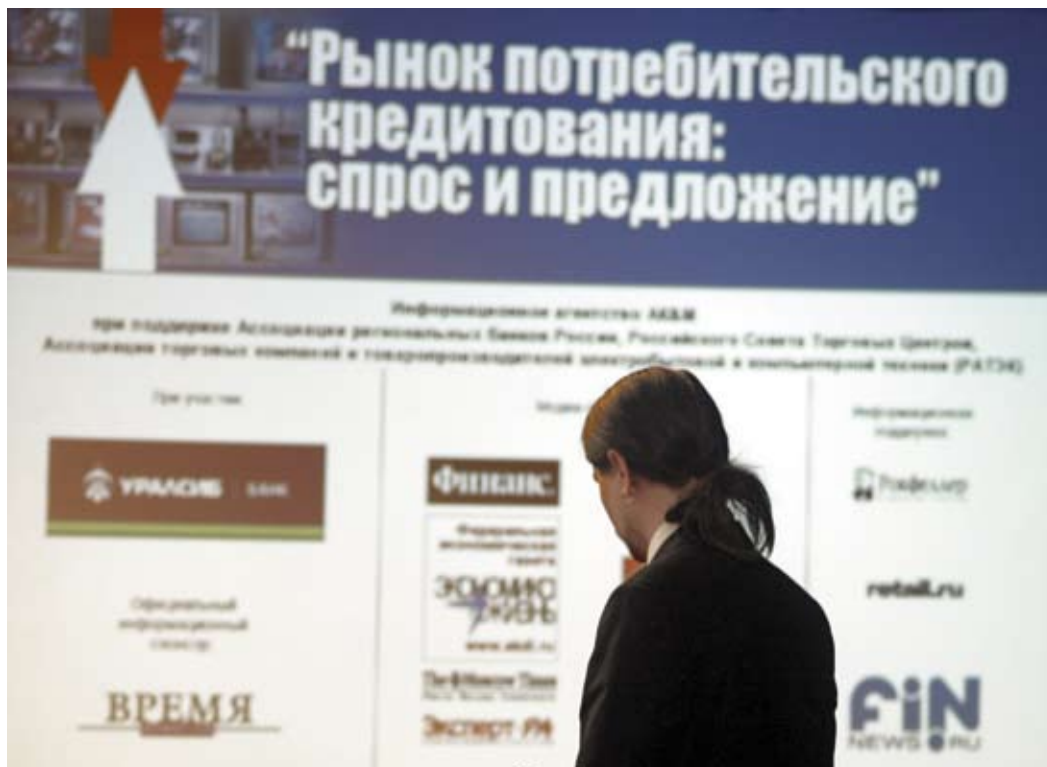
РЫНОК ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ РАСТЕТ РЕКОРДНЫМИ ТЕМПАМИ. ПРАВДА, ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ЭТО РОСТ НА ФОНЕ НИЗКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОШЛОГО ГОДА. БАНКИ, НАКОПИВШИЕ ДОСТАТОЧНУЮ ЛИКВИДНОСТЬ, И РАДЫ БЫ РАЗДАВАТЬ КРЕДИТЫ, НО НАСЕЛЕНИЕ ПОКА НЕ ГОТОВО ОБРАЩАТЬСЯ ЗА ЗАЙМАМИ В МАССОВОМ ПОРЯДКЕ. СЕГМЕНТ ПОТРЕБКРЕДИТОВАНИЯ ДЛЯ БАНКОВ СПАСАЮТ, КАК НИ СТРАННО, ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА, ОБРАЩАЮЩИЕСЯ ЗА КРЕДИТОМ В ЧАСТНОМ ПОРЯДКЕ. НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА

Востребованность потребительских кредитов постепенно растет. Согласно данным ЦБ, объемы потребительских кредитов, выданных в Самарской области за первый квартал 2010 года, более чем на 60% выше, чем за аналогичный период прошлого года: если на 1 апреля 2009 года эта сумма составляла около 11 млрд руб., то на аналогичную дату текущего года — уже 18 млрд руб. И рост все больше ускоряется. «Рынок потребительского кредитования в Самаре, вслед за московским, начинает оживать. Об этом свидетельствуют многие факторы, в том числе существенное снижение процентных ставок по кредитам и увеличение количества обращений потенциальных заемщиков, — говорит руководитель направления кредитования департамента розничного бизнеса ОАО «Первобанк» Роман Азнабаев. — Количество выдаваемых кредитов растет ежемесячно. В мае 2010 года Первобанк выдал в 8 раз больше нецелевых и ипотечных кредитов, чем за аналогичный период 2009 года». В Банке «Сосьете Женераль Восток» по сравнению с маем текущего года количество поступающих в неделю заявок на получение кредита увеличилось в 10 раз.

Оживление на рынке банкиры, прежде всего, связывают с восстановлением финансовой стабильности граждан, которые уже не так опасаются реализовывать свои потребности за счет заемных средств. «По мере выхода из финансового кризиса, снижения безработицы и постепенного восстановления уровня доходов мы наблюдаем рост объемов рынка кредитования на фоне увеличения потребительского спроса, — рассказывает заместитель генерального директора Банка «Сосьете Женераль Восток» в Самаре Андрей Малышев. — Потребности самарцев, связанные, например, с улучшением жилищных условий, приобретением автомобиля и т. п., нигде не ушли, просто принятие решений по этим вопросам было отложено. А сейчас у потенциальных заемщиков появилась возможность воплотить в жизнь задуманное».

Впрочем, говорить о скором возврате к докризисным объемам пока рано. По мнению Андрея Малышева, высокая динамика восстановления рынка объясняется не столько массовостью новых выдач, сколько низким показателем прошлого года. «Следует признать, что бурный рост объемов кредитования, который мы наблюдаем, относителен, — отмечает г-н Малышев. — Срабатывает так называемый эффект низкой базы: уровень продаж кредитов высок по сравнению с началом 2010 года или аналогичным периодом 2009-го, но далек от докризисного».

Кроме того, рост объемов выдачи потребительских займов не в полной мере свидетельствует о реальном росте популярности жизни в кредит у населения. Так, по мнению и.о. председателя правления Национального торгового



НЕВЗИРАЯ НА СРЕДИТЕЛЬНЫЙ РОСТ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ, МАССОВЫМ ЯВЛЕНИЕМ ЖИЗНЬ НА ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА ПОКА НЕ СТАЛА

банка Михаила Романова, сегодня достаточно серьезно продвигают кредитование в розничном секторе юридические лица, которые обращаются за займами в частном порядке для привлечения средств на развитие бизнеса — для некоторых предпринимателей получить одобрение на получение потребительского кредита проще. Впрочем, для банков такая ситуация оказывается вполне выигрышной: так или иначе объемы кредитования растут, а риски при этом даже ниже, чем в рознице. Кроме того, юридические лица нередко становятся потребителями целого комплекса услуг, что выгодно для банка.

«На мой взгляд, потребительское кредитование в нынешних условиях дефицита приемлемых заемщиков — юридических лиц — одна из основных точек роста кредитных портфелей региональных банков, — говорит Михаил Романов. — Мне сегодняшняя ситуация напоминает примерно 2005 год. Тогда, как и сейчас, потребительский кредит не был массовым явлением, никто еще не раздавал такие кредиты в магазинах или по картам, а большинство заемщиков были предпринимателями, которые брали кредит на себя как на частное лицо, но использовали полученный ресурс для своего бизнеса. Это были вполне благонадежные заемщики, которые не продавали кредитные деньги, а просчитывали свой интерес и получали от заимствования вполне ощутимый эффект. Невозвраты по таким кре-

дитам были редкими. И сегодня мы видим аналогичную картину: «разгул» безудержного кредитования, свойственного периоду 2007-2008 годов нет, а заемщики — это социально активный слой, часто с опытом предпринимательства, грамотные профессионалы, имеющие стабильный доход. Этот слой для банка известен, понятен, прозрачен, это надежные заемщики, со многими мы связаны многолетним сотрудничеством».

ПЕРСПЕКТИВЫ

Предсказывать скорый возврат кредитов в массы участники рынка не спешат: раздавать деньги практически не глядя, как это было в прежние годы, банки пока не готовы. «Когда потребительское кредитование вернется «всерьез», в прежних объемах и дело вновь дойдет до кредитования «на сковородки», многие региональные банки, я уверен, вовремя скажут себе «стоп», и это будет разумно», — считает Михаил Романов.

Кризис заставил банки пересмотреть отношение к рискам. С другой стороны, сегодня банки как никогда заинтересованы в росте кредитных портфелей: накопив достаточно ликвидности, они столкнулись с проблемой эффективного размещения этих средств, а потребительский кредит традиционно является хотя и рискованным, но достаточно доходным инструментом. В связи с этим подверглась кор-

рекции процедура одобрения кредитных заявок. С одной стороны, анализ потенциальных заемщиков стал более тщательным, с другой — более гибким.

«Сейчас потребительское кредитование развивают наиболее устойчивые банки, — отмечает Роман Азнабаев. — Кризис научил многому и дал возможность развить систему оценки рисков. В сложной рыночной ситуации часть банков проверили и усовершенствовали свои методики оценки заемщиков. В результате их требования к надежным клиентам и условия предоставления кредитов, в том числе их стоимость, стали для этой категории заемщиков более привлекательными».

«Многие банки стали жестче подходить к требованиям к заемщикам, их кредитной истории, проводить более детальный анализ платежеспособности клиентов и перспектив ее сохранения в будущем, — продолжает Андрей Малышев. — При приеме заявок на кредит и их рассмотрении Банк «Сосьете Женераль Восток» также старается лучше узнать своего клиента и осуществляет выдачу средств только заемщикам, способным ответственно и разумно подходить к своим обязательствам. Тем не менее кардинальных изменений в процессе принятия решений в сегменте кредитования фи-

зических лиц не произошло. Как правило, для получения кредита требуется подтвердить личность, трудовой стаж и доходы. В некоторых случаях, в зависимости от типа кредита, требуется поручительство и/или залог. Мы по-прежнему принимаем на рассмотрение справки, составленные не только по форме 2-НДФЛ, но и в произвольной форме, с учетом дополнительных заработков, а также кредитую индивидуальным предпринимателей и собственников бизнеса».

Кроме того, чтобы стимулировать спрос на кредиты, банки регулярно обновляют свои программы, снижают стоимость заемных ресурсов, как за счет уменьшения процентной ставки, так и путем отмены комиссий за выдачу и обслуживание кредита.

«Очень важно, чтобы стоимость потребкредита была совершенно прозрачна для заемщика, — подчеркивает Михаил Романов. — К скрытым комиссиям мы всегда относились неодобрительно, а нынешние задачи роста кредитного портфеля и вовсе подвигли нас на отмену всех комиссий по потребительским кредитам. Теперь ставка по такому кредиту — это и есть эффективная ставка. По этому пути сейчас пошли, вслед за федеральными, многие региональные банки». По словам г-на Ро-

манова, в НТБ поставлена задача за 2010 год достичь докризисных объемов потребкредитования, и для реализации этой цели была обновлена линейка потребкредитов, отменены комиссии, оптимизированы ставки, скорректированы требования по залогам, перестроена система стимулирования сотрудников банка, продающих этот продукт.

В Первобанке с 24 июня были обновлены условия действующих программ — снижены ставки, увеличена максимальная сумма кредита, до 7 лет продлен срок кредита при кредитовании под залог имущества.

В BSGV делают ставку на развитие потребительских программ в русле целевых кредитов, предлагая получить средства на ремонт, отдых и обучение. «О кредитах на отдых существует мнение, что ими пользуются те, у кого не хватает денег на достойный отпуск. На самом деле данный банковский продукт предназначен для людей, умеющих планировать свои расходы и грамотно распределять доходы, — считает Андрей Малышев. — Часть кредитной суммы на отдых можно использовать по своему усмотрению: взять наличными в поездку, перевести во вклад или оставить на счете к пластиковой карте, чтобы не декларировать во время выезда за рубеж». ■

ТАБЛИЦА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ В РУБЛЯХ НАЛИЧНЫМИ В БАНКАХ САМАРЫ					
БАНК	ПРОГРАММА	МИН.-МАКС. РАЗМЕР КРЕДИТА	ДОП. СБОРЫ	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ	СТАВКА ПО КРЕДИТАМ
АЛЬФА-БАНК	Потребительский кредит	4 000 — 581 000	Комиссия за обслуживание текущего кредитного счета — до 1,99% от первоначальной суммы кредита ежемесячно; Комиссия за предоставление кредита — до 300 рублей	3-36 мес.	от 14%
БАЛТИНВЕСТБАНК	Под залог движимого имущества	200 000 — 1 000 000	Комиссия за выдачу кредита — 6 000 рублей	24 мес.	16,5%
	Под залог недвижимого имущества	До 3 000 000	Комиссия за выдачу кредита — 0,5% от суммы кредита	3 года	16%
	Под поручительство компании—работодателя	До 1 000 000 рублей	Комиссия за выдачу кредита — 0,5% от суммы кредита	12 мес.	16,5%
	Под поручительство двух физических лиц с официально подтвержденным доходом по справке 2-НДФЛ	90 000 — 450 000	Комиссия за выдачу кредита — 3 000 рублей	1 год	20%
	Под поручительство ЗАО «Финансовая ризлтерская компания»	60% (шестьдесят процентов) от рыночной стоимости объекта недвижимости	—	1 год	22%
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК	Под поручительство физического лица	50 000—200 000	Нет	до 36 мес.	22,5%
	Под залог имущества	От 50 000, ограничивается платежеспособностью заемщика	Нет	1-5 лет	18-20%
	Под залог вклада	При кредите в валюте вклада — 100% от суммы вклада; при кредите в валюте, отличной от валюты вклада, — 80% от суммы вклада	Нет	Ограничивается сроком вклада	При кредите в рублях\ вкладе в рублях — ставка по вкладу + 4%; при кредите в валюте\вкладе в валюте — зависит от вида вклада
ПЕРВОБАНК	Без залога и поручительства	До 75 000	Стандартная единовременная комиссия 2% от суммы кредита (не менее 6 500 рублей)	6 мес., 12 мес., 24 мес.	20,9%
				48 мес., 60 мес.	22,9%
	Под поручительство	До 1 000 000		6 мес., 12 мес., 24 мес.	17,9%
				48 мес., 60 мес.	19,9%
	Залог транспортного средства, оборудования, залог + поручительство / залог товаров в обороте	Любая сумма		6 мес., 12 мес., 24 мес., 36 мес.	15,6%
				48 мес., 60 мес.	17,9%
				72 мес., 84 мес.	19,9%
BSGV	На любые цели без залога и поручительств	75 000 — 500 000	Комиссия за предоставление потребительского кредита (\$250/ 200 евро или 7 000 рублей); ежегодная комиссия за обслуживание счета; оплата страхового полиса (сумма, равная кредитной задолженности, увеличенной на 10%)	1-3 года	20%
	На ремонт	300 000 — 750 000	Комиссия за предоставление кредита (\$350/ 300 евро или 9 000 рублей); ежегодная комиссия за обслуживание счета; оплата полиса страхования жизни (если применимо)	1-5 лет	21%
	На отдых	90 000 — 300 000	Комиссия за предоставление кредита (\$250/ 200 евро или 7 000 рублей); ежегодная комиссия за обслуживание счета; оплата страхования жизни и нетрудоспособности (если применимо)	6 мес.-3 года	19%
	На обучение	45 000 — 750 000	Единовременная комиссия Банка за предоставление кредита; страхование жизни и трудоспособности (если применимо); ежегодная комиссия за обслуживание счета; комиссия за перевод средств на счет учебного заведения	1-6 лет	14%

ЗАЛОЖНИКИ ЗАЛОГА

ТО, ЧТО КВАРТИРА ИЛИ МАШИНА, КУПЛЕННЫЕ В КРЕДИТ, НАХОДЯТСЯ В ЗАЛОГЕ У БАНКА, ВОВСЕ НЕ ОЗНАЧАЕТ, ЧТО У ЗАЕМЩИКА, УТРАТИВШЕГО ВОЗМОЖНОСТЬ ОБСЛУЖИВАТЬ ДОЛГ, НЕ ВОЗНИКНЕТ ПРОБЛЕМ. РЕШИТЬ ИХ С НАИМЕНЬШИМИ ПОТЕРЯМИ МОЖНО ЛИШЬ В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ УДАСТСЯ ДОГОВОРИТЬСЯ С БАНКОМ О САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ПРОДАЖЕ ЗАЛОГА. ВЛАДИМИР МЕРКУЛОВ

ПЛОХИЕ ДОЛГИ

Способов избавиться от имущества, приобретенного в кредит, в ситуации, когда на ежемесячные выплаты не хватает средств, немного. Можно не платить по кредиту и дожидаться, когда терпение кредитора лопнет и имущество будет реализовано в судебном порядке, либо сесть с банком за стол переговоров и по их результатам продать залог, чтобы погасить кредит. В банках говорят, что заемщиков, сознательно выбирающих последний вариант, значительно больше, а досудебная реализация гораздо выгоднее принудительного взыскания. «Для должника досудебная реализация предмета залога означает возможность самостоятельного поиска покупателя и назначения стоимости имущества. Как следствие, залог в таком случае продается быстрее, а общий долг заемщика не обрастает серьезными суммами штрафов», — отмечает первый зампред Росевробанка Дмитрий Суздальцев.

Однако довольно много заемщиков, будучи не в состоянии выплачивать кредит, не могут или не хотят договариваться с банком о досудебном урегулировании спора. По оценке экспертов коллекторского агентства «Секвойя Кредит Консолидейшн», банки в прошлом году стали активнее выставлять плохие долги на продажу — предлагать их коллекторам. В 2009 году портфель таких предложений вырос в цене по сравнению с 2008-м почти в два раза, до \$2,5 млрд. А в текущем году банки могут выставить на продажу кредиты общим объемом \$3 млрд. При этом, по словам экспертов агентства, банки теперь пытаются продавать кредиты, обеспеченные залогом, чего раньше практически не было. «В общем объеме долгов, выставленных банками на продажу в 2009 году, порядка 20% составляла доля залоговых кредитов, основную часть которых занимают автокредиты», — отметила директор по развитию бизнеса «Секвойи» Ирина Поддубная.

Есть несколько веских причин, по которым банки стали активнее избавляться от плохих долгов. Во-первых, с июля отменяются нормы льготного резервирования по проблемным кредитам, и банкам придется руководствоваться при создании резервов докризисными нормативами. А это значит, что в резервы придется отчислять больше и показать прибыль станет сложнее.

Во-вторых, руководство различных ведомств все чаще подвергает сомнению законность того или иного аспекта деятельности коллекторов. Так, в марте текущего года начальник управления защиты прав потребителей Роспотребнадзора Олег Прусаков заявил: «При продаже кредита коллектору заемщик утрачивает право защищать свои права потребителя, поскольку с банком его правоотношения прекращаются, а коллектор не является поставщиком услуги по предоставлению кредита».



ПОПАВШЕМУ В ТЯЖЕЛОЕ ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ЗАЕМЩИКУ ВЫГОДНЕЕ ПРОДАВАТЬ ЗАЛОЖЕННУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ САМОМУ, ЧЕМ ДОЖИДАТЬСЯ РЕШЕНИЯ СУДА

А Роскомнадзор усмотрел в действиях банков и коллекторов нарушение пунктов Закона «О защите персональных данных». Замруководителя Роскомнадзора Роман Шердин подчеркнул: «В первую очередь это касается передачи персональных данных

коллекторам без согласия субъекта персональных данных. Наиболее остра ситуация с действующими кредитными договорами, заключенными до вступления Федерального закона «О персональных данных» в силу. Позиция Роскомнадзора по данному вопро-

ДМИТРИЙ КОСТЮКОВ/КОММЕРСАНТЪ

су остается неизменной: взыскание кредиторской задолженности по указанным договорам должно осуществляться либо силами банка, либо третьими лицами, если это установлено условиями клиентских договоров». Также он сообщил, что в адрес ЦБ направлено письмо о принятии мер для скорейшего устранения нарушений прав граждан как субъектов персональных данных, каковые описывались в их, граждан, обращениях.

Впрочем, по словам замдиректора коллторского агентства АКМ Александра Щербакова, проблема конфиденциальности персональных данных во многом надумана: «Если положения Закона «О персональных данных» трактовать буквально, а именно этим сейчас и занимается Роскомнадзор, банки лишаются права не только передавать плохие долги коллекторам, но и обращаться на своих заемщиков в суд либо в правоохранительные органы. Такая позиция нам кажется в корне неправильной, сейчас большинство банков при выдаче кредитов предусматривают в теле договора пункт, что заемщик соглашается на передачу персональной информации в Бюро кредитных историй (БКИ). В принципе, если эта ситуация не изменится, банкиры пойдут тем же путем, что и с БКИ».

ДОБРАЯ ВОЛЯ

Что касается кредитов, по которым просрочка не успела достигнуть критических показателей, проблему возврата средств банки стараются решать, договариваясь с заемщиками. И в случае с кредитами, обеспеченными залогом, их погашение зачастую производится за счет продажи этого залога.

По данным Банка России, на 1 января 2010 года получатели ипотечных ссуд вернули банкам 2,67 млрд руб. через реализацию заложенного имущества. Причем общая сумма таких средств за прошлый год увеличилась более чем в четыре раза. Основной рост этого показателя пришелся на последнее полугодие 2009-го: по данным на 1 июля прошлого года, объем задолженности, погашенной гражданами за счет продажи заложенной недвижимости, составил всего 756 млн руб.

В настоящее время, по утверждению банкиров, владельцы ипотечных кредитов уже не так легко идут на продажу квартир для погашения кредитов, как это было во время кризиса. «Общая экономическая ситуация постепенно стабилизируется, снижается безработица, это отражается на платежеспособности заемщиков. Поэтому мы наблюдаем уменьшение количества заявлений на продажу залога. Заемщики, по финансовому положению которых кризис ударил в первую очередь, уже успели реструктурировать кредит, сменить его валюту либо продать залог», — говорит зампредправления Хоум Кредит энд Финанс Банка (ХКФБ) Владимир Гасяк.

Елена Воронина, советник председателя правления Московского банка реконструкции и развития (МБРР) по розничному блоку и маркетингу, также отметила, что ситуация улучшилась в связи с уменьшением объемов кредитования банками: «Объем реализуемых залогов физлиц в значительной мере зависит от того, насколько активно банк выдает кредиты. В кризис банки существенно сократили объемы выдачи кредитов, поэтому в настоящий момент количество реализуемых

> В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ДОЛГОВ, ВЫСТАВЛЕННЫХ БАНКАМИ НА ПРОДАЖУ В 2009 ГОДУ, ПОРЯДКА 20% СОСТАВЛЯЛА ДОЛЯ ЗАЛОГОВЫХ КРЕДИТОВ, ОСНОВНУЮ ЧАСТЬ КОТОРЫХ ЗАНИМАЮТ АВТОКРЕДИТЫ

залогов физлиц уже существенно меньше. На сегодня проблемы большинства должников решены».

ПРОЩАЙ, ИМУЩЕСТВО!

Схема продажи залогового имущества довольно проста. Собственником кредитной недвижимости или автомобиля является заемщик, а банк выступает только держателем залога. Поэтому, если речь идет о продаже имущества по взаимному согласию, без привлечения судебных инстанций, продавцом фактически выступает сам заемщик, а банк лишь участвует в согласовании стоимости. «Реализация залога по стоимости, согласованной с заемщиком, применяется при досудебном решении вопроса: заемщик сам реализует имущество по согласованной с банком цене под контролем банка, вырученные средства идут на погашение кредитной задолженности», — поясняет Елена Воронина.

Что же касается определения продажной цены кредитных активов, то здесь у банков разный подход. Оценка может быть произведена с помощью сторонней оценочной компании либо по взаимному согласию заинтересованных сторон — банка и заемщика. Оценочная компания может привлекаться изначально или же в случае возникновения спорной ситуации, когда кредитор и должник не смогли прийти к компромиссу в оценке. Впрочем, какой бы вариант ни предлагался, сделка купли-продажи может состояться только при выполнении ряда условий: сумма от продажи залога должна максимально покрыть общий долг заемщика перед банком, устраивать самого должника, а также потенциального покупателя. «В некоторых случаях банки допускают продажу имущества по стоимости ниже остатка ссудной задолженности, а на разницу предоставляется потребительский кредит», — рассказывает начальник отдела ипотечного кредитования ЮниКредит Банка Иван Веденисов.

При этом заемщику стоит помнить, что время играет против него в случае продажи имущества, находящегося в залоге у банка. Ведь банки далеко не всегда замораживают на период реализации имущества пени и штрафы, взимаемые за просрочку платежей. «На период добровольной реализации залога должником исчисление штрафных санкций за неисполнение обязательств по кредитному соглашению не приостанавливается. Предельный срок добровольной продажи имущества должником не может быть установлен банком. Это вопрос договоренности с должником, которая в значительной степе-

ни зависит от конкретной ситуации по кредиту», — добавляет замначальника управления по работе с проблемными активами ВТБ 24 Наталья Шелковая.

Начисления штрафов можно и избежать: это во многом зависит не только от политики банка, но и от самого заемщика. «Такие вопросы решаются в индивидуальном порядке, результат зависит от лояльности заемщика, его готовности вести конструктивный диалог», — отмечает директор департамента розничного кредитования Абсолют Банка Александр Будник. В индивидуальном порядке подобные ситуации готов рассматривать и СДМ банк. «В большинстве случаев штрафы и пени в период реализации залога не начисляются при условии, что заемщик не скрывается, добровольно пришел в банк и совместно продает имущество», — говорит Сергей Козлов, зампредправления банка.

Однако продать имущество и полностью расплатиться с долгами получается далеко не всегда. При нынешних ценах на недвижимость ее выгоднее покупать, нежели выставлять на продажу. «Сейчас, когда стоимость недвижимости заметно снизилась относительно докризисных отметок, средств от ее реализации зачастую оказывается недостаточно для покрытия долга клиента в полном объеме. При этом остаток задолженности клиента банк может реструктурировать либо простить часть долга — в разумных пределах», — рассказывает Дмитрий Суздальцев.

По данным аналитического консалтингового центра МИЭЛЬ, с начала кризиса уровень цен на вторичном рынке жилой недвижимости столицы снизился на 17,8% в рублях и на 22% в американской валюте, в Московской области — на 20,5 и 28,6% соответственно. Падение на первичном рынке менее существенное: в рублях — 4,9%, в долларах (в рублевом эквиваленте) — 14,1, в Подмосковье — 9,7 и 16,3%. Очевидно, что в таких условиях меньше шансов полностью погасить задолженность, продав жилье, у тех, кто при оформлении ипотеки выбрал вариант с небольшим первоначальным взносом. А по данным АИЖК, в период с 2006 по 2008 год каждый второй получатель оформлял ипотечные ссуды с взносом менее 30%.

ВЫГОДНЫЙ ЗАЛОГ

В скорейшей реализации кредитного имущества заинтересован не только должник, но и кредиторы. «Поиском покупателей обычно занимаются и клиент, и банк. В зависимости от ситуации информация о реализуемой собственности может быть размещена на сай-

тах банков, в специализированных изданиях, у компаний-партнеров», — говорит Александр Будник. Действительно, в прошлом году на сайтах у многих крупных банков появились разделы с информацией о продаже квартир и автомобилей, находящихся у кредитной организации в качестве обеспечения. Подобные предложения можно встретить на сетевых ресурсах Банка Москвы, банка «Уралсиб», ВТБ 24, «Дельта Кредита», «КИТ Финанса», Промсвязьбанка, Райффайзенбанка, Сбербанка.

При этом многие банки готовы кредитовать покупателей залогового жилья и автомобилей, сохраняя для них условия, действующие на момент выдачи первоначальных ссуд. А поскольку практически все реализуемые активы, находящиеся в залоге, приобретались в докризисный период, то и ставки по таким кредитам зачастую заметно ниже нынешних.

По данным ВТБ 24, с июля прошлого года, когда банк ввел программу «Витрина залогового имущества», по март текущего было продано более 200 объектов жилой недвижимости, при этом около 75% сделок осуществлено с предоставлением кредита. Интерес к таким ипотечным ссудам легко объяснить, сейчас в банке действуют самые низкие рублевые ставки на покупку залогового жилья — не более 8% годовых. В иностранной валюте кредиты выдаются по ставкам в пределах 10% годовых. При этом первоначальный взнос (личные средства заемщика) должен быть не менее 20%. Для сравнения: среднерыночная рублевая ставка по ипотечным продуктам, по данным кредитного брокера «Кредитмарт», в апреле текущего года составила 16,91%, а в долларах — 13,85%. Кредитные ставки при приобретении залоговых автомобилей в ВТБ 24 приравниваются к ставке рефинансирования ЦБ (сейчас 7,75%), увеличенной на 2%, — это в рублях, а в валюте ставка по кредиту составит 10-12% годовых. Самые низкие ставки в валюте на приобретение залоговой недвижимости, от 7% годовых в долларах, действуют в банке «Дельта Кредит», на сайте которого также представлена обшир-

> В НЕКОТОРЫХ СЛУЧАЯХ БАНКИ ДОПУСКАЮТ ПРОДАЖУ ИМУЩЕСТВА ПО СТОИМОСТИ НИЖЕ ОСТАТКА ССУДНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ, А НА РАЗНИЦУ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ

ная база таких предложений. В рублях ставки банка начинаются с 9,5%.

Специальные предложения на покупку недвижимости и автомобилей есть и у Абсолют Банка. В рамках программы «Выгодная ипотека» банк установил ставку 12% годовых, тогда как по действующим стандартным условиям кредитования жилья она составляет 14-16% на первичном и 12-15% на вторичном рынке. По условиям «Выгодного автокредита» ставка займа на залоговые авто не превышает 11% годовых при первоначальном взносе от 15%. «Для сравнения: в рамках классического автокредита на поддержанные машины мы предлагаем ставку от 15% годовых при первоначальном взносе не меньше 30% стоимости машины», — замечает Александр Будник.

Оформить автокредит на залоговые автомобили также можно в Промсвязьбанке и Собинбанке. Но здесь процентные ставки заметно выше. Так, в Собинбанке кредит на автомобиль с пробегом выдается по ставкам 18-20% годовых в рублях и 16-18% в долларах в зависимости от размера первого взноса и необходимости оформления полиса каско. Правда, банк готов кредитовать покупку автомобиля на всю его стоимость. Клиентам Промсвязьбанка, согласно программе «Залоговая ярмарка», придется оплатить не менее

20% цены авто за свой счет, а ставка в рублях составит 13,75% годовых.

С ноября прошлого года банк «КИТ Финанс» предоставляет «залоговую» ипотеку по ставкам от 10% годовых в долларах и 12% в рублях при условии страхования жизни и здоровья нового заемщика. Без оформления страховки кредитная ставка увеличится на 2%. Доля собственных средств, вносимых при оформлении кредита, — от 20%. «Ипотечные кредиты предоставляются на условиях, которые прописаны в договоре кредитования с действующим заемщиком», — говорит начальник отдела по работе с залоговым обеспечением банка «КИТ Финанс» Дмитрий Туркин.

Несколько выше размер собственных средств заемщика в ХКФБ, который готов покрыть кредитом до 70% стоимости жилья. «Процентная ставка для каждого заемщика рассматривается индивидуально и составляет от 9,5% в долларах и 11% в рублях. Оформляются договор купли-продажи, допсоглашение к кредитному договору, соглашение об аннулировании закладной и регистрация новой закладной на нового заемщика. В период действия ипотечных программ ставки в рублях составляли 11-16%», — рассказывает Владимир Гасяк.

А вот ожидать существенных дисконтов при приобретении залогового имущества не стоит. «Такие ситуации возможны по согласованию с банком. Например, если должник заинтересован в скорейшей реализации имущества и стоимости реализации (даже если она ниже рыночной), для погашения достаточно всех обязательств перед банком», — говорит Наталья Шелковая. «Обычно цена реализуемого залога формируется в соответствии с рыночной стоимостью. Иногда она может быть чуть ниже — по согласованию с банком и заемщиком», — отмечает Александр Будник.

При проведении сделок купли-продажи залогового имущества банки исключают возможность недобросовестного исполнения обязательств сторонами сделки, а также относят к плюсам юридическую чистоту приобретаемого жилья. «При реализации подобных схем, как правило, используется механизм аккредитивных расчетов, ячейки, кроме того, каждый этап сделки продуман и реализуется по очереди. Таким образом, как банк, так и остальные стороны сделки имеют четкое понимание этапов ее проведения и контролируют исполнение договора. Важно, что это ликвидный объект, который уже имеет положительную историю, проверен страховой компанией и банком», — подводит итог зампред правления Городского ипотечного банка Игорь Жигунов. ■

● УБЫТОЧНЫЕ АКТИВЫ По данным агентства

Банки не меньше должников заинтересованы в досудебной продаже залогового имущества. В противном случае залог, как правило, повисает на балансе банка. Какими убытками могут обернуться для банков непрофильные активы, доставшиеся им в кризис от юридических лиц, уже подсчитало международное рейтинговое агентство Moody's.

Аналитики агентства считают, что общий объем накопленных банками активов, который на сегодняшний день составляет около \$65 млрд, на две трети состоит из недвижимости на разных этапах строительства. По оценкам Moody's, на эти часто неликвидные активы российским банкам приходится выделять примерно 70% своего капитала. Большинство активов, которые выступали в качестве обеспечения по выданным кредитам, перешли на баланс банков в 2009 — начале 2010 года, когда корпоративные заемщики перестали справляться со своими долгами. «Мы пред-

полагаем, что убытки российских банков составят \$30-45 млрд, эти средства будут направлены на компенсацию разницы между размером предоставленных кредитов и фактической стоимостью реализованных активов», — пояснил вице-президент Moody's Евгений Тарзиманов. По его словам, сейчас продать принятые на баланс активы можно лишь с большим дисконтом, поэтому банки вынуждены ждать восстановления рынка. Но и тогда банки смогут вернуть в лучшем случае половину выданных в качестве кредитов средств. «Если банк взял в обеспечение здание или имущественный комплекс, то на текущих условиях продать их по адекватной цене достаточно трудно. Сейчас рынок существенно просел, и спрос, особенно на крупные объекты, очень ограничен. Поэтому мы считаем, что продавать свои активы банки начнут через год-два и от реализации смогут возместить не более 30-50% изначально предполагавшейся стоимости залога», — рассказал Евгений Тарзиманов. ■

ПОЛИС ОТНОСИТЕЛЬНОЙ НЕДОСТУПНОСТИ

В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ ПОКУПАТЬ ПОЛИСЫ ОСАГО НАВЕРНЯКА ПРИДЕТСЯ НА ТРЕТЬ ДОРОЖЕ. ТАРИФЫ ВЫРАСТУТ ВМЕСТЕ С ПРЕДЛОЖЕННЫМ МИНФИНОМ УВЕЛИЧЕНИЕМ ЛИМИТОВ ВЫПЛАТ ПО УЩЕРБУ ЗДОРОВЬЮ И ИМУЩЕСТВУ ПОСТРАДАВШИХ В ДТП. РОСТ СБОРОВ НА РУКУ СТРАХОВЩИКАМ, ЗАДЫХАЮЩИМСЯ ОТ УБЫТКОВ ПО ОСАГО. НО ОЩУТЯТ ЛИ АВТОМОБИЛИСТЫ, ЧТО ВЫПЛАТЫ УВЕЛИЧИЛИСЬ? СТРАХОВЩИКИ ИХ ЗАНИЖАЮТ, И НЕПОНЯТНО, ЧТО ПОМЕШАЕТ ИМ ДЕЙСТВОВАТЬ ТАК И ДАЛЬШЕ. ОЛЕГ ХОХЛОВ

ЗОНА ПОВЫШЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Тарифы на ОСАГО увеличатся более чем на треть в следующем году. Министерство финансов направило в Российский союз автостраховщиков (РСА; профессиональное объединение компаний, занимающихся ОСАГО) проект поправок к закону об ОСАГО, которые предполагают существенное увеличение выплат в системе обязательной «автогражданки». Страховщики, естественно, в ответ хотят увеличения собираемых ими премий. Минфин не против.

Законопроект предлагает поднять размер выплат за причинение вреда имуществу до 200 тыс. руб. каждому потерпевшему (сейчас платят в пределах 120 тыс. руб., но не более 160 тыс. руб. на страховой случай). Выплаты за причинение вреда здоровью или жизни увеличатся еще существеннее, до 500 тыс. руб. каждому заявителю (сейчас всего лишь 160 тыс. руб.).

Соответствующие изменения в законе должны были вступить в силу еще 1 марта: законопроект, высланный Минфином страховщикам 27 мая 2010 года, был готов прошлым летом. Но тогда он не добрался до парламента: специалисты Минфина как раз изучали, как увеличение выплат скажется на стоимости полисов.

То, что с ОСАГО надо было что-то делать, очевидно. Убыточность операций по «автогражданке», то есть отношение выплаченных убытков к собранным премиям, во многих регионах близко к 100%. За семь лет существования этого рынка в результате отзыва лицензий прекратили существование 46 компаний—членов РСА, и 17 из них — в 2009 году. В этом году Федеральная служба страхового надзора уже успела отозвать лицензии у четырех членов РСА — компаний «Арбат», «Империя страхования», «Информстрах» и «Руксо». Еще больше страховщиков, которые лицензий пока не лишились, но их деятельность уже приостановлена регулятором. Обычно так бывает перед отзывом.

Ожидается, что окончательная версия поправок к закону об ОСАГО попадет в правительство в июле, к осени окажется в Госдуме. Участники рынка не сомневаются, что 1 января 2011 года изменения вступят в силу. «Серьезные изменения в лимитах страховых сумм, а также в системе выплат требуют корректировки стоимости полисов: чтобы хотя бы сохранить убыточность ОСАГО на текущем уровне, придется увеличить страховые тарифы на 35-40%», — объясняет начальник управления методологии страхования РСА Алексей Карпицкий.

Базовые тарифы на полисы ОСАГО не менялись с 2003 года, то есть ни разу за время существования «автогражданки». За это время все подорожало, включая запчасти для ремонта автомобилей. Теперь (и сразу более чем на треть) изменят базовые ставки, которые



РЫНОК ЕЩЕ НЕ ГОТОВ К СВОБОДНОМУ СНИЖЕНИЮ И ПОДЪЕМУ ЦЕН НА ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПОЛИСЫ

пока еще составляют 1980 руб. для частных автовладельцев (для компаний — 2375 руб., их базовые тарифы предполагается уменьшить).

Строго говоря, полисы дорожали и раньше, но лишь за счет изменения дополнительных коэффициентов, на которые умножают базовую ставку. Так, на итоговую стоимость полиса влияют территориальные коэффициенты, система коэффициентов «бонус-малус» — в зависимости от того, как часто водитель попадает в ДТП, а также коэффициентов, характеризующих мощность машины, количество водителей, вписанных в полис, и срок действия страховки. В прошлом году в половине регионов вырос территориальный коэффициент, это увеличило стоимость полисов на 11% (в среднем по стране до 2,4 тыс. руб.). Страховщики тогда вообще обещали правительству уйти из ОСАГО, если оно не разрешит поднять цены. В итоге, в том числе благодаря этой мере, сборы в системе ОСАГО в 2009 году выросли на 6,7%, до 85,8 млрд руб. Полисов при этом продали на 1,5 млн меньше, чем в 2008 году, — сказался коллапс автомобильного рынка. Объем выплат увеличился, но незначительно, меньше чем на 6%, до 46 млрд руб. Средняя выплата в 2009 году составила 24,4 тыс. руб., всего на 3%

больше, чем годом ранее. Стоимость ремонта и запчастей для автомобиля в прошлом году выросла в несколько раз больше.

ПЛАТИТЕ НА ЗДОРОВЬЕ

«В начале действия закона об ОСАГО лимита выплат по «железу» хватало в 95% случаев, сегодня — максимум в 80%. В оставшихся 20% случаев возмещение идет не только через ОСАГО, но и через суды с виновниками аварий, через каско эти выплаты в статистику не попадают. Не попадают туда и выплаты, которые производятся через РСА за обанкротившиеся компании», — говорит Дмитрий Маркаров, первый заместитель генерального директора компании «Росгосстрах».

Так что повышение выплат на ремонт «железа» — это, так сказать, ответ на инфляцию. Более принципиальное изменение у компенсаций за причиненный в авариях ущерб здоровью.

«Сейчас в случае потери кормильца в ДТП выплата составляет 135 тыс. руб., в прочих случаях речь идет лишь о фактических расходах на лечение и при условии, что клиент не мог получить его в системе обязательного медицинского страхования (ОМС). Поэтому в отличие от

СЕРГЕЙ СТРОСТЕНКО / КОММЕРСАНТЪ

западного опыта львиная доля выплат по ОСАГО в России приходится на «железо», а не на здоровье», — говорит вице-президент группы «Ренессанс страхование» Федор Воронин.

Компенсацию в случае вреда здоровью выбить безумно сложно, поскольку формально ОМС покрывает почти все, за исключением экзотики вроде каких-нибудь титановых протезов, добавляет юрист Сергей Беляков, автор сайта greycardinal.ru («Как бороться со страховой компанией»). В общем объеме выплат по ОСАГО доля компенсаций ущерба здоровью мизерна. «При этом на них постоянно переводят стрелки, когда речь заходит об убытках страховых компаний», — замечает юрист.

Теперь изменится не только размер «выплат на здоровье», но и подход к начислению компенсаций.

«Выплаты будут осуществляться по системе, схожей со страхованием от несчастного случая, то есть исходя из характера травмы. Таким образом, выплаты по жизни и здоровью в рамках ОСАГО будут практически в 100% случаев», — предсказывает Федор Воронин. Если будет так, доля лечения людей в расходах страховщиков значительно увеличится за счет доли ремонта машин. «При этом убыточность возрастет колоссально, поэтому изменения лимитов важно рассматривать в сочетании с соответствующим пересмотром тарифов», — считает Федор Воронин.

БОРЬБА ЗА СВОБОДУ ТАРИФОВ

Законопроект не только увеличит страховые выплаты. Минфин вводит понятия минимальных и максимальных тарифов. В теории это позволит страховщикам конкурировать в системе ОСАГО за счет цен. Компании, впрочем, полагают, что цены должно устанавливать правительство (как это происходит сейчас), ссылаясь на то, что от действий недобросовестных игроков пострадают автовладельцы и страховое сообщество, которому придется платить по счетам компаний, обанкротившихся в результате демпинговых войн.

До сих пор автовладельцам было все равно, полис какой компании покупать. Сейчас ОСАГО вообще напоминает дополнительный налог на транспорт. Ситуация, по идее, может меняться с развитием системы прямого возмещения убытков (ПВУ), которую ввели прошлой весной: если не вы виновник аварии, можете обращаться не в компанию, выдавшую полис виновнику, а к своему страховщику.

Пространство для ценовой конкуренции в ОСАГО существует, соглашается Федор Воронин. 77% стоимости полиса идет в фонд выплат, остальное — так называемые расходы на ведение дела (РВД). Это стоимость полисов, их оформления, другие операционные издержки, затраты на персонал, связь, услуги клирингового центра, определения стоимости убытков независимыми экспертами и т. д. Из этих же денег компании производят отчисления в резервные фонды РСА. За счет экономии на РВД компании, по словам Воронина, могли бы делать скидки. Дополнительно снизить цены могли бы страховщики, практикующие прямые продажи: по крайней мере, в случае с каско полисы компаний, обходящихся без посредников, обычно дешевле. Впрочем, пока законопроект допускает разные трактовки, продолжает Федор Воронин: возможно, компании смогут не только предоставлять скидки, но и, напротив, увеличивать стоимость полиса.

> УБЫТОЧНОСТЬ ОПЕРАЦИЙ ПО «АВТОГРАЖДАНКЕ», ТО ЕСТЬ ОТНОШЕНИЕ ВЫПЛАЧЕННЫХ УБЫТКОВ К СОБРАННЫМ ПРЕМИЯМ, ВО МНОГИХ РЕГИОНАХ БЛИЗКА К 100%

Заметим, в 2006 году Федеральная антимонопольная служба уже предлагала предоставить страховым компаниям возможность делать скидки за счет РВД. Росстрахнадзор тогда же выступил со встречным предложением: зафиксировать цены на базовую услугу и одновременно разрешить страховщикам дополнить ее какими-нибудь платными сервисами по аналогии с каско. Конкретных шагов, впрочем, не последовало.

«В преамбуле закона об ОСАГО сформулирована главная цель — защита прав потерпевших на возмещение вреда, причиненного в результате использования транспортных средств иными лицам», — говорит Алексей Карпицкий. — Защитить интересы потерпевшего может финансово устойчивая страховая организация, устойчивость же достигается во многом за счет адекватных страховых тарифов. Борьба за страхователей при помощи тарифной политики не должна быть на первом плане».

Уже сейчас многим страховщикам не хватает сборов на покрытие всех расходов, говорит Светлана Гусар, директор по развитию страхования компании МАКС. И демпинг на полисах, как показывает печальный кризисный опыт, ведет не к захвату рынка, а к уходу с него.

«Сейчас низкие тарифы — это не инструмент конкурентной борьбы, а путь к массовому банкротству страховщиков и появлению десятков тысяч обманутых клиентов», — считает заместитель генерального директора компании «РЕСО-Гарантия» Игорь Иванов. — Конкурировать надо за счет качества услуг, что позволяет делать система ПВУ».

Среди членов РСА есть, впрочем, и компании, относящиеся к либерализации тарифов более оптимистично. «Стоит пресекать действия компаний, деятельность которых заведомо может принести вред потребителю, но на этом пределы регулирования должны заканчиваться», — говорит Мария Мальковская, директор по страхованию и развитию бизнеса компании «Интач страхование». — Рынок сам себя отрегулирует. Демпингующая компания не сможет конкурировать и уйдет. С компанией, завышающей тарифы, произойдет то же самое».

Кроме того, продолжает Мария Мальковская, свободные тарифы помогут сгладить эффект от грядущего роста цен: «Возможно, какие-то компании наконец позволят себе делать легальные скидки. Ни для кого не секрет, что зачастую агентам платится до 20% комиссионных. Вырастут тарифы, скорее всего, в тех регионах, где всегда были низкие коэффициенты по ОСАГО и оно всегда было убыточным».

На Западе шли к свободным тарифам десятилетиями, напоминает Дмитрий Маркаров: «И мы также предполагали эволюционную форму, от установления тарифов постановлением правительства, как сегодня, к регулиро-

ванию профобъединением и в перспективе — к свободным ценам». Сейчас же профессиональное сообщество не готово взвалить на себя ответственность за выплаты по полисам, которые выдают будущие банкроты. РСА уже исчерпал фонд, где собраны средства на выплаты по полисам страховщиков, лишившихся лицензии, пришлось распечатать другой, резерв гарантий, который используется, если виновник аварии не застрахован вовсе или скрылся с места происшествия.

Сейчас в резерве гарантий 7,8 млрд руб., но есть вероятность, что и этот фонд будет исчерпан, замечает Александр Осин, главный экономист УК «Финам Менеджмент». Оптимистам он советует вспомнить, что в 2008-2009 годах происходило в банковской сфере: «Легко начать, что называется. Если у РСА кончатся деньги, придется просить их у бюджета, мы проходили это с банками». Если же в ОСАГО появятся свободные тарифы, риск для бюджета может оказаться ниже, продолжает Александр Осин: «Это может ускорить консолидацию рынка, подтолкнуть крупные компании к тому, чтобы задавить мелких игроков. Хорошо, если лидерам удастся пережить ситуацию без стрессов. Что мы видим сейчас? Прибыль упала, в 2009 году была почти нулевой. Реальные доходы населения выросли на 1%, даже традиционно оптимистичные в прогнозах правительственные структуры ожидают роста на уровне 3-4% по итогам этого года. ОСАГО ожидает спад, многие уже ездят без полисов».

Интересно, что автолюбители, которые в последнее время активнее других категорий граждан отстаивают свои права, рост тарифов воспринимают как неизбежное зло. Так, Федерация автовладельцев России (ФАР) акции по этому поводу не планирует. «Повышение премий не нравится никому. Все понимают, что так не может продолжаться, с увеличением лимитов выплат ничего не изменится», — говорит Сергей Канаев, учредитель ФАР. Автоюристы придерживаются той же точки зрения: главная проблема ОСАГО не в том, что максимальные суммы недостаточны, а в том, что и минимальные выплаты получить бывает непросто.

«Занижать выплаты начинают уже от 30-40 тыс. руб., и то, что лимиты увеличат, не значит, что здесь что-то изменится», — считает Янина Демина, главный юрист компании «Дороги и право». — Проблема в том, что у страховщиков есть карманные эксперты, которые подбивают выплаты под те суммы, которые компания готова осуществить».

С этим согласен и юрист Сергей Беляков. Минфин, по его словам, предлагает здравые вещи. Но те компании, которые раньше считали выплаты в минус, будут считать так и дальше, получая при этом от клиентов увеличившиеся на треть премии. ■

САНАЦИЯ

НОВЫЙ ПЛАН САНАЦИИ «ПОТЕНЦИАЛА»

АСВ сообщило о корректировке плана санации самарского банка «Потенциал», оздоровлением которого занимался банк «Солидарность». Первоначальный вариант предусматривал, что санация продлится пять лет. Согласно новому плану, процесс оздоровления будет завершён уже в следующем году. В ближайшее время капитал банка «Потенциал» будет уменьшен до одного рубля, а потом пройдет допэмиссия акций на 1,29 млрд руб., которую выкупит АСВ. Кроме того, АСВ выкупит у банка проблемные активы в размере 0,5 млрд руб. В 2011 году произойдет объединение банков «Потенциал» и «Солидарность». При этом в рамках объединения АСВ конвертирует кредит в размере около 2 млрд руб., предоставленный банку «Потенциал» в начале санации, в капитал объединенного банка. В результате выкупа допэмиссии и конвертации кредита доля АСВ в капитале объединенного банка составит около 30%. С 8 июня в банке «Потенциал» введена временная администрация. Под ее контролем будет происходить рекапитализация банка «Потенциал», выкуп его плохих кредитов и последующее объединение с «Солидарностью».

КРЕДИТЫ

ЗАЕМ АЛЬФА-БАНКА ДЕШЕВЕЕ

Альфа-Банк снизил ставку по ипотечной программе на приобретение квартир на вторичном рынке жилья. Снижение составило 3,5% в рублях и 3% в долларах США, и теперь минимальные ставки составляют от 13% в рублях и от 10% в долларах США. Клиенты Альфа-Банка могут воспользоваться ипотечным кредитом на приобретение квартир на вторичном рынке жилья, жилого дома (коттеджа), а также услугой рефинансирования полученного ранее ипотечного кредита. Для получения кредита заемщик может подтвердить свои доходы как справкой по форме 2-НДФЛ, так и справкой по форме банка. Кредиты предоставляются на срок от 5 до 25 лет. Для корпоративных клиентов предусмотрены специальные льготные условия ипотечного кредитования.

DELTACREDIT ОТМЕНЯЕТ КОМИССИЮ

10 июня стартовала специальная акция DeltaCredit «Горячее лето». Согласно ее условиям, для всех заемщиков, получивших одобрение по рублевым ипотечным кредитам в период с 10 июня по 15 сентября, комиссия за его выдачу составит 0%. Тем самым клиент сможет уменьшить свои расходы и взять ипотеку на еще более выгодных условиях. На сегодняшний момент процентные ставки в DeltaCredit начинаются от 11% в рублях, размер первоначального взноса — 20%.

ИНВЕСТИКРЕДИТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

В линейке услуг для малого и среднего бизнеса Банка «Открытие» появился новый вид кредита — инвестиционный. Это целевой заем, позволяющий приобрести основные средства на развитие бизнеса. Сумма кредита может достигать 10 млн рублей, кредит выдается на срок до трех лет с возможностью предо-

ставления отсрочки платежа до трех месяцев. Промсвязьбанк увеличил максимальный лимит по продукту для малого и среднего бизнеса «Кредит-Инвест» до 60 млн руб. (или эквивалент в долларах США/евро). «Кредит-Инвест» предоставляется на финансирование оборотного капитала и инвестиции. Срок кредита — до 5 лет, ставка — 14,5–18,2% в рублях, 8,5–15,9% в долларах США и 8–15,4% в евро. Срок рассмотрения заявки — до 7 дней.

НОВЫЕ УСЛОВИЯ ПО ИПОТЕКЕ ОТ РАЙФФАЙЗЕНБАНКА

1 июня вступили в силу новые условия ипотечного кредитования Райффайзенбанка. Процентные ставки по кредитам в рублях снижены на 0,5-1%. Так, по программе на покупку недвижимости на вторичном рынке процентная ставка составляет 14% годовых, по кредиту на покупку недвижимости под залог имеющейся в собственности квартиры — 14,5% годовых, по кредиту на любые цели под залог имеющейся квартиры — 16,5% годовых при подтверждении дохода справкой 2-НДФЛ и заключении договора страхования рисков смерти и потери трудоспособности; уничтожения, утраты, повреждения недвижимого имущества, утраты права собственности; без заключения договора страхования рисков смерти и потери трудоспособности и утраты права собственности — 17, 17,5 и 19,5% годовых соответственно.

Кроме того, снижается комиссия за выдачу кредита по программам на покупку недвижимости на вторичном рынке и на покупку недвижимости под залог имеющейся квартиры до 1%, а также комиссия по программе кредита на любые цели под залог имеющегося жилья до 1,5% от суммы кредита. Также было введено специальное предложение для сотрудников корпоративных клиентов и клиентов сегмента premium. С 1 июня процентные ставки по кредитам в рублях и долларах США снижены еще на 0,5% и составят 13,5 и 10% годовых соответственно по программе на покупку недвижимости на вторичном рынке; 14 и 10,5% годовых — по кредиту на покупку недвижимости под залог имеющейся в собственности квартиры; 16% годовых — по кредиту на любые цели при подтверждении дохода справкой 2-НДФЛ и заключении договора страхования рисков смерти и потери трудоспособности, уничтожения, утраты, повреждения недвижимого имущества, утраты права собственности; без заключения договора страхования рисков смерти и потери трудоспособности и утраты права собственности — 16,5 и 17, 19 и 13, 13,5% годовых соответственно.

ВКЛАДЫ

НОВЫЙ ВКЛАД ПРОМСВЯЗЬБАНКА

Промсвязьбанк вводит новый вклад с возможностью открытия и пополнения через банкомат. Для открытия вклада «Банкоматный» необходимо один раз посетить офис банка. Впоследствии посещение офиса банка не требуется — открыть или пополнить новый вклад клиент может, перечислив средства со счета банковской карты на счет вклада через банкомат. Также пополнить вклад можно безналичным путем через систему дистанционного банковского обслуживания PSB-Retail или, при желании, наличными в офисе бан-

ка. Вклад «Банкоматный» можно открыть в рублях на срок 91, 181 и 367 дней. Минимальная сумма вклада — 1 000 рублей. Процентные ставки по вкладу в зависимости от срока размещения составляют от 5,45 до 7,55% годовых. Сумма дополнительного взноса не ограничена. Проценты выплачиваются в конце срока действия вклада.

РЕЙТИНГИ

ЭЛКАБАНК — В СПИСКЕ ЛУЧШИХ

10 июня прошла шестая церемония награждения лауреатов Премии пятилетия «Финансовая Элита России». Награды вручались в 8 основных подгруппах, ПК «Элкабанк» получил приз в номинации «Региональный банк пятилетия России» за самое динамичное развитие банка из числа крупнейших региональных банков. За последние три года капитал банка вырос в 4,5 раза, чистая прибыль увеличилась в 8,2 раза, показатель эмиссии пластиковых карт вырос в 12 раз. Активная работа с частными и корпоративными клиентами, совершенствование традиционных для банка услуг, разработка и внедрение новых банковских продуктов позволили банку значительно увеличить свою долю присутствия на рынке финансовых услуг. Также лауреатами премии в подгруппе стали ВТБ 24, Альфа-Банк, Россельхозбанк, Промсвязьбанк.

НОВЫЙ РЕЙТИНГ НАДЕЖНОСТИ РОСНО

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» подтвердило рейтинг надежности А++ («Исключительно высокий уровень надежности») Группы РОСНО (ОАО СК «РОСНО» и СК «РОСНО-МС»). Присвоенный рейтинг означает, что в краткосрочной перспективе группа с исключительно высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств — как текущих, так и возникающих в ходе деятельности. В среднесрочной перспективе существует высокая вероятность исполнения обязательств даже в условиях существенных неблагоприятных изменений макроэкономических и рыночных показателей. В заключении «Эксперт РА» о присвоении рейтинга отмечается принадлежность Группы РОСНО к разряду лидеров российского страхового рынка.

В качестве позитивных факторов в отчете отмечается низкая доля расторгнутых договоров и превышение среднерыночных значений по размеру клиентской базы РОСНО по основным для компании видам страхования. Крупнейшие риски перестрахованы в компаниях с высоким рейтингом и высокой деловой репутацией.

ПРИВЛЕЧЕНИЯ

ПЕРВОБАНК УСТАНОВИЛ СТАВКУ ПО КУПОНУ

9 июня утверждена величина процентной ставки по пятому купону дебютного облигационного займа ОАО «Первобанк» в размере 9,5% годовых. В соответствии с решением о выпуске ценных бумаг процентная ставка по шестому купонному периоду устанавливается равной процентной ставке по пятому купонному периоду. Размер пятого и шестого купонов составит 47 рублей 63 копейки. Дата погашения пятого купона — 28 декабря 2010 года, шестого купона — 29 июня 2011 года. ■

ВУЛКАНИЧЕСКОЕ ВОЗМЕЩЕНИЕ

ИЗВЕРЖЕНИЕ ИСЛАНДСКОГО ВУЛКАНА В АПРЕЛЕ СОРВАЛО ОТПУСК ТЫСЯЧАМ РОССИЯН, ИМ ПРИШЛОСЬ РАЗБИРАТЬСЯ С ТЕМ, КАК ПОЛУЧАТЬ КОМПЕНСАЦИЮ ПРИ ФОРС-МАЖОРЕ. ПУНКТ ОБ «ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ» ЕСТЬ В ЛЮБОМ ДОГОВОРЕ, НО КТО ОБРАЩАЛ НА НЕГО ВНИМАНИЕ ДО КОЛЛАПСА? ВЕРНУТЬ СВОИ ДЕНЬГИ В ТАКОЙ СИТУАЦИИ ПОЧТИ НЕРЕАЛЬНО, А ВОТ ОТПРАВИТЬ ТУРИСТА В АНАЛОГИЧНУЮ ПОЕЗДКУ ТУРОПЕРАТОР ОБЯЗАН. ОЛЕГ ХОХЛОВ

ФОРС-МАЖОРНЫЙ АККОРД

Извержение исландского вулкана Эйяфьятлайокудль стало причиной отмены более 100 тыс. авиарейсов с 15 по 20 апреля. В аэропортах разных стран (рейсы откладывали на всех континентах) застряли десятки тысяч пассажиров, миллионы не могли добраться до пункта назначения самолетом.

Апрельский коллапс вряд ли повторится. Однако потери, которые понесли в этот период авиакомпании, Международная ассоциация воздушного транспорта оценила в \$1,7 млрд. А многих из тех, кто теперь собирается куда-то лететь, воспоминания о природном катаклизме заставляют задуматься о возможностях получить компенсацию в случае форс-мажора — возникновения обстоятельств непреодолимой силы.

16 апреля, в разгар вулканического кризиса, Ассоциация туроператоров России (АТОР) распространила заявление: ни авиакомпания, ни туроператоры не обязаны возмещать клиентам стоимость билетов в связи с переносом или отменой рейсов, так как «в случае наступления форс-мажора стороны не несут никакой материальной ответственности за неисполнение своих обязательств».

Вскоре последовали разъяснения туроператоров и перевозчиков. Они обещали своих клиентов не бросать, предложив каждому улететь позже. Обычно это преподносилось как жест доброй воли. Между тем главное, что надо знать о форс-мажоре, — он освобождает от ответственности за неисполнение обязательств по договору, но не освобождает от выполнения этих обязательств.

РОСТ НА ПЕПЛЕ

Пока Европа не выпускала и не принимала, казалось, майские праздники станут разочарованием для туристического бизнеса, который в этом году демонстрирует рост после спада, вызванного кризисом.

В конце апреля Российский союз туриндустрии (РСТ) сообщал о том, что на этот период отменено около 30% туров. Однако облако пепла рассеялось вовремя. В первых числах мая проблем с авиасообщением не наблюдалось, и туроператоры план продаж на май даже перевыполнили.

«Праздники прошли прекрасно, мы думаем, что и летний сезон будет более удачным, чем год назад», — говорит исполнительный директор АТОР Майя Ломидзе. По данным ассоциации, в мае в заграничные туристические поездки отправилось на 15% больше россиян, чем в 2009 году. И если бы не ис-

ландский вулкан, продажи могли быть еще более успешными. «Или благосостояние выросло, или, что более вероятно, люди после кризиса наконец расслабились, но рынок очевидно восстанавливается, — продолжает Майя Ломидзе. — Увеличивается объем заблаговременных продаж, растет спрос на Европу и дальние пляжные направления. Кроме того, если в прошлом году на большинстве направлений преобладали трехзвездные гостиницы и апартаменты, то в этом году начала расти доля четырех- и пятизвездных отелей».

«В феврале и марте мы проводили акцию раннего бронирования отелей. Подводя итоги, можем сделать вывод о стабилизации рынка. Туристы увереннее планируют отдых: продавались туры не только на май и июнь, как это было в предыдущие годы, но даже на сентябрь», — соглашается пресс-секретарь компании «Интурист» Юлия Крылова.

«Интурист», крупнейший российский оператор, в первом квартале 2010 года в выездном сегменте обслужил вдвое больше клиентов, чем в первом квартале 2008-го, кстати, довольно успешного года для отрасли. По сравнению с 2009-м число проданных туров увеличилось втрое.

«Майские праздники прошли не просто лучше, чем год назад, в разгар кризиса, — лучше, чем в 2008 году, который был очень удачным», — соглашается пресс-секретарь Российского союза туриндустрии Ирина Тюрина. Правда, по ее оценке, в числе проданных туров рынок растет куда быстрее, чем в деньгах: «Люди по-прежнему выбирают дешевые направления, экономят на авиабилетах. Основное изменение в предпочтениях по сравнению с прошлым годом — популярность дальних курортов (Мальдивы, Сейшелы и Доминикана), которые по ценам сравнялись с Европой, где в это время года не искупаешься, а на экскурсии пока еще не все соотечественники готовы тратить».

Прошлый сезон характеризовался сбавленным спросом и предложением, вспоминает Майя Ломидзе: на многих направлениях не было демпинговых войн, так как компании боялись рисковать. Сейчас операторы могут и снизить цены, в АТОР ожидают, что это затронет, например, Болгарию, Грецию и Кипр. Прогнозы на лето разные, резюмирует Ирина Тюрина: «Отдельные операторы предвещают бурный рост, другие говорят, что будут рады увеличению потока на 5-7% по сравнению с прошлым годом. Чартерные программы регионов увеличиваются, но с тем расчетом, чтобы можно было снять незаполненные рейсы».

Впрочем, несмотря на оживление рынка, исландский вулкан может внести коррективы в планы летнего отдыха.

ВЕРНУТЬ ДЕНЬГИ

Извержение вулкана — одно из самых значительных, но далеко не единственное форс-мажорное событие. Его правовые последствия — те же, что в случае с цунами, лесными пожарами, уличными беспорядками, забастовками или, например, терактами в стране, куда направляется турист. «Закон не устанавливает обязательного порядка действий для таких ситуаций: на то они и обстоятельства непреодолимой силы, чтобы стороны искали компромисс: речь может идти или о компенсации, или о замене услуги, которая не была оказана, альтернативной», — объясняет председатель правовой комиссии РСТ Георгий Мохов.

«Строго говоря, клиент имеет право на возвращение стоимости тура за вычетом расходов при отказе от исполнения договора до начала поездки по любым причинам, не только в случае форс-мажора», — уточняет руководитель претензионно-искового отдела юридического агентства «Персона Грата» Александр Байбородин. Об этом говорят статья №32 Закона «О защите прав потребителей» и статья №782 Гражданского кодекса. Но, продолжает юрист, согласно статье №781, в случае форс-мажора турист обязан оплатить фактически понесенные расходы. Сюда может быть включена стоимость визы, авиабилетов, страховок и размещения в гостинице.

«В обычной ситуации, если услуга не была оказана по вине турфирмы, кроме возврата стоимости самого тура клиент имеет право на возмещение дополнительных убытков: скажем, турист из Тюмени, который должен был бы вылететь на отдых из Москвы, получит компенсацию за дорогу до столицы и обратно, проживание, питание и даже телефонные разговоры», — отмечает Георгий Мохов.

Обстоятельства непреодолимой силы турфирму от этого освобождают. Если вы организуете поездку самостоятельно, скорее всего, ваши потери ограничатся суммой, которую придется отдать за оформление визы, и стоимостью суток проживания в гостинице (обычно именно столько составляет штраф, если вы не успели вовремя заселиться в отель). Но чаще всего вряд ли удастся получить назад хоть какие-то деньги за гостиницу, если они были уплачены туроператору за пакет услуг.

«Туроператоры выкупают места в гостиницах блоками, на возврат стоимости отдельных

мест отельеры соглашаются крайне неохотно и в любом случае не сразу. Нет брони для конкретного человека, есть блок на несколько месяцев. Если номера не заполняются — это проблема туроператора», — замечает Георгий Мохов. Если с гостиницей не удастся договориться, стоимость проживания будет включена в расходы, которые оператор успел понести до начала поездки. Остаются деньги, потраченные на авиабилеты.

Вернуть стоимость авиаперелета или перенести рейс на более поздний срок в случае форс-мажора перевозчика обязывает Воздушный кодекс. Правило распространяется и на невозвратные билеты, и на чартерные рейсы. В апреле Федеральная антимонопольная служба направила предостережение в адрес 20 авиакомпаний, на долю которых приходится более 90% перевозок в России. Служба указывала на то, что компании не имеют права продавать билеты, которые нельзя сдать перед вылетом.

В случае форс-мажора проблемы чаще всего возникают с возвратом денег за перелет чартерным рейсом, замечают юристы. «Турфирмы не получают от авиакомпаний компенсации при отказе от билетов: компания выкупает блок мест за полгода до вылета, а полетят туристы на этих местах или нет — проблема туроператора», — поясняет Александр Байборodin.

При этом в Федеральных авиационных правилах сказано, что стоимость чартерных рейсов возвращается в соответствии с действующим законодательством, то есть в соответствии с Гражданским кодексом, определяющим стоимость неоказанных услуг, говорит Георгий Мохов: «Правда, если для

регулярных рейсов процедура четко прописана, то для чартерных перевозок правил попросту нет. В отсутствие нормативной базы юристам приходится в каждом случае заново определять последствия расторжения договора». Как правило, суды встают на сторону пассажиров, рассматривая чартер как обычный рейс, — в конце концов, это турфирма экономит за счет того, что покупает билеты оптом, клиента это волновать не должно.

С кем судиться, кстати, непонятно. «Законодательство не дает четкого ответа, кто должен вернуть деньги пассажиру — авиакомпания или туроператор. Поэтому они до последнего будут ссылаться на те нормы, которые им выгодны», — комментирует Александр Байборodin. — Турист будет давить на то, что деньги заплачены, а услуги не оказаны, просить расторгнуть договор, ссылаться на Воздушный кодекс. Туроператор будет указывать, что понес расходы по 781-й статье ГК, и говорить, что нормы Воздушного кодекса здесь неприменимы, так как договор заключался на продажу тура, а не билета. Авиакомпания будет говорить о том, что возвращать деньги должен туроператор, так как с ней лично турист договор не заключал». Каков будет итог такого суда, юристы предсказать не взялись.

Так что если туроператор предлагает заменить сорвавшуюся поездку аналогичной, видимо, стоит соглашаться. «Есть сложившаяся практика: если туристам письменно предлагалась адекватная замена или изменение сроков путешествия, суд, как правило, учитывает положение туристической компании и отказывает туристу в получении денежной компенсации», — рассказывает Георгий Мохов.

Компенсация или замена тура положена и в том случае, если в стране, куда направляется турист, есть угроза его жизни или здоровью. Но по Закону «Об основах туристической деятельности» такие обстоятельства должны подтверждаться решениями федеральных органов власти. «Это, например, МИД, МЧС, Роспотребнадзор. Доказывание часто вызывает сложности: бывает, что есть информация СМИ, но ведомства молчат — вырезки из прессы суд не будет рассматривать», — объясняет Георгий Мохов. Классический форс-мажор — это и беспорядки в Бангкоке. В компании Tez Tour сообщили, что поездки в столицу Таиланда приостановлены, туристов отправляют в аналогичные по цене туры на острова — никто, по словам представителей фирмы, не отказывается.

Майя Ломидзе из АТОР говорит, что почти все российские туристы, чьи поездки сорвались из-за вулкана, согласились на альтернативные маршруты или перенос сроков. Впрочем, добавляет она, этот форс-мажор вообще был отмечен меньшим, нежели обычно, числом конфликтов — туристы и продавцы услуг, впечатленные масштабами бедствия, старались идти друг другу навстречу.

«На то они и непредотвратимые обстоятельства: какими нормами их ни опиши, они все равно будут неожиданными, ситуация с обязательствами изменится так, что кто-то в любом случае понесет убытки», — считает Георгий Мохов. Важнее то, размышляет юрист, что в таких случаях регулярно дает сбой информационное обеспечение: в апреле ни одно российское ведомство не знало, где находятся граждане, с какой целью, в какой ситуации, нужна ли им помощь. ■



НОВАЯ ВЕРСИЯ СИСТЕМЫ ГАРАНТ ЭКСПЕРТ 2010

Посетите веб-сайт www.expert2010.garant.ru
и ознакомьтесь с новыми возможностями.

Оставьте свое мнение о системе.
Авторы десяти наиболее развернутых отзывов
получат ценные призы.

Закажите бесплатную презентацию уже сейчас
и получите специальные ценовые условия на установку.



Компания «Гарант Сервис Самара»
(846) 279 0 279 | www.gss.ru

ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ!

ПОЛИС ЛЕТНЕГО ОБРАЗЦА

СТРАХОВАНИЕ КВАРТИР НА ВРЕМЯ ЛЕТНИХ ОТПУСКОВ У МНОГИХ ДАВНО ВОШЛО В ПРИВЫЧКУ. СТРАХОВЩИКИ ПОСТОЯННО СОВЕРШЕНСТВУЮТ ПРЕДЛАГАЕМЫЕ ПРОДУКТЫ, И, ЧТОБЫ ВЫБРАТЬ НАИБОЛЕЕ ПОДХОДЯЩИЙ, НЕОБХОДИМО ТОЧНО СЕБЕ ПРЕДСТАВЛЯТЬ, ЧТО И ОТ ЧЕГО НУЖНО СТРАХОВАТЬ. А ПОТОМ ЕЩЕ УБЕДИТЬСЯ В ТОМ, ЧТО СТРАХОВЩИК ВКЛАДЫВАЕТ В ПОНЯТИЕ «СТРАХОВКА» ТО ЖЕ, ЧТО И ВЫ. ЮЛИЯ ПОГОРЕЛОВА

В канун летних отпусков все более актуальным становится вопрос страхования квартир. Многие граждане переезжают на дачу на все лето, оставляя жилье пустовать. В это время и случается большинство неприятностей: квартирные кражи, аварии водопровода из-за плановых отключений горячей воды и т. п.

Кризис, как отмечают страховщики, заметно повысил страховую культуру наших граждан. В условиях нестабильности они все чаще задумываются о сохранности своего имущества. «В кризис люди стали более чувствительными к рискам», — рассказывает директор департамента страхования имущества физлиц компании «АльфаСтрахование» Ирина Карнаева. — Люди теряют работу, им сокращают зарплату, они боятся потерять нажитое, так как не уверены в завтрашнем дне. Именно это обостренное чувство риска заставляет людей, страховавших свое имущество, переходить в более надежную страховую компанию и страховать, если не страховали раньше».

В Москве с 1996 года действует льготная программа страхования жилья, которая реализуется при участии правительства столицы. Оформить ее довольно просто: нужно просто поставить галочку в соответствующем квадратике в платежном документе ЖКУ. Однако следует быть готовым к тому, что размер выплат, предусмотренный по этой страховке, не покрывает все убытки. Страховая сумма складывается из расчета 23 тыс. руб. на кв. м при годовой плате за страхование 14,4 руб. за кв. м. В этом случае 30% ущерба выплачивает правительство Москвы, 70% — страховая компания. Есть и усовершенствованный вариант программы льготного кредитования, где участие города сокращено до 20% (в этом случае надо обращаться в страховую компанию). Согласно этому варианту, страховая сумма составит 35 тыс. руб. на кв. м, а годовая страховая премия — 25,2 руб. за метр. При этом страховыми случаями считаются пожар, взрыв по любой причине (исключая террористический акт), аварии систем отопления, водопровода, канализации, сильный ветер (свыше 20 м/с), ураган, смерч.

Более полную защиту можно получить у страховых компаний. Прежде чем обращаться к страховщику, первое, с чем следует определиться, — что именно и от каких рисков вы бы хотели застраховать. «У разных страховщиков трактовка отдельных понятий («внутренняя отделка», «инженерные коммуникации») может различаться, поэтому на начальном этапе согласования условий договора страхователю необходимо детально выяснить, на какие именно объекты распространяется страховая защита и в каких случаях она действует. Это простое правило помо-

жет в будущем избежать многих недоразумений и значительно облегчит процесс общения со страховой компанией при возникновении страхового случая», — рассказывает заведующий сектором страхования имущества департамента комплексного страхования «Ингосстраха» Екатерина Юсупалиева.

Как правило, страховщики предлагают своим клиентам два основных продукта — классический полис, который включает в себя полный пакет рисков, и так называемый коробочный полис. Во втором, упрощенном варианте страховку можно оформить без оценки предварительной стоимости. Как правило, клиенту предлагается на выбор несколько стандартных программ с неизменяемым лимитом страхования. В большинстве случаев «коробочные» продукты страхуют конструкцию квартиры, движимое имущество, отделку жилья и гражданскую ответственность. К плюсам такого продукта можно отнести простоту и быстроту оформления: не требуется осмотра квартиры, документального подтверждения стоимости имущества, оценки, описи имущества. «Для заключения договора необходимо только заполнить заявление о страховании. Должен отметить, что около 80% квартир страхуется сегодня по упрощенной схеме. Но бывает, что наши страхователи сами настаивают на проведении осмотра и подробной описи страхуемого имущества», — говорит руководитель дирекции андеррайтинга страхования имущества физлиц и ипотеки страховой группы «Уралсиб» Алексей Козьмин.

Наиболее часто встречающиеся риски — это пожар или затопление. Например, в результате пожара или взрыва газа можно полностью лишиться квартиры, в этом случае есть смысл страховать несущие конструкции квартиры и инженерные коммуникации. Больше всего страховых случаев приходится на заливы — тут прежде всего нужно спасать отделку квартиры.

Стоимость отделки квартиры рассчитывается по ее действительной восстанови-

тельной стоимости, исходя из среднерыночных цен на аналогичные материалы и работы. Приблизительные ориентиры по стоимости составляют \$250-300 за метр при стандартной отделке, \$400-600 — при улучшенной, \$800-1200 за метр — при высококачественной и от \$1500 за кв. м — элитной. Оценка квартиры в зависимости от стоимости производится на основании фотографий квартиры либо при выезде представителя компании на место. В некоторых случаях отделку можно застраховать без осмотра, по стоимости, заявленной клиентом, — например, в компании «Уралсиб» при стоимости 30 тыс. руб. на кв. м общей площади квартиры.

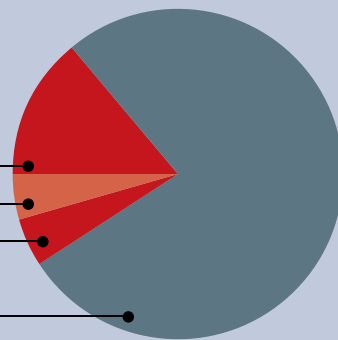
Помимо отделки квартиры можно застраховать и домашнее имущество. Не подлежат страхованию монеты и банковские билеты, ценные бумаги, драгоценные камни (если эти предметы не являются коллекцией), информационные носители (диски, флешки), продукты питания, ядовитые или взрывчатые вещества. Однако этот список тоже нужно обговаривать со страховщиком. «Важно иметь в виду следующее: страховая защита действует только в пределах территории страхования, указанной в полисе. Например, клиент застраховал ноутбук. Страховая защита действует, только пока ноутбук находится на территории квартиры, адрес которой указан в полисе как территория страхования», — предупреждает начальник управления страхования физлиц страховой компании МАКС Марина Сказочкина.

Как правило, домашнее имущество можно застраховать без описи. Исключение — эксклюзивные вещи. К оценке таких предметов страховая компания будет подходить со всей тщательностью. «Если домашнее имущество относится к средней ценовой категории, т. е. типовое, то страховая компания может принять его на страхование без описи, указав в договоре общую страховую сумму. Если же на страхование принимаются эксклюзивные и дорогие вещи, опись необходима, и тогда будет подробно описан каждый принимаемый

У вас застрахована недвижимость?

По данным опроса на сайте журнала «Коммерсантъ-ДЕНЬГИ» (www.kommersant.ru/money/) с 12 по 19 мая 2010 года (644 человека).

Да, квартира (14,13%)
Да, дача (4,35%)
Да, дача и квартира (4,81%)
Нет (76,71%)



предмет с указанием его стоимости и других параметров. Если вещь антикварная, то необходимо экспертное заключение об оценке», — говорит Марина Сказочкина. Если вещь действительно ценная, тариф на ее страхование может достигать и до 5% от страховой суммы. Но, например, если в вашем доме есть сейф, тариф может быть снижен. «Главным условием при страховании предметов искусства и антиквариата является специализированная экспертиза, подтверждающая их реальную стоимость», — подчеркивает Алексей Козьмин. — Другое обязательное условие при страховании такого имущества — наличие охранной сигнализации в помещении, где находится имущество, или хорошо охраняемый подъезд».

Можно застраховать не только собственную квартиру от многочисленных рисков, но и свою ответственность перед соседями. Страхование гражданской ответственности предполагает, что компания оплатит соседям убытки, полученные по вашей вине. Например, у вас прорвало трубу и затопило несколько нижних квартир. Или в вашей квартире произошел пожар, и при его тушении пострадали другие квартиры. Здесь самое главное — адекватно оценить сумму страхового покрытия, на которую стоит закладываться. Однако есть несколько правил, которые помогут оценить потенциальные риски более точно. «Самым распространенным риском является залив. Желательно знать о состоянии квартиры, находящейся этажом ниже, под квартирой страхователя, для адекватной оценки возможного ущерба. То есть если под вами квартира дорогая, с хорошей отделкой, имеет смысл увеличить

страховую сумму. Также нужно учитывать и состояние инженерных коммуникаций, труб в собственной квартире. Ведь, к сожалению, бывают ситуации, когда по причине залива страдает не одна, а несколько квартир, находящихся ниже. Понятно, что чем ниже живет страхователь, тем меньше будет сумма вероятного ущерба», — считает Алексей Козьмин.

В страховой компании стоит уточнять также, за что именно при страховании ответственности страховщик готов платить. Например, если вы залили соседей из-за прорыва трубы, такая страховка будет оплачена. А если это произошло по вашей невнимательности, например, забыли закрыть кран в ванной, придется платить соседям из своего кармана.

Существенно сэкономить на страховании можно, только исключив серьезные риски, такие как залив или, например, кража имущества. Однако при отказе от основных рисков страхование теряет смысл. Исключение нечасто встречающихся рисков, например взаимодействие с движущимися предметами или стихийные бедствия, не приведет к экономии, так как в общем объеме выплат их доля не превышает 2-3%.

«Чаще всего собственники квартир заинтересованы в защите имущества от пожара и воздействия воды. Эти риски относятся к категории наиболее распространенных и, как правило, наносят большой ущерб. Безусловно, недвижимость можно застраховать от отдельных рисков, однако, учитывая сложность прогнозирования того или иного нежелательного события, а также значительный масштаб ущерба, стоит остановить выбор все-таки на

комплексной защите», — советует Екатерина Юсупалиева.

Сэкономить на страховке владельцы квартир пытаются, занижая стоимость страхового имущества. Бывают случаи, когда из-за таких ухищрений страхователю может быть и вовсе отказано в выплате страховки. «Клиенту может быть отказано в возмещении ущерба при наступлении страхового случая, если при заключении договора он ввел страховую компанию в заблуждение. Например, указал, что постоянно живет в квартире, а на самом деле либо сдает ее в аренду, либо квартира месяцами пустует. В такой ситуации вероятность наступления страхового случая и возможный размер ущерба будут значительно выше, и, значит, тариф по страхованию был установлен неверно», — говорит Марина Сказочкина.

Действительно сэкономить на стоимости полиса можно, воспользовавшись франшизой. Правда, это означает, что какую-то часть ущерба придется оплачивать из своего кармана. Франшиза может быть условной и безусловной. «В первом случае клиент не сможет получить выплату, если убыток будет оценен на меньшую сумму, чем франшиза. При убытках, превышающих данную сумму, компания выплачивает сумму в полном объеме. По правилам безусловной франшизы ущерб компенсируется в любом случае на сумму разницы ущерба и франшизы. По нашим программам страхования недвижимости безусловная франшиза в 2% от страховой суммы даст скидку 10% от стоимости полиса, 5% франшизы — 20% скидки соответственно», — рассказывает Екатерина Юсупалиева. ■



Администрация городского округа Самара

ФИНАНСОВО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ

**ЦЕНТР СОДЕЙСТВИЯ
КРЕДИТОВАНИЮ**

СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



Тел: (846) 310 34 34, e-mail: mpsbi@bk.ru, ул. Главная, 3/5

КОРРЕЛЯЦИЯ БЕЗ ПОТРЯСЕНИЙ

ГЛАВНОЙ ТЕМОЙ НАЧАЛА 2010 ГОДА ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ СТАЛИ ЕВРОПЕЙСКИЙ ДОЛГОВОЙ КРИЗИС И СТЕПЕНЬ ЕГО ВЛИЯНИЯ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ. МИРОВЫЕ ФОНДОВЫЕ РЫНКИ ЛИХОРАДИТ, ЭКСПЕРТЫ В ОЧЕРЕДНОЙ РАЗ ЗАГОВОРИЛИ О ВТОРОЙ ВОЛНЕ КРИЗИСА. КАК СИЛЬНО СОБЫТИЯ В ЕВРОПЕ ВЛИЯЮТ НА РОССИЙСКИЙ ИНДЕКС? ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ НАДО ГОТОВИТЬСЯ К НОВОМУ КРИЗИСУ? НАСКОЛЬКО ПЕРСПЕКТИВНО СЕГОДНЯ ИНВЕСТИРОВАТЬ В ФОНДОВЫЙ РЫНОК? ЭТИ ВОПРОСЫ НА ОЧЕРЕДНОМ «КОНСИЛИУМЕ» «Ъ-FINANCE» ОБСУЖДАЛИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ТРЕЙДЕРЫ, ПРЕДСТАВИТЕЛИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ КОМПАНИЙ.

На консилиум, состоявшийся 16 июня, собрались генеральный директор ИК «Восток-Инвест» Владислав Зотов, начальник Управления фондовых операций Национального торгового банка Иван Розанов, исполнительный директор ГК «Алор» Екатерина Фойт, заместитель директора ООО «Адвокатконсалткомпани» Анастасия Пирожкова. Вела встречу выпускающий редактор «Ъ-Finance» Наталья Кудряшова.

НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА. На нашей встрече осенью мы говорили о быстром восстановлении российского рынка, когда индексы буквально за год вернулись на докризисные уровни. Как в итоге закончился 2009 год для фондового рынка? Изменились ли векторы его развития в первой половине 2010? Каков прогноз на этот год?

ВЛАДИСЛАВ ЗОТОВ. По сути, фондовый рынок рос весь 2009 год, в среднем рост составил 80%. Причинами стабильного восстановления послужило несколько факторов, но главной особенностью стало то, что все происходило достаточно ровно. Сначала одни отрасли уходили вперед в своем восстановлении, затем другие их догоняли. Хорошую динамику рынку придало приостановление падения в финансовом секторе: у банков оказалось слишком много денег, возникла потребность куда-то их размещать, и фондовый рынок способствовал этому. Коррекция, которая происходит сейчас, — это в какой-то степени расплата за быстрый рост в 2009 году. С технической точки зрения боковое движение с высокой волатильностью, которое мы сейчас наблюдаем, абсолютно оправданно: для дальнейшего роста нужно отстояться на данных уровнях, чтобы определиться с направлением движения. Но если реальный сектор экономики и у нас в стране, и во всем мире будет подтверждать динамичный выход из кризиса, мы увидим рост и на фондовом рынке. Пока что положительная информация накапливается — многие международные корпорации отчитываются о прибыли, говорят о восстановлении, — и это станет позитивной пружиной дальнейшему развитию. С другой стороны, мы сейчас наблюдаем неблагоприятные явления в еврозоне, которые нивелируют эффект всех свидетельств положительной динамики мировой экономики. Однако как только еврозона перестанет аккумулировать негативную информацию, это найдет отражение на фондовом рынке в виде роста, поэтому многие инвестиционные компании прогнозируют рост рынка до конца этого года порядка 30%. С чем, собственно, я соглашаюсь, потому что справедливая, фундаментальная цена

акций на данный момент несколько занижена. Причиной тому служат риски, которые существуют как в мире, так и у нас. Пока эти риски выражаются в отсутствии какого-либо движения: если сравнить индекс с начала года и сейчас, он изменился совершенно незначительно, рост составил буквально 3%. Однако при всем вышеназванном до конца года можно прогнозировать рост на 20-30%.



ВЛАДИСЛАВ ЗОТОВ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ИК «ВОСТОК-ИНВЕСТ»

ИВАН РОЗАНОВ. Я не совсем отчетливо ощущаю раскручивающуюся «пружину» положительных моментов, о которых только что говорили. То, что международные корпорации хорошо отчитываются, и то, что мы наблюдаем крайне отрицательную динамику в еврозоне, — это все-таки явления, исключаящие друг друга. Наш фондовый рынок не сильно отражает то, что происходит, потому что его емкость значительно уменьшилась относительно 2007-2009 годов, объемы торгов крайне низкие. Это видно как в целом по бирже, так и в частности по любой инвестиционной компании. Российский рынок превратился в некий «междусобойчик» профессиональных спекулянтов, частных лиц, которые тоже пробуют спекулировать на этом рынке, и огромного количества инвесторов, появившихся после падения — они купили бумаги, сидят в них и не видят точки выхода, потому что, несмотря на рост, их убытки при падении были колоссальны. Сейчас они накапливают оптимизм, ждут хороших цен и 20-100%-ного роста. Но, по сути, предпосылок для этого нет, особен-

но на нашем внутреннем рынке. То, что ВВП в 2009 году упал на 7-8%, объяснили «нефтяной иглой», сделав вывод, что это даже хорошо и что мы «вытянули» на высокой стоимости ресурсов. Однако Саудовская Аравия, не имея ничего, кроме той же нефти, показала рост 2%. Отрицательные факторы внутри нашей страны гораздо глубже, чем фактор цен на ресурсы. Спекулятивно рынок действи-



ИВАН РОЗАНОВ
НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ФОНДОВЫХ ОПЕРАЦИЙ
НАЦИОНАЛЬНОГО ТОРГОВОГО БАНКА

тельно может показать рост, но в глобальном плане позитивные моменты возможны только в увеличении емкости рынка, в появлении новых денег. А пока рейтинги России понижают, и деньги не приходят — ни российские, ни зарубежные. Впрочем, не идут деньги и на другие развивающиеся рынки — они на сегодня являются крайне рискованными, особенно после событий в еврозоне и, в частности, Греции. Краткосрочный оптимизм действительно присутствует. Глобальный, на мой взгляд, — нет. Мы далеки еще от того момента, когда все станет «действительно хорошо».

НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА. И все-таки насколько сильно события в Европе влияют на нас?

ИВАН РОЗАНОВ. Мне кажется, корреляция сто-процентная, при том, что влияния никакого нет. Это скорее техническая корреляция — инвесторам нужна точка опоры для принятия решений. Отчеты нашего российского бизнеса этой точкой стать не могут, поскольку открытость наших компаний крайне условна. Следовательно, точкой опоры становятся внешние факторы, более проверенные, бо-

более надежные — к примеру, европейский рынок. Но при этом он не определяет положения у нас. Исходя из этого, можно прогнозировать рост на 20% относительно текущего уровня, причем гораздо раньше конца года, уже в сентябре-октябре, после чего опять наступит затишье. Все это при сохранении текущих условий.

НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА. Много говорится не только о том, что проблемы в экономике ряда стран ЕС системны, но и о реальности второй волны кризиса. Чем, на ваш взгляд, закончится долговой кризис в Европе?

ВЛАДИСЛАВ ЗОТОВ. Вряд ли в этом году он выразится в чем-то реальном, к примеру, в дефолтах стран. Евросоюз пока не готов к распаду. Какая-то негативная информация если и будет поступать в этом году, то отразится в большей степени на спекулятивных рынках, на ужесточении монетарной и инвестиционной политики этих стран. Однако вторую волну кризиса, подобную 2008 году, когда рынки не только лихорадило, но и происходило банкротство корпораций, имеющих 200-летнюю историю, мы вряд ли будем наблюдать. Как реагирует на события в Европе наш рынок? Конечно, негативно. С другой стороны, я аб-

Греции) и затем жить на проценты не получилось. Помешал кризис, который США, как известно, тоже непросто перенесли. Но там система дала сбой, а в Европе — перестала работать вообще. Мне кажется, сегодня Европа пересматривает свою политику в этом отношении и попытается вернуться в оценку стоимости валюты если не к золоту, то хотя бы к реальному ВВП. Наверное, Германия останется флагом, потому что, по сути дела, нигде больше производства как такового нет. Скорее всего, Евросоюз попытается выстроить свою внутреннюю экономику по принципу отдельных промышленных зон, которые «отвечают» за свое производство, своеобразная система моногородов. Что же касается второй волны кризиса, — смысла говорить о ней нет: положение с 2008 года кардинально изменилось. Можно говорить о кризисе скорее политическом, поскольку страны Евросоюза будут вынуждены принимать сложные и непопулярные решения. Но, соглашусь, свой пик кризис уже прошел, им стал дефолт Греции, дальнейшее развитие будет более ровным, и в 3-летний период европейские страны преодолеют свои проблемы. На нашей стране это либо никак не отразится, либо мы

\$50 Россия купалась в нефтедолларах, при \$86 — уже говорим «кризис». Однако, пока существует проблема беспокойного региона и в то же время источника поставки нефти — Ближнего Востока, цены на нефть всегда будут регулироваться. Коридор, который сейчас установился, выгоден для всех участников процесса, и вряд ли цены на нефть выйдут за его пределы.

НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА. Что будет с курсами валют в ближайшем будущем?

ВЛАДИСЛАВ ЗОТОВ. При данной цене на нефть вряд ли стоимость валют будет глобально изменяться.

ЕКАТЕРИНА ФОЙТ. Технически я не исключаю укрепления евро. Но краткосрочного — все-таки ситуация в еврозоне не совсем стабильна.

ВЛАДИСЛАВ ЗОТОВ. Действительно, чтобы совсем все устаканилось, из Еврозоны не должно поступать вообще никакая негативная информация. К тому же для стран-экспортеров, которыми являются Германия и Франция, дешевый евро в какой-то мере даже выгоден, потому что в таком случае их продукция на мировом рынке пользуется большим спросом и лучше реализуется.

ЕКАТЕРИНА ФОЙТ. Считаю, что в текущей ситуации гораздо интереснее торговать на фондовом рынке. У меня есть четкое ощущение — и, думаю, коллеги со мной согласятся, — что в этом году рынок уже вошел в нормальное русло, в котором существовал до кризиса. Во-первых, он цикличен. Существует классическая динамика рынка внутри года. Начинаясь год обычно достаточно активно, затем весна — рост на закрытии реестров, затем происходит коррекция, летом — затишье, к осени — оживление, к октябрю — рост, потом снова коррекция и за ней — предновогоднее ралли. Единственное, что, на мой взгляд, отличает рынок в этом году — он очень волатилен. Каждый день он открывается с гэпом — утром цены могут на несколько процентов отличаться от цен закрытия накануне. Внутри дня по ликвидным инструментам происходит движение в рамках нескольких процентов. Это самая благоприятная ситуация для активной торговли ценными бумагами.

Если же говорить про инвестиции в целом, то, на мой взгляд, «нефтянка» прошлый год уже отыграла, сейчас наблюдается затишье, все бумаги немного сползают в связи с общей коррекцией, и какого-то роста в среднесрочной перспективе не стоит ожидать. А вот в долгосрочной некоторые бумаги нефтегазовой отрасли могут оставаться интересными. Среди секторов самыми привлекательными мне представляются электроэнергетика и телекомы, прежде всего, потому, что в них присутствует идея развития. В электроэнергетике это реформа, в телекомах — объединение региональных компаний с конвертацией в акции «Ростелекома». Вполне очевидно, что на среднесрочную перспективу акции телекомов привлекательны.

ВЛАДИСЛАВ ЗОТОВ. Действительно, внутридневные колебания по ценам составляют несколько десятков процентов. Впрочем, это не критично для среднесрочных инвесторов, в среднем ситуация на рынке находится на одном и том же уровне. Что касается долгосрочных инвесторов, мы оптимистично смотрим на события, сегодня по-прежнему есть прекрасная возможность купить бумаги. Думаю, что до



ЕКАТЕРИНА ФОЙТ
ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ГК «АЛОР»

солютно согласен, что наша проблема заключается скорее в отсутствии новых денег. Крупные инвестиционные дома, в первую очередь иностранные, которые в основном делали до кризиса погоду на нашем фондовом рынке, серьезно урезали свои лимиты на развивающиеся рынки.

НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА. Существующий в Европе рост безработицы влечет за собой падение потребительской активности. Для России эта проблема тоже актуальна.

ВЛАДИСЛАВ ЗОТОВ. Самым оптимистичным сценарием, конечно, будет замедление роста безработицы и увеличение производительности. Однако экономика любой страны перестраивается не в одночасье. Для этого нужно время, и не один год, а минимум от 3 до 5 лет.

ИВАН РОЗАНОВ. На мой взгляд, Евросоюз при своем создании и определении общеэкономической политики попробовал пойти по пути Соединенных Штатов — пути накачки мировой экономики своей валютой. Отсюда — все проблемы: сформировать рынок сбыта этой валюты (в частности, это пытались сделать в



АНАСТАСИЯ ПИРОЖКОВА
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА
ООО «АДВОКАТКОНСАЛТКОМПАНИ»

даже сможем получить плюсы, воспользовавшись ситуацией.

НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА. Но не кроется ли в нестабильности ситуации в Европе опасность для России как экспортера нефти?

ВЛАДИСЛАВ ЗОТОВ. Сейчас нефть стоит \$75 за баррель при том, что в бюджет заложены \$68-80 за баррель, то есть мы находимся на уровне. Эта цена всех устраивает и, по оценкам экспертов и участников нефтяного рынка, является справедливой как для тех, кто нефть добывает, так и для тех, кто ее потребляет, а также вполне удобоваримой для развития и роста экономики. В частности, благодаря этому мы не видим никакой динамики на нашем фондовом рынке, потому что, как ни крути, на 60% он зависит от нефтяных бумаг. И в ближайшее время вряд ли нефть выйдет из этого ценового диапазона, значит, и на нашем рынке в ближайшей перспективе не будет ни падения, ни роста. Если только не случится спекулятивная игра крупных инвестиционных домов.

ИВАН РОЗАНОВ. Давайте вспомним коридор, который установился еще с 2000 года: при

конца года, и уж точно через год, они станут гораздо дороже.

НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА. Какими инструментами предпочитают сегодня работать новички?

ВЛАДИСЛАВ ЗОТОВ. «Голубыми» фишками.

ЕКАТЕРИНА ФОЙТ. Общество устроено так, что при нынешнем уровне финансовой грамотности, то есть при ее фактическом отсутствии, люди приходят на фондовый рынок тогда, когда о его росте начинают говорить повсюду, т.е. тогда, когда все уже выросло.

ВЛАДИСЛАВ ЗОТОВ. И предпочтение отдают тем бумагам, которые уже выросли. Впрочем, инвесторы во всем мире ведут себя одинаково.

НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА. Удалось ли ПИФам реабилитировать себя?

ВЛАДИСЛАВ ЗОТОВ. Вполне. От минимальных значений они поднялись на 70%.

ЕКАТЕРИНА ФОЙТ. Некоторые сработали даже выше рынка, но это скорее было исключением. Средняя доходность паевых фондов составляет 20-30%. По сравнению с уровнями 2009 года, когда мы видели 100% и более, это немного, но в сравнении с банковскими депозитами — очень много. Главное при работе с паями ПИФов — регулярно инвестировать в них определенные суммы, и тогда они могут быть неплохим инструментом накопления. Естественно, нужно выбирать крупную управляющую компанию, которая стабильно работает, у которой достаточно собственных средств, много фондов и размеры их стоимо-

сти значительные. Учитывая большое количество ПИФов на отечественном рынке, выбрать подходящий фонд сегодня не составляет труда,

НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА. Сегодня уже говорилось о том, что емкость российского рынка существенно уменьшилась. А насколько активно сейчас идут процессы на рынке IPO среди российских компаний?

ВЛАДИСЛАВ ЗОТОВ. Оживление на этом рынке подстегнули банки. Сегодня они кредитуют очень неохотно, боятся «токсичных» активов в портфеле, процентные ставки высокие, поэтому предприятия, которые имеют большие обороты, с удовольствием пользуются IPO. Для них это единственная возможность получить свободные ресурсы.

ЕКАТЕРИНА ФОЙТ. Создана площадка на ММВБ (сектор инновационных и растущих компаний) для размещения высокотехнологичных компаний или компаний с невысокой капитализацией, открыло которую в 2009 году IPO Института стволовых клеток человека. В этом году, как уже писал „Ъ“, будет размещаться не менее интересная компания — питерский «Фармсинтез».

НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА. А из самарских компаний кто-то планирует в ближайшее время IPO?

ВЛАДИСЛАВ ЗОТОВ. Региональный рынок пока не реагирует. В основном наши предприятия ориентированы на внутренний спрос, поэтому переживают кризис несколько острее. С

восстановлением и уменьшением кризисных явлений в стране наши предприятия начнут чувствовать себя лучше и к IPO придут.

ИВАН РОЗАНОВ. У нас не так много компаний, которые могли бы позволить себе расходы на размещение, поэтому большинство идут по пути более привычных инструментов. Региональный рынок ни морально, ни материально не готов к IPO. Кроме того, крупнейшие предприятия у нас в области — государственные. Им ни IPO, ни займы не нужны. Многие большие производства отстают и в плане внутренней организации, работают по советским управленческим схемам, к примеру, сельхозпредприятия. Вообще среди крупных компаний IPO сегодня может быть интересно девелоперам, но они сейчас не в фаворе, их IPO просто не пройдет. В то же время структурно наиболее развиты маленькие предприятия, но они финансово к IPO не готовы.

ВЛАДИСЛАВ ЗОТОВ. Сейчас ММВБ декларирует уменьшение требований к компаниям в плане капитала. Это будет способствовать тому, что даже небольшие компании смогут провести IPO. Начнут развиваться и венчурные фонды, которые будут специализироваться на малоизвестных предприятиях. В конце концов время подведет их к тому, что IPO станет для них актуальным. При таком раскладе мы будем наблюдать IPO и на нашем самарском рынке, оптимистично — это произойдет уже в течение ближайших 3 лет. ■

ADDRESS/БАНКИ	
АБСОЛЮТБАНК	443010, Самара, ул. Вилоновская/Молодогвардейская, 20/156, 276-72-62, www.absolutbank.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
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
«ДЕЛЬТАКРЕДИТ»	443110, Самара, ул. Лесная, 23, 277-90-86, 277-90-87, www.deltacredit.ru
«КИТ ФИНАНС»	443110, Самара, пр. Ленина, 6, 337-16-73, 337-09-51, www.cf.ru
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК	445703, Тольятти, ул. Комсомольская, 88, 95-21-19, www.ntb.ru
«ОТКРЫТИЕ»	Самара, ул. Вилоновская/Чапаевская, 13, 206-208, 269-66-99, www.openbank.ru
ПЕРВЫЙ ОБЪЕДИНЕННЫЙ БАНК	443086, Самара, ул. Ерошевского, 3А, 278-78-96, 278-78-86, www.pervobank.ru
ПРОМСВЯЗЬБАНК	443100, Самара, ул. Первомайская, 25, 279-24-72, www.psbank.ru
РАЙФАЙЗЕНБАНК	443100, Самара, ул. Ново-Садовая, 10, 270-62-30, 270-62-31, www.raiffeisen.ru
РОСЕВРОБАНК	443100, г. Самара, ул. Молодогвардейская, д. 221, www.rosevrobank.ru
РОССЕЛЬХОЗБАНК	443011, Самара, ул. Академика Платонова, 10, 276-62-93, www.rshb.ru
СБЕРБАНК	443011, г. Самара, ул. Ново-Садовая, 305, 998-14-90
«СОЛИДАРНОСТЬ»	443099, Самара, ул. Куйбышева, 90, 270-41-28, 270-33-85, 333-63-85, www.solid.ru
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
ЮНИКРЕДИТ БАНК	443010, Самара, ул. Чапаевская/Красноармейская, 178/12, 267-33-60, 267-33-50, www.unicreditbank.ru

ADDRESS/ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОМПАНИИ	
«ВОСТОК-ИНВЕСТ»	443001, Самара, ул. Садовая, 263, 270-85-70, www.vostok-invest.ru
«САМАРСКИЙ ФОНДОВЫЙ ИНТЕРНЕТ-ЦЕНТР» (ГК «АЛОР»)	443001, Самара, ул. Садовая, 207, 310-94-38, 310-94-39

ADDRESS/СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ	
«АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ»	443096, Самара, ул. Осипенко, 11, 270-26-16, 926-87-53, www.alfastrah.ru
«ИНГОССТРАХ»	443110, Самара, ул. Ново-Садовая, 17, 334-62-02, www.ingos.ru
МАКС	443016, г. Самара, ул. Матросова, 153д 951-95-66, www.maks.ru
РЕСО-ГАРАНТИЯ	443013, Самара, ул. Осипенко, 41а, 338-88-08, www.reso.ru
РОСГОССТРАХ	443099, г. Самара, ул. А.Толстого, 26, 339-10-55, www.rgs.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
УРАЛСИБ	443041, Самара, ул. Рабочая, 91, 340-07-48, 340-07-49, www.samara.uralsibins.ru

ВРЕМЯ ДЕЛАТЬ ДЕНЬГИ

Вопрос, какие изменения происходят сегодня в российской экономике, продолжает оставаться предметом многочисленных споров. Не вызывает сомнения одно – наиболее успешными будут компании, которые смогут гибко и оперативно реагировать на меняющиеся условия рынка и меняться в соответствии с ними. Залогом успеха такого пути будет способность бизнеса извлекать для себя максимальную пользу из сотрудничества со своими партнерами, в том числе банками.

С каждым месяцем экономическая ситуация в нашей стране благоприятствует деятельности все большего количества компаний. Сегодня подъем деловой активности наблюдается уже на предприятиях, работающих в сегментах бизнес- и премиум-класса. Тогда как немногим ранее эффективно вести деятельность удавалось лишь компаниям, работающим в сегменте эконом-класса, в торговле, сфере обслуживания и других популярных отраслях – работая на решение первостепенных потребительских задач, они отлично вписывались в условия сжатия внутреннего спроса. Сегодня все больше предприятий активно решают вопросы формирования запасов продукции, обновления и ремонта основных средств; многие начинают инвестировать в бизнес, размораживают проекты, отложенные когда-то до лучших времен.

Для реализации этих планов в первую очередь нужны эффективные финансовые инструменты, позволяющие быстро и с комфортом вести расчеты с партнерами, на выгодных условиях заимствовать средства, получать консультационную поддержку. В соответствии с этими задачами требования компаний к выбору банковского обслуживания повышаются – представители бизнеса выбирают для сотрудничества банки, которые максимально гибко подходят к обслуживанию, учитывают региональную специфику, готовы предлагать индивидуальные условия, а также обслуживать клиентов по широкому спектру финансовых услуг.

Расчеты без просчетов

Такая модель предусматривает переход банков от продажи отдельных продуктов к комплексному сервису. Возьмем, например, базовую услугу для бизнеса – расчетно-кассовое обслуживание (РКО). Уральский банк реконструкции и развития (УБРиР) предлагает клиентам пакетное РКО – набор услуг, в котором учтены, например, отраслевые особенности компаний. Некоторые пакеты содержат право на повышенную ставку по депозиту, начисление процентов на остатки по счету, специальные условия по зарплатным проектам. Льготное расчетно-кассовое обслуживание получают также клиенты, которые оформляют кредит в УБРиР. Они просто выбирают базовую услугу – РКО и насыщают ее дополнительными опциями.

Новым стандартом качественного банковского обслуживания становится дистанционное управление финансами – все больше предприятий использует системы дистанционного управления финансами. Это вполне объяснимо, поскольку такие инструменты, как «Интернет-Банк» и «Банк-Клиент», обеспечивают скорость, удобство и безопасность расчетных операций. Клиенты УБРиР уже оценили и услугу УБРиР – Mobile-банк, в рамках которой предоставляется также бесплатный сервис – SMS-банкинг. Новый способ управления расчетным счетом Mobile-банк набирает особую популярность среди молодых руководителей компаний. Всех их привлекает свобода в управлении корпоративными финансами, а также дополнительный контроль над денежными потоками предприятия.

Финансируем с выгодой

Возможности заимствования средств в УБРиР открывают предприятиям все больше перспектив для развития – цели финансирования могут быть самыми различными: пополнение оборотных средств, приобретение основных средств, реализация проектов. Исходя из задач можно выбрать и услугу: кредиты без залога, кредиты под залог товаров в обороте, поручительство, кредиты с обеспечением в виде приобретаемой спецтехники, транспортных средств или коммерческой недвижимости. Для компаний малого и среднего бизнеса действует специальная Программа кредитования, которая учитывает особенности развивающихся предприятий. Кредитные линии, офердрафты, лизинг расширяют возможности финансирования бизнеса.

Сегодня кредитование малого и среднего бизнеса находится в новой фазе подъема. При этом ее начало пришлось еще на 2009 год – по его итогам финансирование предпринимательства показало положительный рост (+3,7%), причем единственное из банковских сегментов. К таким выводам пришли аналитики рейтингового агентства «Эксперт РА», указав, что общему росту рынка кредитования малого и среднего бизнеса способствовали крупные банки, входящие в топ-40 по размеру портфеля и интенсивно развивающие программы финансирования предпринимательства. На этом общероссийском фоне показатели прироста кредитования МСБ в УБРиР выглядят более значительно. Банк на 73,96 % увеличил объем кредитов, выданных малому и среднему бизнесу за 2009 год.



УРАЛЬСКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ

- Имеет 20-летний опыт работы
- Входит в число 30 крупнейших участников рынка кредитования МСБ страны
- Является одним из 30 самых депозитных отечественных банков
- Входит в топ-50 крупнейших банков России
- В УБРиР обслуживаются жители 9 регионов России
- Банк выбирают частные клиенты, предприниматели, малый и средний бизнес, компании с мировым именем

«Один из самых высоких темпов прироста портфеля среди ведущих банков – безусловно, хороший показатель. Такая позитивная динамика и значительные объемы кредитных ресурсов, которые мы направляем на финансирование малого и среднего бизнеса, позволяют нам постоянно занимать лидирующие места в банковских рейтингах. Необходимо принимать во внимание, что цифры отражают эффективность работы предприятий и людей, результат взаимодействия различных хозяйствующих субъектов. Ведь в условиях 2008-2009 годов практически весь бизнес столкнулся с падением спроса, снижением финансовой устойчивости. Работая с предприятиями, мы в каждой конкретной ситуации старались находить индивидуальный подход, чтобы обеспечить финансирование потребностей компании, консультировали клиентов, подбирали наиболее выгодные варианты сотрудничества. Таким образом, комплексный подход в работе с клиентами позволил нам занять 30-е место в списке крупнейших участников рынка кредитования МСБ», – комментирует Алексей Икряников, вице-президент – директор департамента по работе с корпоративными клиентами ОАО «УБРиР».

Экономическая ситуация дает все основания говорить о дальнейшей активности банков в части кредитования бизнеса. С совершенствованием условий кредитов, появлением новых, выгодных банковских услуг у предприятий будет появляться все больше возможностей для успешного развития.

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



- 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.