



финансы

http://perm.kommersant.ru

Пятница 26 ноября 2010 №219 (№4517 с момента возобновления издания)

Обучение азам торговли на фондовом рынке становится не только способом привлечения клиентов, но и самостоятельным бизнесом. Крупнейшие инвестиционные компании развивают в Перми свои учебные центры. В имеющихся на рынке предложениях разбиралась корреспондент „Ъ-Финансы“ Надежда Емельянова.

Просвещения звон

фондовый рынок

Центры знаний
Пока фондовый рынок отражает текущую ситуацию «топтанья на месте», инвестиционные и брокерские компании бросают временно свободные силы на обучение своих настоящих и будущих клиентов. Сегодня они предлагают достаточно широкий спектр услуг, фактически становясь полноценными образовательными центрами. Региональный управляющий по Уральскому округу компании «Брокеркредитсервис» (БКС) Алексей Бушуев оценивает «емкость» пермского рынка в 150 тыс. руб. в месяц (исходя из того, что в месяц премудростям работы на фондовом рынке обучаются не более 50 человек). «Когда БКС только начинал заниматься обучением, мы подсчитывали примерный показатель для города-миллионника — 200–250 тыс. руб. в месяц», — поясняет он.

В то же время семинары или курсы — это самый эффективный способ привлечения клиентов в компанию, не скрывают профучастники, поэтому ознакомительные курсы часто предлагаются бесплатно.

Так, пермская инвестиционная «Витус» проводит первоначальное «погружение» в виде бесплатных семинаров-презентаций «Биржевой тренажер» несколько раз в месяц. Кроме базовых знаний о сути фондового рынка, предоставляется возможность освоить практику биржевой торговли в системе QUIK. Есть также недельный учебный курс «Ценные бумаги: курс начинающего инвестора», который знакомит с фондовым рынком и практикой биржевой торговли. По итогам курсов участники получают свидетельство об окончании и сертификат на скидку на обслуживание.

«Атон» предлагает одну бесплатную ознакомительную лекцию. Последующий курс из трех платных семинаров о существующих инструментах, моделях поведения на фондовом рынке. При этом можно пройти не весь курс, а выбрать наиболее интересные семинары.

Учебном центре «Финама» в Перми проводятся бесплатные семинары, а также платные учебные курсы — базовый, курс по рынку фьючерсов и опционов и специальный курс для желающих научиться спекуля-



тивной торговле. «Мы не стремимся зарабатывать на обучении клиентов. Цель — не заработать на курсах, а привлечь клиентов, которые будут действовать на рынке все более осмысленно. Ведь каждая компания с помощью курсов привлекает клиентов, является проводником на рынок», — поясняет руководитель пермского филиала «Финама» Даниил Фадеев.

«Базовый курс — наиболее популярный, его часто проходят не по одному разу, — поясняет региональный управляющий по Уральскому округу компании «Брокеркредитсервис» Алексей Бушуев. — Для тех, кто прошел базовый курс и желает научиться работать сам, мы придумали проект «группа поддержки». Вы покупаете абонемент на посещение диллингового зала и пользуетесь услугами консультанта без ограничений».

Стоимость базовых курсов — в среднем 3 тыс. руб., учебные курсы «глубокого погружения» начинаются от 5 тыс. руб. «Предложение по бесплатным или условно бесплатным курсам формата „научить человека ездить, чтобы он потом купил у вас машину“, постепенно расширяется. А также больше становится дорогих курсов, которые сами по себе являются бизнесом для компаний», — поясняет господин Бушуев. Он отмечает серьезный спрос на узкие тематические программы продвинутого уровня — работа на сроч-

ных рынках и т.д. При этом такие курсы стремительно дорожают: «Если два года назад двухнедельные курсы „продвинутого уровня“ стоили для человека 20 тыс. руб., то сейчас в одном из городов Уральского филиала мы набираем группу из десяти обучающихся, которые пройдут месячный курс (пять часов в неделю) в четыре раза дороже».

Кроме того, поясняет Алексей Бушуев, все более популярными становятся онлайн-семинары (вебинары). Родоначальником этого явления стал «Финам». Причем если раньше их проводили скорее в качестве PR-поддержки компаний, то сейчас они стали платными. «Если интернет позволит еще больше повысить качество трансляций, то число учебных центров будет сокращаться», — полагает Алексей Бушуев.

Стоимость обслуживания (процент, взимаемый за ведение торговых операций) в компаниях также различная. Как утверждают опрошенные, «Ъ» бывшие студенты, этот показатель часто является определяющим для принятия решения о том, куда пойти учиться. По словам одного из них, Александра, в Перми несколько лет назад работала компания, которая позволяла себе намеренно рекомендовать неопытным клиентам как можно больше торговать одним днем, чтобы получить большую прибыль с операций. Правда, уточ-

няет он, эта компания уже ушла с рынка.

Начинающий трейдер Андрей Ососов рассказал, «Ъ», что прошел курс в пермском представительстве компании TradeUA (украинская компания, предоставляет прямой доступ на биржи NYSE, NASDAQ, AMEX через терминалы GrayBox и Blackwood). Он участвовал как раз в первом наборе на двухнедельный курс, который организовала компания. «Цена курса — \$300. А затем они предоставляют трейдерам счет примерно на \$12 тыс. и можно начинать торговать. При этом компания получает процент за сделку», — поясняет Андрей Ососов. Он отметил, что выбрал именно TradeUA по банальной причине — там работают знакомые. Но, тем не менее, он оценил и условия в других компаниях: «Например, „Финам“ берет за сделку — 1%, а TradeUA — 0,8%», — отмечает он.

Не все новички после обучения продолжили торговать, рассказывает Андрей. Из первого потока (12 человек) порядка 70% продолжают сейчас работу трейдерами. При этом часть людей делают это из дома, кто-то — из офиса компании. «Мне интереснее делать это в компании, потому что это живое общение, какие-то советы, обсуждения. Кстати, раз в неделю мы собираемся для разбора сделок, видеоконференции, мастер-классов с гуру», — говорит начинающий трейдер.

Алексей Бушуев и Даниил Фадеев рассказали, «Ъ», что среди сотрудников их компаний есть те, кто пришел после окончания курсов. «Правда, обычно компании предпочитают оставлять хороших учеников в качестве своих клиентов», — уточняет господин Бушуев.

Робот-брокер

Не только торговать на фондовом рынке, а зарабатывать с минимальными затратами сил и свободного времени — вот к чему стремятся наиболее продвинутые пользователи. Инвестиционные заявляют, что знают, как это сделать. Почти все филиалы крупнейших федеральных инвестиционных компаний занялись в этом году обучением созданию автоматических торговых систем.

«На программы продвинутого уровня существует серьезный спрос. В первую очередь, это обучение построению механических торговых систем и так называемые «торговые роботы». Эта услуга вышла из эмбрионального состояния, и сейчас ее предлагают многие участники российского фондового рынка до 6%. Известно, что сейчас в России таковыми являются не более 2–3% населения, в то время как в Европе и США этот показатель выше в десятки раз.

«Автоматические торговые системы появились на Западе лет десять назад. Смысл их в том, чтобы проводить основной объем торговых операций не „руками“, а с помощью про-

грамм, настроенных определенным образом, — поясняет руководитель пермского филиала инвестиционной компании «Финам» Даниил Фадеев. — Основной плюс — при принятии решений исключаются психологические особенности личности». «Мы учим программировать, разбираемся в деталях, а также предоставляем свои программы. Конечно, это курс для продвинутых: чтобы начать создавать свою систему, человек должен понимать, что происходит на рынке ценных бумаг, а также быть опытным пользователем компьютера», — уточняет он.

Представитель компании «Атон» в Пермском крае — компания «Инвестлэнд» планирует ввести углубленный курс по теханализу и построению механических торговых систем в следующем году. Представитель «Инвестлэнда» Игорь Чукаев считает, что популярность этой услуги связана с кажущейся простотой: «Вы один раз создаете систему, которая затем выдает вам сигналы на покупку и продажу ценных бумаг. То есть вы не анализируете информацию постоянно, чтобы принимать решения. Но успех почти полностью зависит от первоначальной стратегии — если она успешна, эффективность вашей работы на фондовом рынке высока».

В ИК «Витус» отмечают, что программирование механических торговых систем является перспективным и интересным направлением. Однако предоставлять такие услуги в компании не планируют: «Обучение созданию механической торговли требует значительных затрат для клиента. Именно поэтому инвестиционная компания „Витус“ предлагает готовые решения».

Руководитель «Пермской фондовой компании» Сергей Токарев поясняет, что повышенный интерес инвесткомпаний к образовательным программам стыкуется с планами Федеральной службы по финансовым рынкам. Она рассчитывает в ближайшие десять лет на увеличение активных участников российского фондового рынка до 6%. Известно, что сейчас в России таковыми являются не более 2–3% населения, в то время как в Европе и США этот показатель выше в десятки раз.

Ипотечная эйфория

кредиты

Банки Перми заговорили об активизации ипотечного кредитования. В отличие от кризисного периода теперь они даже заинтересованы в предоставлении этих услуг — ведь их поддерживает государство. Но, как утверждают риэлторы, люди не торопятся залезать в долги и стараются использовать для покупки жилья в первую очередь свои накопления. Когда рынок недвижимости почти остановился в развитии, инвестиции в жилье при помощи ипотеки оказались попросту экономически невыгодны.

Ипотечные настроения

Банки констатируют: рынок ипотечного кредитования прекратил падение и начал расти. Благоприятная тенденция наметилась еще в первой половине этого года. Сейчас рынок можно назвать растущим, хотя докризисного уровня он, безусловно, достигнет не скоро. По данным Центробанка РФ, за девять месяцев этого года в Пермском крае выдано 4,7 млрд руб. ипотечных кредитов. Это на 39% больше, чем в тот же период прошлого года. По прогнозу АИЖК и крупнейших банков, к концу этого года россияне займут у банков 340–360 млрд руб., притом что в конце 2009 года ожидалось, что эта сумма в 2010 году не превысит 300 млрд руб. Как и предполагалось, сейчас люди реализуют «отложенный спрос». Во время кризиса они ждали максимального снижения цены на жилье и откладывали его покупку. Сейчас цены уже не падают, и люди начали активнее приобретать жилье.

Помимо гигантов банковского бизнеса — Сбербанка, ВТБ и Газпромбанка, на которых был сконцентрирован почти весь рынок жилищного кредитования в 2009 году (90–95% объемов выдачи), активность стали проявлять и другие кредитные учреждения. По данным главного управления Банка России по Пермскому краю на 1 октября этого года, в регионе ипотечные кредиты предоставляют 40 кредитных организаций.

Этой осенью активность банков увеличилась — многие заявили о снижении ставок на жилищные кредиты, о начале действия каких-либо спецпрограмм по ипотеке, о снижении первоначального взноса, о появлении возможности взять кредит не только на готовое, но и на строящееся

жилье (чего во время кризиса не делал практически ни один банк). Например, пермский банк «Урал ФД» с октября возобновил выдачу кредитов «Новостройка» — на покупку строящегося жилья, причем без поручительства третьих лиц. А Пермское агентство по ипотечному жилищному кредитованию (ПАИЖК) в течение ноября выдавало ипотечные кредиты без комиссии, с оформлением в течение недели (для молодых семей и военных, по соответствующим программам). Таким образом, кредитные учреждения активно демонстрируют, что хотят и готовы выдавать людям кредиты на жилье.

По данным ЦБ, за год средневзвешенная процентная ставка по ипотеке снизилась с 14,3 до 13,2% (в рублях). По данным IproHelp, ставки в пермских банках варьируются сейчас в диапазоне 9,5–26% в рублях и 8–26% в валюте (по данным на 19 ноября). Самые выгодные условия у Сбербанка. Важно отметить, что наиболее низкие ставки по-прежнему предлагают только госбанки или банки, которые работают по госпрограммам, в частности сотрудничают с АИЖК (в Перми это, например, «Восточный экспресс», пермский филиал «Меткомбанка», местный филиал банка «Юбэкс» планирует запустить ипотеку по стандартам АИЖК с декабря). Например, у банка «Восточный экспресс» минимальная ставка по рублевым ипотечным кредитам составляет 11,5% для покупки вторичного жилья. По программе «Новостройка» минимальный процент — 9,75% (с учетом понижающих коэффициентов на 0,5 процентного пункта, если цена «квадрата» меньше 30 тыс. руб.; на 0,25 — для молодой семьи и для военнослужащих). В то же время минимальная ставка, которую может предложить, например, «Урал ФД», который не сотрудничает с АИЖК, а работает самостоятельно, — это 13% (при самом коротком сроке кредита, с возможностью выбора жилья). Банк «Уралсиб», также работающий самостоятельно, выдает кредиты в рублях минимум под 13,5% годовых. «Самые дешевые кредиты по-прежнему могут позволить себе только самые крупные банки и банки, участвующие в программах АИЖК. У всех остальных ставок уже выше», — подтверждает Наталья Мельник, вице-президент банка «Восточный экспресс».

(Окончание на стр. 12)

ИК «ВИТУС» — Идеи, которые приносят деньги

Российский фондовый рынок представляет огромный интерес для инвесторов и обладает большим потенциалом

Генеральный директор ООО «ИК «ВИТУС» Сергей Чернов — о том, как заработать на фондовом рынке.

— Сергей Анатольевич, фондовый рынок относительно стабилизировался в этом году, если сравнивать с прошлым годом, когда наблюдалась непредсказуемость развития рынка. Насколько услуги финансового консультирования популярны среди ваших клиентов в таких условиях?

— Несмотря на то, что рынок стабилизировался, потребность в услугах финансового консультирования остается. Ведь именно сейчас у инвесторов появляются сомнения: что делать дальше, как продолжать зарабатывать на фондовом рынке? Ответ на этот вопрос поможет найти «Финансовый советник». Эта услуга появилась в нашей компании почти два года назад, и ею регулярно пользуются активные клиенты компании. «Финансовый советник» позволяет получать инвестору необходимые рекомендации от специалистов, в какой момент наиболее выгодно купить, а в какой — продать акции определенных эми-

тентов, как диверсифицировать риски, узнать о текущей рыночной ситуации, помогает сформировать портфель и выбрать стратегию управления средствами клиента. Кроме того, менеджеры компании в рамках услуги «Финансовый советник» ориентированы на получение клиентом высокой доходности. Стоит отметить, что по итогам трех кварталов 2010 года средняя доходность портфеля клиентов, воспользовавшихся услугой «Финансовый советник», составила 80% годовых!*

Помимо этого, для клиентов, которые рассматривают фондовый рынок в качестве привлекательного инструмента инвестирования, но в силу различных причин не могут работать на нем слишком активно, наша компания предлагает услуги «Смс-советник». С помощью этой услуги клиент может познакомиться с реалиями биржевой торговли и в режиме реального времени получить рекомендации по продаже или покупке ценных бумаг нескольких крупных эмитентов.

— Скажите, пожалуйста, а какие еще услуги пользуются популярностью среди ваших клиентов?

— У клиентов в определенный момент возникает потребность в «живых» деньгах. Если продажа акций в целях получения денег невыгодна в связи со сложившейся ситуацией на фондовом рынке, а кредитные ресурсы труднодоступны, достойной альтернативой выступает сделка РЕПО. Она позволяет получить деньги в нужный момент под обеспечение акциями, тем самым дает возможность получить деньги и сохранить ценные бумаги. Возможен еще другой вариант сделки РЕПО, когда клиент передает на время имеющиеся у него свободные денежные средства и получает фиксированную доходность, которая может превышать проценты по банковским депозитам. Этот вариант интересен еще и тем, что на это время клиент получает обеспечение в виде ликвидных ценных бумаг.

— В августе-сентябре многие крупные банки снизили ставки по депозитам. Предлагает ли ваша компания какие-нибудь альтернативы банковским депозитам?

— Во время снижения ставок по депозитам клиентам нужна большая доходность при контролируемом риске. Сейчас компания «ВИТУС» в качестве

альтернативы банковским депозитам предлагает клиенту структурированные продукты. Структурированные продукты позволяют из «риска» и «доходности» сконструировать свой собственный продукт, выбрать оптимальное соотношение. Клиент может сам для себя установить максимальный размер того, чем он готов рискнуть, и, соответственно, уровень потенциальной доходности. С помощью структурированного продукта появляется возможность более эффективного использования имеющегося капитала. Например, клиент не готов нести потери на фондовом рынке, но хочет иметь потенциальную доходность, значительно превышающую ставки по банковским вкладам-депозитам. Для решения этих задач инвестиционная компания «ВИТУС» может предложить порядка семи альтернативных стратегий инвестирования, которые предоставят клиенту возможность заработать и ничего не потерять, независимо от изменений на фондовом рынке. Или же, наоборот, если клиент готов рискнуть по максимуму и хочет получить доходность больше, чем может дать ему простое инвестирование в акции. С помощью структурированного продукта и это стало возможным.



— ИК «ВИТУС» в этом году исполнилось 18 лет, предлагаете ли вы какие-то бонусы для своих клиентов в честь дня рождения компании?

— В честь восемнадцатилетия компания снизила комиссии на брокерское обслуживание и ставки по маргинальному кредитованию. За 18 лет тесного сотрудничества со своими клиентами мы научились предугадывать их желания. Компанию «ВИТУС» характеризуют профессионализм, порядочность и постоянная работа над собой. Эффективность работы компании подтверждена рейтингом Национального Рейтингового Агентства. Инвестиционная компания «ВИТУС» заняла 18-е место по размеру собственного капитала. В течение последних полутора лет компания входит в TOP-25 в рейтингах ММВБ по количеству зарегистрированных и активных клиентов. «ВИТУС» предлагает своим клиентам широчайший спектр финансовых услуг и реальную возможность увеличить свой капитал.

Мы будем рады видеть вас по адресу:
г. Пермь, ул. Ленина, 50,
тел.: 218-41-84, 2-184-182
www.vitus.ru

финансы

Ускорение в сети

интернет-банкинг

Невероятными темпами растет число клиентов российского интернет-банкинга, которому в этом году исполняется десять лет. Массовое распространение интернет-банкинга меняет ландшафт банковской системы. Предоставление клиентам дистанционных сервисов стало обязательной услугой в банковской деятельности. Интернет-банкинг позволяет управлять средствами на счетах в режиме онлайн, и независимо от места нахождения владельца счета, помимо этого, данная услуга открывает перед клиентом информационные и инвестиционные возможности и позволяет блокировать счета.

Финансовый супермаркет

Банкиры понимают, что интернет-банкинг — это сегодня как поле чудес: куда ни ткни, что-то вырастет. Понятно почему. Интернет-банкинг выгоден клиенту. «За совершение операций через интернет-банк комиссия ниже, чем за совершение аналогичных операций непосредственно в отделениях банка», — рассказывает замдиректора департамента розничных продуктов Юниаструм Банка Вагн Ншаниян. И привлекателен для банка: «Интернет-банкинг экономит трудозатраты персонала, сокращает финансовые расходы, вследствие чего позволяет предложить более выгодные тарифы», — поясняет Елена Воронина, советник председателя правления МБПР по розничному блоку и маркетингу.

Очевидно, что массовое распространение интернет-банкинга существенно изменит ландшафт банковской системы. «В Ситибанке более 80% финансовых операций, таких как рублевые переводы на территории РФ, оплата услуг, конвертация, осуществляются через дистанционные каналы. Но полный уход от традиционного офисного банкинга в ближайшее время невозможен, так как законодательно в настоящее время ряд операций может быть совершен только при личном обращении в банк», — говорит руководитель подразделения электронного бизнеса Ситибанка Мария Лагутина.



В одном из опросов 6% респондентов заявили, что принципиально не пользуются интернет-банкингом
ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

Начальник отдела продуктов управления пассивных и комиссионных операций ВТБ 24 Елена Дегтева полагает, что будущее российского банковского рынка за финансовыми супермаркетами: «Предпочтительнее все-таки комбинировать услуги. Потому что в Москве и Петербурге люди активно пользуются интернетом. Зато в глубинке большинство людей предпочитает по старинке ходить в офис».

По статистике финансовой группы «Лайф», в высокотехнологичных регионах (Москва, Екатеринбург, Калуга, Нижний

Новгород, Челябинск) количество пользователей интернет-банка достигает 30% от общего количества клиентов — физических лиц и 100% клиентов — юридических лиц. В наименее развитых регионах — 1% и 80% соответственно.

По мнению Елены Дегтевой, сегодня на банковском рынке набирают силу две тенденции. Во-первых, многие игроки активно развивают дистанционные каналы для занятых людей, которые ценят свое время. Во-вторых, стремительно расширяется функционал мини-

сервисов. Особенно ожесточенная борьба развернулась между банками за перспективный коммунальный рынок. «С начала года зафиксирован 130-процентный рост платежей за услуги ЖКХ через Citibank Online», — сообщила госпожа Лагутина.

«Требования клиента растут. Сейчас ему недостаточно классических функций интернет-банка, например перебростить средства с одного счета на другой или оплатить коммунальную услугу. Люди хотят больше. Все идет к тому, чтобы 80% ежедневных потребностей кли-

ент мог получить с помощью дистанционных каналов в своем компьютерном «мини-офисе», — добавляет госпожа Дегтева.

Владимир Урбанский из Альфа-банка обращает внимание на новый виток развития мобильного банкинга, связанный с ростом популярности телефонов iPhone. За короткий промежуток времени сразу несколько банков запустили свои приложения для данной платформы.

Правда, большинство приложений позволяют только получать информацию о банке и искать ближайшие банкоматы и отделения. Хотя у крупных банков обычно эти функции совмещены с полноценным мобильным банкингом, то есть возможностью удобно и быстро совершать платежи и операции со своего банковского счета. К примеру, за пару месяцев новый мобильный банкинг CitiMobile приобрел около 10 тыс. клиентов.

Онлайн-новости

Новую услугу для держателей банковских карт предложил ВТБ 24. Теперь его клиенты могут пополнять баланс «QIWI Кошелек» напрямую со своих банковских счетов. В банкоматах с функцией cash-in есть возможность пополнения как с банковской карты, так и наличными. Клиенты ВТБ 24 могут в любой удобный момент перевести деньги в «Кошелек» через систему дистанционного банковского обслуживания «Телебанк», позволяющую управлять банковскими счетами и картами с помощью интернета,

мобильного или стационарного телефона.

В начале осени ввели для корпоративных клиентов новую бесплатную услугу «SMS-информирование» банк «Монетный дом» и СМП-банк. Теперь их клиенты в режиме реального времени могут получать информацию о факте входа в систему и произведенных платежах.

Согласно опросу, проведенному ИА «Альянс Медиа», на вопрос «Пользуетесь ли вы интернет-банкингом?» 47% респондентов ответили «не знаю, что это такое», 21% — «да, активно», 14% — «нет, но я не против», 12% — «да, иногда», 6% — «нет, принципиально».

Большинство российских банков, имея скудный портфель интернет-услуг, методично дорабатывают современный виртуальный мини-офис. Причем некоторые, например банки «Океан» и «Тинькофф Кредитные системы» (ТКС), полностью отказались от офисов, другие (Альфа-банк) эффективно осваивают рынок небанковских услуг. Интересно, что все инноваторы идут к клиенту своей дорогой.

Любопытную концепцию разработал интернет-банк «Океан». Он предлагает корпоративным клиентам и частным лицам не только линейку банковских услуг (карты, вклады, кредиты, денежные переводы), но и смежные продукты, например страховой полис и электронный кошелек. Пользователи системы Ocean On-Line могут с помощью электронных денег заказать или оплатить множество полезных

услуг, не выходя из дома. По мнению аналитиков, «Океан» одним из первых в России застолбил пока еще свободную «поляну» между банками, платежными системами и страховщиками. К тому же у банка простой, понятный и дружелюбный интерфейс, что особенно нравится молодым клиентам.

Другой пример — ТКС. Этот банк также работает только по удаленным каналам, только он сосредоточился исключительно на двух банковских продуктах: кредитных картах и вкладах. В общем, на сайте банка не заблудишься. По поводу кредиток — налево, по поводу вкладов — направо. Такая стратегия специфична, считают участники рынка, но с выводами не спешат.

В Альфа-банке к концу 2010 года число клиентов должно превысить 1,1 млн человек (к началу года было 730 тыс.). С января Альфа-банк запустил несколько новых мини-сервисов. Среди них — открытие и пополнение депозитов онлайн, оплата налогов, штрафов ГИБДД и коммунальных услуг, переводы в пользу государственных (вузов, детсадов, школ), мобильный банкинг для iPhone,

покупка электронного страхового полиса, оплата билетов и многое другое. Существенно расширился список получателей платежей в интернет-банке «Альфа-Клик». Банком последовательно осваиваются смежные сферы. На днях Альфа-банк и платежная система WebMoney Transfer объявили о запуске нового сервиса. Теперь клиенты банка могут мгновенно пополнять кошелек WebMoney,

переводя деньги со счета в банке, и, наоборот, пополнять банковский счет средствами из электронного кошелька. Комиссия за пополнение кошелька WebMoney через «Альфа-Клик» составляет 1% от суммы перевода, комиссия за вывод денег из платежной системы на банковский счет — 2,8%. Учитывая то, что у Альфа-банка и «Вымпелкома» общие владельцы, можно ожидать и дальнейшего развития партнерами мобильного банкинга. А с середины августа банки «Аэрофлот» начали онлайн-продажи авиабилетов.

Московский банк Сбербанка РФ за первое полугодие текущего года увеличил число клиентов, подключенных к системе интернет-обслуживания, до 2,125 млн человек, стартовав с отметки в 230 тыс. человек.

Аналогичная тенденция наблюдается и в отношении юридических лиц. Например, в Промсвязьбанке количество компаний, подключенных к интернет-системе банковского обслуживания PSB On-Line, превысило в 2009 году 40 тыс. предприятий, увеличившись за год на 21%.

По мнению экспертов MForum Analytics, российская финансовая система в долгосрочной перспективе будет копировать структуру развитых финансовых рынков: доля наличного оборота среди физических лиц будет снижаться, а доля платежей, проведенных через интернет и мобильный банкинг, — расти.

Сергей Артемов

Когда и во что выгодно вкладывать деньги

Принято считать, что любой кризис — это самое удачное время для вложений в ценные бумаги. Так ли это в данный момент? Выгодно ли инвестировать и начать работать на российском фондовом рынке именно сейчас? На какую доходность можно рассчитывать? Оценку сложившейся ситуации дал Сергей Токарев, генеральный директор «Пермской фондовой компании».



— Упав после августа 2008 года, российский фондовый рынок резко рос с середины и до конца 2009 года. Тот, кто инвестировал в это время, быстро получил существенный доход — до 300%. Поэтому можно говорить, что 2009 год был для фондового рынка растущим. А сейчас нет падения, но нет и ощутимого роста. То есть происходит лишь незначительные колебания.

— Как долго, по-вашему, продлится стагнация?

— Наши аналитики считают, что, скорее всего, до конца 2012 года мы будем находиться в ситуации возврата к средним позициям, которые наблюдались до кризиса. И, судя по всему, к концу 2012 года мы не достигнем максимальных значений по нефти, по ценам на недвижимость (до кризиса они были перегреты), но к какому-то логическому средневзвешенному значению точно подойдем.

— Как вы считаете, возможна ли вторая волна кризиса? Некоторые со страхом говорят о ней, считая, что эта стагнация — именно ее начало.

— Не думаю, что это вторая волна. Потому что вторая волна — это усугубление, а у нас скорее затяжной выход из кризиса. По теории кризисов, если бы произошел быстрый рост, то он бы вызвал вторую волну кризиса. У нас же сейчас некий мучительный выход из положения. Сейчас все очень дотошно взвешивают риски (в частности, банки, которые уже не торопятся выдавать деньги без обеспечения), а из-за этого и нет быстрого развития.

— Выгодно ли инвестировать в ценные бумаги именно сейчас?

— Если учитывать, что рынок еще далек от тех плановых показателей, которые мы ожидаем к 2012 году, то, конечно, предпочтительнее вложиться сейчас. Нет смысла ждать коррекции или «второй волны» и падения. Я не думаю, что рынок упадет вновь. В целом у участников фондового рынка сейчас такое мнение: так как бурного роста не было, значит, то, что происходит сегодня, — это лишь частичное восстановление рынка. Поэтому инвестировать в ценные бумаги сейчас — это некий льготный вариант. До 2012 года рынки будут выравниваться, а затем произойдет определенный рост.

А что касается спекулянтов, то для них вообще безразлично, когда инвестировать, главное — чтобы было движение вверх-вниз, какие-либо колебания, пусть даже минимальные, на которых можно зарабатывать. Для новичка же заниматься спекулятивными сделками будет сейчас тяжело, а вот инвестиции на срок один-три года — это вполне подходящий вариант.

— Насколько оправдан, на ваш взгляд, ажиотажный спрос на золото, который наблюдается сейчас?

— Да, цена золота действительно выросла за этот год очень существенно — больше, чем на \$300 за унцию. Но сейчас слишком большая разница между ценой покупки и продажи. Нужно будет ждать неумолимого роста год или два, чтобы продать его с прибылью, с какой-то минимальной доходностью. К тому же существует мнение, что цена золота сейчас вздута, и поэтому она должна будет либо остановиться, либо скорректироваться. Так что инвестиции в золото, на мой взгляд, это не самый лучший вариант в текущей ситуации.

— Ваша услуга финансового консультирования пользуется сейчас спросом?

— Финансовое консультирование — это услуга для тех людей, которые потеряли нить происходящего. Для них это нужная и полезная вещь, потому что мнений на рынке много, а нужно выбрать правильное. Практически все брокерские компании предлагают сейчас финансовое консультирование. Это хорошо объяснимое явление — есть спрос. Это значит, что люди плохо понимают текущую ситуацию. Несмотря на то, что эта услуга существует с 2001 года, она стала особенно востребована сейчас, и о ней много говорят.

Если вспомнить недавнее прошлое, то самым неудачным годом для фондового рынка был 2000-й. Не 98-й и не 99-й. Потому что в августе 1998-го начался кризис, рынок начал падать, а затем к 2000 году поднялся до такой отметки, на которой держался долгое время (ситуация очень схожа с нынешней). И вот тогда был проработан вариант финансового консультирования. Тогда же возникло так называемое «псевдодоверительное управление»: когда клиент не отдавал деньги в доверительное управление, а пытался сам проводить операции на основе консультаций. А через

три года, в 2003–2004 годах, рынок начал планомерно расти, вплоть до 2007 года. Тогда все поняли, что консультации им уже не нужны: люди просто вкладывали деньги, а рынок сам по себе рос, принося доход. В итоге эта услуга постепенно умерла. И вот сейчас мы вернулись на круги своя.

— По некоторым данным, в любом крупном городе количество людей, разбирающихся в фондовом рынке, не превышает 1% от населения. Меняется ли их количество?

— Сейчас есть мнение, что таких людей — около 2%. Как сказал бы оптимист — увеличилось вдвое. Пессимист бы сказал — достигло всего 2%. По сравнению с продвинутым рынком Европы это очень мало. А в США, например, этот показатель около 60%. Среди профучастников есть мнение, что если бы количество людей, знакомых с фондовым рынком, увеличилось хотя бы до 6%, то всем бы хватило работы. Но когда это произойдет, трудно сказать. Поэтому мы сами решили активизироваться и обучать людей. Возможно, среди них появятся клиенты фондовых компаний. А, например, ФСФР считает эту задачу — увеличение знакомых с фондовым рынком людей до 6% — выполнимой в ближайшее десятилетие. Чем более явно будет восстанавливаться рынок, тем больше людей он будет привлекать. Средняя банковская ставка сейчас довольно низкая. Поэтому когда появятся доходы, конкурентные со ставкой рефинансирования и банковской ставкой, тогда, конечно, люди больше будут обращать внимания на фондовый рынок.

— Какова стратегия вашей компании с учетом этого?

— Мы, естественно, пытаемся заработать как можно больше, чтобы у клиентов был достаточно уверенный доход. Мы четко понимаем, что баснословных доходов сейчас пока не может быть. Но доходность, которую может получить инвестор, — в размере от 20 до 30% годовых — это весьма существенно на текущем рынке.



Лицензия ФСФР России профессионального участника рынка ЦБ на осуществление брокерской деятельности № 159-05766-100000 от 10.12.2001

расскажи о себе
своим ПОКУПАТЕЛЯМ

237-50-00

www.wall-ph.ru
Адресный Телефонный Справочник 2011

**ВЕСЬ
ПЕРМСКИЙ КРАЙ**

Хотите успешно развивать Ваш бизнес?

- новые рынки сбыта
- увеличение оборотных средств
- рост продаж
- долгосрочное финансирование
- ликвидацию классовых разрывов

Уральская Факторинговая Компания

г. Пермь, ул. Мухоморова, 88
тел. (342) 236-77-70, www.wall-ph.ru

Мобильно-карточные фокусы

банковские карты

Несмотря на то что банки и операторы сотовой связи регулярно призывают своих клиентов ни в коем случае никому не сообщать реквизиты пластиковых карт, финансовая безграмотность граждан продолжает кормить жуликов. Однако иногда небрежность как раз сотовых операторов образует «дырки», через которые мошенники получают доступ к деньгам пользователей.



Аферисты могут маскироваться как угодно, но если вы подключите SMS-оповещение об операциях с вашей банковской картой, вряд ли они смогут остаться незамеченными

Лазейка для вора

Недавно некоторые абоненты «Билайна» (торговая марка компании «Вымпелком») столкнулись с тем, что с их банковских карточек исчезают деньги. На форумах и в блогах пользователи, разобравшись в ситуации, стали выкладывать гневные реплики, что схема привязки счета пластиковой карты к телефону от «Билайна» уязвима для мошенников.

Так, чтобы оплатить счет за телефонную связь с помощью банковской карты, абоненту «Билайна» необходимо знать лишь ее номер и дату окончания ее срока действия. Между тем похожие сервисы у остальных операторов «большой тройки» требуют указания большего числа реквизитов. В случае с «МегаФоном» это еще и CVC — код верификации карты, размещенный на ее оборотной стороне, а у МТС — и CVC, и ФИО владельца карты.

Злоумышленникам по большому счету достаточно выяснить лишь номер карты, чтобы зарегистрировать ее в сервисе и получить доступ к счету. Мошенники хорошо знают, что, как правило, карты выпускают сроком на один-два года, максимальный срок действия — три года; устанавливая более длительные сроки нецелесообразно — пластик изнашивается. Таким образом, необходимо перебрать 36 комбинаций года и месяца максимум.

Понятно, что номер и срок действия карты должен знать только владелец. О том, что нельзя «светить» реквизиты, клиентов постоянно предупре-

ждают те же банки, выдавая пластиковую карту. Однако очень часто эти рекомендации остаются без должного внимания. «К примеру, официанты в кафе или ресторане забирают карту на оплату счета. Теоретически у них есть возможность посмотреть ее номер и срок действия», — говорит аналитик Mobile Research Group Сергей Потресов. — Кто из нас следит, а не переписывает ли продавец в точке продаж эти данные?»

Или, допустим, оплачиваете вы покупку через некий интернет-магазин, продолжает директор по маркетингу компании Adscope.ru Сергей Шивалин, много лет изучающий рынок киберкриминала. «Средней руки интернет-магазин — это сотни тысяч карточек. Если там окажется кто-то нечистый на руку, ему будет технически не очень сложно получить номер и срок действия карты», — говорит он. Кроме того, отмечает господин Шивалин, большинство сайтов делается бездумно, у доброй половины из них есть минимальные уязвимости: через эти «дырки» на сайтах можно загрузить некое вредоносное ПО, которое позволит злоумышленникам добыть данные о пластиковых картах.

Как утверждает Сергей Потресов, в схеме регистрации в билайновском сервисе «Мобильный платеж» отсутствует очень важный защитный барьер. Это, по словам эксперта, общепринятая мера безопасности у операторов при дистанционной регистрации банковской карты через интернет. «Когда вы

регистрируете карту, должна проводиться тестовая транзакция на произвольную сумму, которую должны знать только сервер и банк, «холдирующий» ее на вашей карте, — рассказывает господин Потресов. — Вы, как владелец карты, выясняете в банке или получаете SMS-оповещение о временном блокировании этой суммы. Дальше вы эту цифру должны ввести на сервере и тем самым подтвердить, что именно вы являетесь владельцем этой карты и именно вы эту карту пытаетесь привязать к мобильному телефону».

Ради клиента

«Вымпелком» признает существование лазейки для мошенников, но утверждает, что украсть за день больше 1 тыс. руб. у них не получится — таков лимит на списание средств при регистрации карты через сайт или IVR (Interactive Voice Response, система предварительного записанных голосовых сообщений).

В настоящее время механизм регистрации карты и ее привязки к телефону осуществляется путем списания тестовой суммы в 2 руб. По мнению Сергея Потресова, так оператор проверяет, действующая карта или нет. Если мошенник каким-то образом узнал данные карты и пытается подобрать срок ее действия, держателю карты приходит SMS-уведомление от банка об отказе в платеже, уверяют в «Вымпелкоме».

Подбор срока действия

карты предполагает несколько попыток, и абонент получает подряд несколько SMS-уведомлений, свидетельствующих о том, что карта скомпрометирована и нужно срочно обратиться в банк для ее блокировки. Но как быть, если SMS-оповещение о транзакциях по карте у абонента не подключено (услуга-то платная, и многие считают, что могут обойтись и без нее), в компании умалчивают. К тому же при подключенном SMS-оповещении возврат средств осуществляется только по первым двум несанкционированным транзакциям. Если вы не успели заблокировать карту, суммы последующих транзакций банк не возместит, отмечают в компании Снгопорау (занимается обработкой платежей в интернете).

Изначально подключение услуги «Мобильный платеж» производилось в офисах «Билайна» и банкоматах банков-партнеров. Но чтобы выйти на широкого потребителя, потребовались массовые каналы регистрации карт, которые позволили бы удаленным способом подключать услугу, рассказывает пресс-секретарь «Вымпелкома» Анна Айбашева. По ее словам, в конце 2008 года такими каналами подключения стали интернет и IVR, и подключение услуги через них запускалось с применением механизма списания случайной суммы.

«Но, как показала практика, двухэтапный механизм регистрации является барьером для пользователей. Чтобы изменить ситуацию, было принято решение с конца декабря 2009 года отменить списание случайной суммы и усилить антимошеннические меры по web- и IVR-регистрации, — говорит госпожа Айбашева. — Этими мерами стали ограничения по суммам (1 тыс. руб.) и количеству платежей в день (пять), невозможность использования услуги, если паспортных данных абонента нет у нас в базе и его стаж в „Билайне“ не превышает трех месяцев. Кроме того, одна карта может быть привязана только к одному номеру телефона».

По словам представителей «Вымпелкома», если абонент обратится в банк с жалобой на неавторизованное действие с картой, после проверки оператор обязательно возвратит деньги на абонентский счет пострадавшего, независимо от того, находится ли он в данный момент на счету другого абонента или уже переведены злоумышленниками на другую банковскую карту.

Фактически «Вымпелком» выбрал схему, наиболее удобную для своих клиентов, но недостаточно защищенную с точки зрения безопасности, полагает вице-президент компании Снгопорау Дмитрий Шмаков. К слову, пользователь под ником Pif на форуме banki.ru в своем отзыве о проблеме пишет: «Я ходил на соответствующие форумы, спрашивал у менеджеров „Билайна“ — ребята, вы что? А они отвечают — фрод (то бишь мошенничество) пока небольшой, деньги, если что, мы без звука возвращаем по заявлению, зато услуга восстановлена».

Однако ведущий аналитик Mobile Research Group Эльдар Муртазин отмечает, что сервис «Мобильный платеж» не очень популярен: можно говорить, что его используют десятки или сотни человек, никак не тысячи. «„Вымпелком“ прав в том смысле, что масштаб бедствия невелик, — вторит ему Сергей Потресов. — Но надо с

этим что-то делать, это явная прореха, которую нужно устранять».

Банки против

Предложенную абонентам «Билайна» схему критикуют и представители банковского сообщества. «При желании номер пластиковой карты и срок ее действия достаточно просто получить, — согласна с упреками в адрес «Вымпелкома» директор департамента платежных карт Промсвязьбанка Елена Дворовых. — Этих данных совершенно недостаточно для того, чтобы эти операции были хотя бы чуть-чуть безопаснее».

«Схема сервиса мобильного оператора действительно допускает несанкционированный доступ к счету карты, — говорит заместитель председателя правления банка «Авангард» Валерий Торхов. — Но можно принять дополнительные меры безопасности, установив лимиты как по суммам, так и по количеству платежей. К примеру, у клиентов нашего банка такая возможность есть».

Финансовая ответственность по мошенническим транзакциям по правилам ложится на сотового оператора, так как для услуги «Мобильный платеж» не используются проверка CVC и технология 3D-secure, утверждает Дмитрий Шмаков. 3D-secure — это протокол обработки интернет-транзакций, разработанный Visa и одобренный MasterCard; он предназначен для обеспечения большей безопасности интернет-платежей, выполняе-

мых с использованием кредитных или дебетовых карт. Правда, оговаривается господин Шмаков, в зависимости от договоренностей между мобильным оператором и банком-эквайером финансовые риски могут быть переложены на банк.

Условия возврата утраченных средств описаны в договоре на обслуживание, который подписывает клиент при получении пластиковых карт, напоминает Елена Дворовых. Но если карта остается у владельца, банк, как правило, возвращает средства по протестованным операциям безо всяких страховок, подчеркивает Валерий Торхов.

Кстати, многие крупные банки активно предлагают своим клиентам страхование рисков мошенничества по пластиковым картам. В ВТБ 24 услуги страхования стоят от 60 руб. в месяц (страховая сумма от 20 тыс. руб.), Райффайзенбанк в рамках программы «Карта без риска» предлагает страхование классических карт за 70 руб. в месяц (покрытие до 75 тыс. руб.) и золотых — за 140 руб. в месяц (покрытие до 150 тыс. руб.). Аналогичные продукты есть, к примеру, у Росбанка, Альфа-банка, Газпромбанка.

Рабочие схемы

По словам Сергея Шивалина, серьезные спецы, работающие на ниве мобильного мошенничества, пользоваться сервисом от «Билайна» для вывода денежных средств не будут: нажива

невелика, а им это неинтересно — у них другие масштабы и сложнее схемы: «В основном такими вещами занимаются начинающие хакеры подросткового возраста».

Как бы то ни было, в связи с участвовавшими случаями мобильного мошенничества «Вымпелком» решил вернуть прежнюю схему регистрации с «холдированием» случайной суммы — она будет введена «в самое ближайшее время».

Стоит добавить, что в России мошенники всегда были хитры на выдумку. Каждый год жулики придумывают что-то новое. Например, в этом году тот же «Вымпелком» предупреждал о такой мошеннической схеме: абонентам приходит SMS-сообщение следующего содержания: (bank) Заявка с карты 5,500 р. Принята. Инфо 8(xxx) xxx-xx-xx». В сообщении могли быть указаны разные суммы и номера телефонов.

Естественно, обеспокоенный абонент перезванивал на указанный якобы информационный номер, где трубку брал мужчина и представлялся «службой финансового контроля». На вопрос, о чем идет речь, собеседник отвечал, что, скорее всего, это ошибка, с которой будет разбираться служба безопасности банка. Но чтобы избежать перевода денег, необходимо отправиться к банкомату, перезвонить снова и выполнить несколько действий с пластиковой картой под диктовку мнимого сотрудника банка. Нетрудно догадаться, что незадачливых

абонентов ждала пропаша денег со счета.

Впрочем, как отмечают эксперты, у мошенников до сих пор в ходу и старый как мир развод — абоненту звонят якобы из службы техподдержки оператора и говорят: «Ваш номер по техническим причинам будет заблокирован на две недели». Чтобы этого не произошло, незадачливого абонента просят, скажем, «перезагрузить сетевое оборудование» и набрать для этого некую комбинацию клавиш. В итоге все сводится к мобильному переводу денег на другой номер.

Не так давно была зафиксирована новая разновидность мошенничества с банковскими картами, всплеск был три-четыре месяца назад. Абоненты получали SMS с текстом «Ваша банковская карта заблокирована» и номером телефона, куда нужно перезвонить (или же абоненту просто звонили и радостно сообщали о блокировке карты). Владелец номера перезванивал по указанному номеру, мошенники сообщали ему, что на банковском сервере произошел сбой, и просили сообщить реквизиты карты для устранения неполадок. «После этого через сервис именно „Билайна“ с этих клиентов списывались денежные средства», — утверждает Елена Дворовых. От этой аферы, в частности, пострадали клиенты Альфа-банка, Промсвязьбанка, Райффайзенбанка.

Роман Рожков

Торговля легальными Porsche



Четвертое измерение.

Новый Porsche Panamera.



PORSCHE

Терра-Спорт
Официальный дилер Porsche AG

г. Пермь, ул. Героев Хасана, 81а
Телефон: +7 (342) 24 94 000

www.porsche-perm.ru

Индивидуальные кредитные программы от 5 % годовых.*

* Мин. первоначальный взнос — 50%; макс. срок кредитования — 24 месяца; специальная процентная ставка в рублях — 5%; ЗАО «ЮниКредитБанк» Генеральная лицензия №1 Банка России.

финансы

Ипотечная эйфория

(Окончание. Начало на стр. 9)

Бездефицитное время

Как одну из причин для возрождения и роста ипотечного кредитования банкиры называют наме- чающийся, по их мнению, дефицит жилья в Пермском крае. Объяснение такое, что в кризис новыхстроек практически не начиналось, следовательно, через какое-то время на рынке просто не будет нового жилья. Вероятность такой ситуации весь прошлый год обсуждали как банкиры, таки строители с риэлторами. Но пока непосредственные участники рынка недвижимости говорят об обратном — об отсутствии дефицита. И они считают, что активного роста ипотеки сейчас нет и пока не предвидится.

«Идея дефицита не реализовалась. Других идей для развития рынка сейчас нет», — убежден коммерческий директор АН «Респект» Алексей Ананьев. «Платежеспособный спрос не растет, и нет экономически обоснованных причин для его роста. Поэтому говорить о том, что возник дефицит жилья, не приходится», — объясняет господин Ананьев. Жилье хоть и строится не в таком большом количестве, как перед кризисом, но при этом люди сейчас не бросаются его покупать: риэлторы констатируют стабильный, но невысокий спрос, который пермские строители удовлетворяют. Причем люди платят в основном наличными. «Доля ипотечных сделок невелика. И мы не выходим на докризисный уровень по объему таких сделок», — отмечает господин Ананьев.

Представители ПЗСП соглашаются, что дефицита жилья не возникло. Они отмечают, что у ПЗСП доля ипотечных сделок составляет сейчас примерно 5% (в прошлом году — 0): «На какой уровень продаж компания вышла к концу прошлого года, на таком сейчас и держится». Советник гендиректора ПЗСП Виталий Макаренко отмечает, что большая часть сделок при покупке недвижимости — это сделки до 3 млн руб. «Это максимум, сколько может в среднем сейчас заплатить человек. И не могу сказать, что следующий год покажет рост цен», — считает господин Макаренко.

Риэлторы и банкиры сходятся во мнении, что инвестировать в недвижимость с помощью кредитов сейчас совершенно невыгодно, как это было задолго до кризиса, когда рынок недвижимости бурно рос. «При отсутствии роста на рынке недвижимости для людей выгоднее копить или брать рассрочку у застройщика, чем брать кредит себе в убыток», — говорят представители агентств недвижимости и строительных компаний. Сейчас нет покупателей, готовых переплачивать за кредиты в надежде, что эти расходы оправдают себя в дальнейшем.

Ипотечный аппетит

И все же, несмотря на скепсис риэлторов и застройщиков, бан-



Купля-продажа жилья в Перми активизировалась, но люди чаще всего расплачиваются наличными. Повторения ипотечного бума уже никто не ждет ФОТО МАКСИМА КИМЕРЛИНГА

киры надеются на дальнейший рост ипотеки в следующем году. «Договоренности с застройщиками, агентствами недвижимости, скидки на банковские комиссии, снижение процентной ставки — все это дает нам повод надеяться, что объем сделок увеличится. Если в 2009 году у людей четко прослеживалась сберегательная модель поведения, то сейчас это не ярко выражено. Сейчас сберегать деньги неинтересно, доходность от этого минимальная», — говорит руководитель «Пермского» операционного офиса ВТБ 24 Светлана Щеголева.

«Прошлый год был совсем нерабочий относительно ипотеки, а сейчас ситуация изменилась. Мы настроены оптимистично. Но на докризисные объемы банки вряд ли выйдут, но я считаю, что это никому и не нужно», — говорит зампредседателя «Урал ФД» Александр Яцков. Как пояснил господин Яцков, «Урал ФД» занялся ипотекой сейчас для того, чтобы поддержать продажи недвижимости у «Пермского агентства недвижимости» (ПАН, как и «Урал ФД», подконтрольно структурам «Пермской финансово-производственной группы», — „Ъ“).

«Мы воодушевлены развитием ипотеки. Есть положительная динамика, и мы продолжаем увеличивать объемы кредитования», — говорит Наталья Мельник. Сегодняшняя задача банка, которую он старается выполнять, — сто кредитов в месяц. Эта задача будет увеличена в следующем году, насколько — в банке пока не поясняют. Сейчас «Восточный» начал активно выдавать ипотеку и в других городах края.

Один из крупнейших игроков на рынке ипотечного креди-

тования — Газпромбанк рассчитывает, что его розничный кредитный портфель (57% которого приходится на ипотеку) вырастет уже по результатам этого года на 20–25%. «Рост портфеля идет в основном за счет залоговых кредитов: ипотеки и автокредитов», — говорят в банке.

Пожалуй, самые оптимистичные планы в Пермском крае у ВТБ 24. Банк рассчитывает на то, что объемы ипотечного кредитования в 2011 году достигнут докризисного уровня. Исходя из этого, он и строит свои прогнозы. «Мы считаем, что в 2011 году экономика будет расти быстрее, чем в этом году. Население будет больше и активнее брать кредиты. Люди устали ждать дальнейшего снижения цен на жилье. Ну, и банки решили проблему с ликвидностью — они хотят размещать средства и стремятся сделать свои программы более привлекательными», — отмечает начальник отдела ипотечного кредитования ВТБ 24 Константин Лазуков. — Прирост ипотеки в целом по банковской системе может составить 20–21%. В ВТБ 24 всеми возможными способами планируют наращивать свой портфель и увеличить долю рынка в Пермском крае с 6,1 до 10%. Надо отметить, что банк не боится учитывать даже «серые» доходы заемщиков, что и делает сейчас (в банке это подтверждают). А при поддержке государства, банк готов кредитовать в том числе и строящееся жилье.

Стратегия ВТБ 24 отличается, например, от стратегии Сбербанка в Пермском крае. Он, наоборот, планирует сосредоточиться не на расширении клиентской базы, а на избавлении от «плохих» долгов и на очистке своей клиентской базы

от недобросовестных заемщиков. «С одной стороны, хорошо, что банк занимает лидирующие позиции на рынке. С другой стороны, это означает, что банк вкусил всю прелесть проблем, которые экономика в последние годы получила. Сейчас мы должны понять, какие основные ошибки привели к проблемам в этом бизнесе, как они повлияли на качество портфеля, которое сложилось здесь», — пояснил новую политику недавно назначенный председатель Западно-Уральского банка Сбербанка России Кирилл Брель.

Однако планы банкиров напрямую связаны с господдержкой ипотечных программ, признают они. «Все-таки рынок сейчас по-прежнему искусственный. Государство лоббирует ипотечные программы, выделяя на это средства. Если бы этого не было, ситуация, скорее всего, была бы другая: ставки наверняка были бы выше, объем выдаваемых кредитов был бы меньше. А пока ситуация искусственно подогревается, раз рынок сам этого не делает», — неофициально говорят представители банков.

Таким образом, с начала года принципиально ситуация не изменилась: тогда кредитовали в основном госбанки и партнеры госпрограмм, они же и продолжают это делать. При этом общие настроения заемщиков, как показывает практика, пока не изменились существенно. В начале этого года эксперты рынка недвижимости отмечали, что люди пойдут в банки за ипотекой, только когда будут уверены в общей стабильности экономической ситуации. Очевидно, что пока этой уверенности у них не появилось.

Анастасия Костина

СТАВКА НА ЭФФЕКТ

Как выяснил „Ъ“, эффективная процентная ставка по потребительским кредитам, которую банки по закону обязаны называть, в некоторых пермских банках в разы отличается от заявленной. А в разных кредитных учреждениях города она варьируется при прочих равных условиях от 13,2 до 83,4%.

В исследование, которое провела компания «Инвест-аудит», попали 54 банка, работающие в Прикамье. Для

анализа брались только банки, выдающие потребительский кредит частным лицам. Исключались банки, кредитующие только юридических лиц, работающие только с клиентами банка с положительной кредитной историей, выдающие кредиты только с помощью карт. В качестве первоначальных равных условий для сравнительного анализа взяты такие параметры

заемщика: возраст — 25 лет, среднемесячный доход (по форме 2 — НДФЛ) — 20 тыс. руб. Срок кредитования составлял один год, сумма запрашиваемого кредита — 50 тыс. руб., поручителей нет. Банки, условия которых отличались от взятых в качестве исходных, отмечены * (по словам департамента оценки «Инвест-аудит», на итоговый результат это не повлияло).

Заявляемые и эффективные ставки банков Перми по потребительским кредитам

Банк	Вид ежемесячного платежа	Заявляемая ставка	Эффективная ставка	Дополнительные сведения
Почтобанк*	аннуитетные	12,50%	13,20%	Сумма кредита 100 тыс. руб.
Локо-банк	аннуитетные	13,50%	14,40%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 1%
Россельхозбанк*	аннуитетные	16,00%	17,20%	Целевой, для жителей сельской местности
Европраст*	аннуитетные	18,00%	19,60%	Сумма кредитования 200 тыс. руб.
Банк Россия	дифференцированные	19,00%	20,40%	Без комиссий
Ренессанс	аннуитетные	18,80%	20,50%	Без комиссий
ОТП-Банк	аннуитетные	15,00%	20,60%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 2%
Банк Россия	аннуитетные	19,00%	20,70%	Без комиссий
Металлинвест Банк	аннуитетные	19,00%	23,10%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 1%
Металлинвест Банк	дифференцированные	19,00%	23,10%	Единовременная комиссия 1%
Сбербанк	аннуитетные	21,00%	23,10%	Без комиссий
АК Барс	аннуитетные	21,90%	24,20%	Без комиссий
БТА-Казань	аннуитетные	20,00%	24,30%	С залогом имущества, единовременная комиссия за выдачу кредита 1%
ТрансКредитБанк	аннуитетные	20,00%	24,30%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 1%, но не менее 500 руб., без участия в программе добровольного страхования
Агропромкредит	аннуитетные	22,00%	24,40%	Без комиссий
Связьбанк	аннуитетные	19,00%	25,50%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 2%
УралТрансБанк	аннуитетные	19,00%	25,50%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 2%
Петрокоммерц	дифференцированные	23,00%	25,60%	Без комиссий
Русь-Банк	аннуитетные	20,00%	26,70%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 2%
ЮниКредитбанк	аннуитетные	23,90%	26,70%	Без комиссий
ИнвестКапитал Банк	аннуитетные	19,50%	26,80%	Ежемесячная комиссия 1%
ИнвестТорБанк	аннуитетные	22,00%	26,80%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 1%
Росбанк	аннуитетные	24,90%	28,00%	Без комиссий
Хоумкредит	аннуитетные	24,90%	28,00%	Без комиссий
Урал ФД	аннуитетные	21,90%	29,10%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 2%
Номос-банк	аннуитетные	22,00%	29,30%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 2%, не менее 1 тыс. руб.
Татфондбанк	аннуитетные	27,00%	30,60%	Без участия в программе добровольного страхования, комиссий нет
Сосье Женераль Восток*	аннуитетные	17,90%	31,00%	Сумма кредита 75 тыс. руб., единовременная комиссия 3,5 тыс. руб.
ВТБ 24	аннуитетные	22,00%	31,80%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 2%, минимум 1,5 тыс. руб.
Банк Москвы*	аннуитетные	25,00%	32,20%	Срок кредита 2 года, единовременная комиссия за выдачу кредита 3% или 1,5 тыс. руб.
Бинбанк	аннуитетные	23,00%	33,00%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 2%, минимум 1,5 тыс. руб.
Москоммерцбанк	аннуитетные	25,00%	33,00%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 2%
Русфинансбанк	аннуитетные	29,00%	33,20%	Без комиссий
УралСиб	аннуитетные	29,50%	33,80%	Без комиссий
ЖилФинанс	аннуитетные	26,00%	34,40%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 2%
ПромсвязьБанк	аннуитетные	19,00%	34,40%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 2,5%, минимум 2,5 тыс. руб.
Балтийский Банк	аннуитетные	24,00%	37,30%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 1% от суммы
Балтинвест Банк	аннуитетные	20,00%	37,40%	Под залог недвижимости
Банк Зенит*	аннуитетные	23,50%	39,30%	Сумма кредита 60 тыс. руб., единовременная комиссия за выдачу кредита 1,5%, не менее 3 тыс. руб.
Камский (Камкомбанк)	дифференцированные	18,00%	39,40%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 3,75 тыс. руб.
ТрансКапитал Банк	аннуитетные	20,00%	40,20%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 0,5%, но не менее 3,5 тыс. руб.
Соцгорбанк	аннуитетные	23,00%	41,50%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 2%, но не менее 3 тыс. руб.
Райффайзен Банк	аннуитетные	14,90%	42,60%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 50 тыс. руб.
Русский Стандарт	аннуитетные	36,00%	42,60%	Без комиссий
Юниаструм	аннуитетные	21,90%	46,90%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 3,4%, ежемесячная комиссия 0,5%
Банк Союз	аннуитетные	27,00%	47,30%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 2%, но не менее 3 тыс. руб.
Быстробанк	аннуитетные	42,00%	51,10%	Без комиссий
Быстробанк	дифференцированные	42,00%	51,10%	Без комиссий
Траст банк	аннуитетные	13,00%	53,80%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 2,49 тыс. руб., ежемесячное обслуживание 0,99%
Восточный Экспресс	аннуитетные	33,00%	59,40%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 6,9%
МДМ-Банк	аннуитетные	29,00%	63,80%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 10%
Свердловский губернский Банк	аннуитетные	17,90%	65,00%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 4%, ежемесячная комиссия 550 руб.
СКБ Банк	аннуитетные	17,90%	65,00%	Единовременная комиссия за выдачу кредита 4%, ежемесячная комиссия 550 руб.
Барклийс Банк*	аннуитетные	21,00%	77,30%	Сумма кредита 60 тыс. руб., ежемесячное обслуживание 1,8%
Банк Открытие	аннуитетные	45,00%	83,40%	Ежемесячная комиссия 0,9% или 450 руб., ставка без участия в программе добровольного страхования

ОАО АКБ «Перминвестбанк» развивает программу комплексного финансового обеспечения юридических лиц и индивидуальных предпринимателей — исполнителей государственных и муниципальных заказов.



ОАО АКБ «Перминвестбанк» расширяет спектр услуг, связанных с финансированием участников конкурсов и тендеров, и предлагает быстрое оформление кредита или кредитного лимита без залога для обеспечения заявки на участие в конкурсе, аукционе или тендере на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг, а также предоставляет специальные банковские продукты для победителей данных конкурсов: банковская гарантия для обеспечения контрактов и финансирование исполнения контракта, в том числе под залог прав требования по данному контракту.

Максимальная сумма кредита для обеспечения заявки составляет 5% от суммы контракта, до 20 млн. рублей на срок до 60 дней. Основной долг оплачивается по концу срока, а проценты — ежемесячно. Комиссия за открытие финансирования минимальна и составляет от 0,5 до 2% от суммы, ставка от 12 до 15% годовых. Кредит на участие в тендере позволяет вам не отвлекать деньги из оборотных средств и выдается без залога в самые короткие сроки, так как банк ориентируется на срок проведения аукционов и тендерных торгов. Решение по выдаче кредита принимается на основании стандартных документов финансовой отчетности в течение нескольких дней. Для оформления кредита вам потребуется представить документы по форме банка, открыть счет и дождаться решения кредитного комитета, это, как правило, занимает не более пяти дней.

Для принятия решения о выдаче кредита на участие в конкурсе необходимо предоставить всего несколько документов:

- стандартные документы финансовой отчетности за последние четыре отчетные даты,
- анкета участника конкурса (сведения о компании),
- перечень действующих контрактов и сведения о конкурсе,
- отправить заявку или указанные документы на адрес fp@pibank.ru. Наши специалисты свяжутся с вами, сообщат о возможности кредитования и согласуют порядок дальнейших действий. Если вам необходима предварительная информация касательно кредитования, вы можете просто позвонить нам.

Для обеспечения исполнения обязательств по контракту Перминвестбанк предоставляет банковскую гарантию. Оформление безотзывной банковской гарантии также происходит в кратчайшие сроки — до пяти рабочих дней. В случае недостаточности собственных средств компании при исполнении контракта, Перминвестбанк предлагает воспользоваться целевыми кредитными ресурсами на приобретение товаров, материалов, оплату услуг сторонних подрядчиков и оплату иных расходов, возникающих в процессе исполнения контракта. В качестве предмета залога могут выступать права требования по контракту, поручительство или любой имущественный залог.

Телефон 8(342) 27 000 32, адрес головного офиса: г. Пермь, Комсомольский проспект, дом 80
ОАО АКБ «Перминвестбанк». Лицензия ЦБ РФ 784. На правах рекламы.

Коммерсантъ

QUALITY

ЖУРНАЛ
ИЗ ОБЛАСТИ
ПРЕКРАСНОГО

на правах рекламы