

FiNANCE

Коммерсантъ НИЖНИЙ НОВГОРОД №7–8 НОЯБРЬ-ДЕКАБРЬ 2010



В ЗАЛОГ БУДУЩЕГО

БАНКИ БОРЮТСЯ И ЗА СЕБЯ, И ЗА СВОИХ ВКЛАДЧИКОВ | 10

ИСТОРИЯ ПЛОХИХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПИШЕТСЯ СЕЙЧАС | 4

ЛИЦОМ К ПОТРЕБИТЕЛЯМ РАЗВОРАЧИВАЕТСЯ ЗАКОН О КРЕДИТОВАНИИ ФИЗЛИЦ | 8

ЭКСТРЕННЫЕ ВЫПЛАТЫ ПОГОРЕЛЬЦАМ ПРИВЕДУТ К ОБЯЗАТЕЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЮ | 14



ТАМ, ГДЕ ВСЕ ВИДЯТ
МАЛЫЙ БИЗНЕС,
МЫ ВИДИМ БОЛЬШИЕ
ВОЗМОЖНОСТИ



НБД Банк

кредиты для бизнеса

Н. Новгород, пл. Горького, 6, тел. 22-000-22



НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО

РЕДАКТОР FINANCE НИЖНИЙ НОВГОРОД

FINANCE

Коммерсантъ

АЗЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Эта история произошла в одном нижегородском издании несколько лет назад, и по ее итогам уровень бытовой финансовой грамотности среди журналистов существенно вырос. Пользуясь доверчивостью своих коллег, выпускающий редактор разработал мошенническую схему. Под предлогом отсутствия прописки он просил сослуживцев о небольшом одолжении — оформить на себя потребительский кредит. Просьба была пустяковой, а аргументы — убедительными. И коллег мошенника даже не насторожило, что кредиты брались один за другим. Какое-то время платежи по кредиту осуществлялись по графику, квитанции об оплате торжественно демонстрировались, но через пару месяцев в редакцию стали звонить представители различных банков и напоминать об оплате задолженности. Как потом выяснилось в суде, 25 сотрудников редакции набрали кредитов для своего коллеги на миллион рублей.

Суд длился долго, и, хотя факт мошенничества был доказан (что бывает далеко не всегда), на судьбу «заемщиков по доброй воле» это уже не повлияло. Те, кто поставил свои подписи под договором займа, должны были свои обязательства перед банками погасить, а уже потом пытаться взыскать выплаченные суммы с бывшего коллеги. «Я раздумывал о том, стоит ли покупать себе новый телефон в кредит и выплачивать пять месяцев по 1 тыс. рублей, а вот теперь буду платить по чужому счету 5 тыс. рублей целый год», — сокрушался один из доверчивых коллег мошенника. А судья удивлялся: «Неужели в банке вас не предупреждали о возможных последствиях?».

В настоящее время дорабатываются поправки к законопроекту о потребительском кредитовании. Основная мысль, заложенная в проекте, — заемщик должен обладать всей информацией по кредиту. Жаль, что обсуждается закон только сейчас, когда многие заемщики уже заплатили за азы финансовой грамотности. ■

TREND

4

ИСТОРИЯ ПЛОХИХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ БАНКИ НАЧНУТ ПРОДАВАТЬ КРУПНЫМ ИНВЕСТОРАМ «ОПТОВЫЕ ПАРТИИ» ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ. ЭТО ОЗНАЧАЕТ, ЧТО РЫНОК ГОТОВИТСЯ К РОСТУ ОБЪЕМОВ КРЕДИТОВАНИЯ.

8

ЛИЦОМ К ПОТРЕБИТЕЛЯМ

БАНКОВСКОЕ СООБЩЕСТВО ОБСУЖДАЕТ ЗАКОНОПРОЕКТ «О ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ», ПРИЗВАННЫЙ СДЕЛАТЬ ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ ЗАЕМЩИКАМИ И БАНКАМИ ПРОЗРАЧНЫМИ И ПОНЯТНЫМИ.

COVER STORY

10

В ЗАЛОГ БУДУЩЕГО

БАНКИ, СТРЕМЯСЬ ИЗБЕЖАТЬ СОЦИАЛЬНОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ В БУДУЩЕМ, ПРИЗЫВАЮТ ЗАЩИЩАТЬ ПРАВА КРЕДИТОРОВ СЕЙЧАС, ЧТОБЫ ПОТОМ НЕ ПРИШЛОСЬ ЗАЩИЩАТЬ ВКЛАДЧИКОВ.

SERVICE

12

КРЕДИТНЫЕ НАХЛЕБНИКИ

В КРИЗИС УМЕНЬШИЛОСЬ НЕ ТОЛЬКО КОЛИЧЕСТВО КРЕДИТНЫХ БРОКЕРОВ, НО И СУЩЕСТВЕННО СОКРАТИЛИСЬ ИХ ВОЗМОЖНОСТИ.

14

ЭКСТРЕННЫЕ ВЫПЛАТЫ

ПОСЛЕ ВЫПЛАТ И ВОЗМЕЩЕНИЙ ПО КОМПЕНСАЦИЯМ ПОГОРЕЛЬЦАМ ГОСУДАРСТВО ЛОББИРУЕТ ВВЕДЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА.

ANALYSIS

16

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

СОБРАВШИЕСЯ НА «КОНСИЛИУМЪ» СТРАХОВЩИКИ И ПРЕДСТАВИТЕЛИ ВЛАСТИ ИЩУТ ОПТИМАЛЬНЫЕ ПУТИ ДЛЯ ВВЕДЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА.

«КОММЕРСАНТЪ ФИНАНС» - НИЖНИЙ НОВГОРОД ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АНДРЕЙ КИЯШКО, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ТАТЬЯНА САЛАХЕТДИНОВА, ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО, ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ МАРИЯ ОЛАДЫШКИНА, РУКОВОДИТЕЛЬ ФОТОСЛУЖБЫ НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ. «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ДЕМЬЯН КУДРЯВЦЕВ, ШЕФ-РЕДАКТОР АНДРЕЙ ВАСИЛЬЕВ, АРТ-ДИРЕКТОР АНАТОЛИЙ ГУСЕВ, ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ ЭДДИ ОПП, ДИЗАЙН-ПРОЕКТ И ОБЛОЖКА АРСЕНИЙ БЛИНОВ. УЧРЕДИТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» 125080, МОСКВА, ТИХВИНСКИЙ ПЕР. Д. 11 СТР. 2. (499) 943 97 71, 943 97 68. ИЗДАТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ» В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ» 603155, НИЖНИЙ НОВГОРОД, УЛ. Б. ПЕЧЕРСКАЯ, 49, ОФ. 4,5 (831) 411 87 83, 411 93 01, 419 66 86. СБОР И РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ: (831) 411 87 83, 411 93 01, 419 66 86. ОТПЕЧАТАНО В ООО «ДДД», 603107, Н.НОВГОРОД, ПР-Т ГАГАРИНА, 178 (831) 220 59 17. ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И ОХРАНЕ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ В КАЧЕСТВЕ РЕКЛАМНОГО ИЗДАНИЯ. СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ ПИ №ФС 77-35216 ОТ 6 ФЕВРАЛЯ 2009 ГОДА. РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ В СОСТАВЕ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ» БЕСПЛАТНО. ТИРАЖ ПО РОССИИ 32350 ЭКЗ. ТИРАЖ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ 4000 ЭКЗ.

ИСТОРИЯ ПЛОХИХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

ВЕСНОЙ 2010 ГОДА СИТУАЦИЯ С ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ СТАБИЛИЗИРОВАЛАСЬ. И, ХОТЯ ЕЖЕМЕСЯЧНО УРОВЕНЬ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРОДОЛЖАЕТ ПРИРАСТАТЬ, СЕРЬЕЗНОЙ УГРОЗЫ ДЛЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ «ПЛОХИЕ» ДОЛГИ УЖЕ НЕ ПРЕДСТАВЛЯЮТ. ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ БАНКИ НАЧНУТ ПРОДАВАТЬ КРУПНЫМ ИНВЕСТИТОРАМ «ОПТОВЫЕ ПАРТИИ» ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ. МАССОВЫЕ ПРОДАЖИ БУДУТ ОЗНАЧАТЬ, ЧТО РЫНОК ГОТОВИТСЯ К РОСТУ ОБЪЕМОВ КРЕДИТОВАНИЯ. НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО



СЕЙЧАС НА РЫНКЕ ПРИСУТСТВУЕТ НЕСКОЛЬКО НЕКРУПНЫХ ПОРТФЕЛЕЙ ПО ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ БАНКОВ С ЦЕНОЙ ПРОДАЖИ ДО \$2 МЛН

Просроченная задолженность по кредитам (просроченным считается кредит, платеж по которому задержан на 30 и более дней) существовала и до кризиса 2008 года, однако ее показатели не представляли угрозы для стабильности банковской системы. «Небольшие показатели уровня просроченной задолженности не являются катастрофическими ни для банков, ни для банковской системы. Так, допустимым значением проблемной задолженности, не представляющей угрозы для всей системы в целом, является интервал 7–10%. Для каждого банка критический уровень просроченной задолженности определяется индивидуально и зависит от структуры активов бан-

ка. И, хотя практически любая просрочка приводит к увеличению непрофильных активов на балансах банков, отвлекает ресурсы от основной деятельности и мешает восстановлению кредитной активности, при классической структуре активов банка, когда наибольшую долю занимают кредитные вложения, допустим уровень просроченной задолженности до 5%», — объясняет Кирилл Гусев, руководитель группы продаж нижегородского филиала ИК «Тройка Диалог».

ОПАСНАЯ ГРАНЬ

В кризис уровень просроченной задолженности резко увеличился. Предприятия,

столкнувшись с экономическими трудностями, не могли исполнять кредитные обязательства. Увеличилось количество безработных, из-за чего росли объемы неплатежей по кредитам. «Просроченная задолженность росла, и оценить уровень токсичности собственных портфелей банки не могли. То есть не могли и спрогнозировать, на какой отметке остановится ее рост», — говорит Михаил Гапонов, председатель правления банка ОАО КБ «Ассоциация», первый заместитель председателя совета Ассоциации региональных банков России. В феврале этого года глава Сбербанка Герман Греф прогнозировал, что по итогам 2010 года доля просроченной задолженности в банковских кредитах может увеличиться в несколько раз и составить 20%. Такой рост, по его мнению, могут спровоцировать кредиты, реструктурированные банками в кризис. Сейчас ЦБ РФ оценивает долю реструктурированных и проблемных ссуд в кредитных портфелях банковской системы в рамках 20%, а международные рейтинговые агентства — до 40%.

В Нижегородской области удельный вес просроченной ссудной задолженности в общем объеме кредитов вырос с января 2009 года по январь 2010-го с 2,7% до 8,4%. Темп прироста просроченной задолженности составил 288%, она достигла 23 млрд руб. (у региональных банков темпы роста — 295%, у федеральных — 252%). Рост просрочки потребовал увеличения резервов на возмещение по возможным потерям по ссудам: удельный вес таких резервов, по оценке Центробанка, вырос за год с 4,3% до 12%. По данным регулятора, к началу 2010 года Нижегородская область в Приволжском федеральном округе занимала второе место по объемам просроченной задолженности физических лиц, уступая лишь Самарской области.

Когда в конце 2009 года объем просроченной задолженности подошел к критической для банковской системы отметке, банкиры начали вести активные переговоры с представителями власти. Одним из вариантов решения проблемы могло стать создание новой федеральной структуры. «Выкупать «плохие» долги по балансовой стоимости могло бы специализированное агентство. В данном случае подразумеваются просроченные корпоративные кредиты, причем в объеме, не превышающем определенного лимита, — скажем, 2,5 капитала банка. Выкуп производится за счет эмитируемых агентством облигаций под гарантии банка», — поясняет Михаил Гапонов. По словам Станислава Спицына, начальника Главного управления Центрального банка РФ по Нижегородской области, активно обсуждалось и создание государством Агентства по страхованию кредитов, работающего



**ВОЗРОЖДЕНИЕ
БАНК**

БАНК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА С ТОБОЙ

Мы верим в Ваше будущее

Кредиты для бизнеса



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

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

8 800 777 0 888 // www.vbank.ru

В декларациях есть, а в реалиях — прочерк

В рамках форума «Россия Единая» на Нижегородской ярмарке состоялся круглый стол «Инвестиции в малый бизнес — основа процветания России», участники которого обсудили обещания государства и реальные меры по поддержке малого бизнеса.

Начальник отдела программ развития предпринимательства министерства поддержки и развития малого предпринимательства, потребительского рынка и услуг Нижегородской области Сергей Стешов сообщил, что Нижегородская область в 2006–2010 гг. на развитие малого и среднего бизнеса получила из федерального бюджета около 1,1 млрд руб. Но введение с 2011 года обязательных страховых взносов, которые на 20% больше единого социального налога, который предприниматели платят сейчас, — это несоизмеримо большие затраты, которые лягут на плечи малых предпринимателей, констатировал заместитель гендиректора Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей Виктор Зеленкевич. По мнению председателя НРО «Деловая Россия» Павла Солодкого, существенной мерой поддержки предпринимательства могло бы стать государственное регулирование тарифов. Менеджер департамента нормативного регулирования БАТ России Андрей Королев напомнил об угрозах мини-магазинам, торгующим подкакизными товарами, которые вынуждены будут закрыться, если Госдума примет законопроект об ограничении потребления табака, 49% которого продается в ларьках и киосках. Гендиректор ЗАО «Консалтинговая группа «Дельфин» Владимир Мирсианов указал на проблемы кредитной политики: «Как нашему предпринимателю, который берет кредит на один год, пусть даже под 18%, соревноваться с китайским, которому государство предоставляет деньги на 10 лет под 2%?». Секретарь Союза журналистов России Павел Гутионтов добавляет, что еще одним показателем отношения государства к проблемам малого бизнеса является развитие частных газет и издательств: «Если нет частных газет, а государственные немного пишут о малом бизнесе, значит, в системе приоритетов власти малый бизнес занимает примерно те же позиции, что и независимая печать». Иными словами, констатировали участники круглого стола, малому бизнесу уделяется внимание в различного рода декларациях, но в реальной жизни он в расчет не берется, а мог бы сыграть серьезную роль в экономике регионов и помочь решить проблему занятости.

ДОПУСТИМЫМ ЗНАЧЕНИЕМ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ, НЕ ПРЕДСТАВЛЯЮЩЕЙ УГРОЗЫ ДЛЯ ВСЕЙ СИСТЕМЫ В ЦЕЛОМ, ЯВЛЯЕТСЯ ИНТЕРВАЛ 7–10%.

по принципу Агентства по страхованию вкладов. Однако к весне 2010 года ситуация с просроченной задолженностью стабилизировалась. «Пик „плохих“ долгов, судя по доступной статистике, был пройден в апреле 2010 года. Сейчас банкирам не нужно бороться с ухудшением качества кредитного портфеля. Рост числа проблемных заемщиков приостановился, просроченная задолженность стабилизировалась, процесс формирования резервов по отраженным на балансе проблемным и безнадежным ссудам близок к своему завершению», — говорит Ирина Велиева, руководитель службы рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА». По ее оценкам, уровень просроченной задолженности по России колеблется в районе 1,1 трлн руб.

ПО ЗАКОНАМ ВОЕННОГО ВРЕМЕНИ

Сейчас объем просроченной задолженности как у юридических, так и физических лиц продолжает расти, но небольшими темпами. «По информации ЦБ РФ, на второй квартал 2010 года в столице ПФО и области долгов накопилось на сумму в 6,374 млрд руб. — это около 14% всей просроченной задолженности в ПФО. Так что проблема просроченной задолженности физических и юридических лиц в округе пока не решена до конца», — говорит генеральный директор долгового агентства «Пристав» Артур Александрович. По словам господина Александровича, дальнейшего роста просроченной задолженности ожидать не приходится: «С одной стороны, уровень просроченной задолженности продолжает расти, но медленнее, чем растут кредитные портфели, что в совокупности с объемом общей задолженности свидетельствует о том, что темпы прироста небольшие». Так, в целом по России просроченная задолженность корпоративных клиентов прибавила 4 млрд до 818,7 млрд руб., тогда как общий портфель таких кредитов составляет 13,6 трлн руб. По физическим лицам объем неисполненных обязательств перед банками увеличился на 3,7 млрд до 288 млрд руб. Весь розничный портфель рос гораздо быстрее — на 67 млрд за месяц до 3,9 трлн руб., в результате доля просроченных кредитов в рознице сократилась с 7,48% до 7,45%. Положительная тенденция заключается в том, что с сентября банки начали сокращать объемы резервов на возможные потери по ссудам.

Однако уровень просроченной задолженности по-прежнему оказывает отрицательное влияние на рынок. Ведь пока проблема «плохих» долгов не будет решена, банки не смогут наращивать объемы кредитования. Поэтому кредитно-финансовые организации вынуждены собственными силами решать проблему просроченной задолженности. Крупные банки создают специализированные компании,

занимающиеся реализацией залогов юридических лиц, а долги физических лиц банки все охотнее передают на взимание коллекторам. Так, за три квартала 2010 года банки Нижегородской области передали в работу коллекторов в 1,5 раза больше долгов, чем за три квартала 2009 года. При этом, отмечает Артур Александрович, изменился вид кредитов, передаваемых банками в работу коллекторам: «Если в 2009 году нижегородские банки предпочитали передавать на взыскание коллекторам потребительские кредиты, выдаваемые наличными в точках продаж, то в 2010 году это уже стали потребительские кредиты, выдаваемые в отделениях банков». Поскольку кредиты, выдаваемые непосредственно в банках, считались менее рискованными, то и одобряемые суммы займов были больше. В совокупности с фактором времени (в 2010 году банки стали передавать коллекторам более старую просрочку) легко понять, почему средняя сумма долга у коллекторов в 2010 году увеличилась в среднем до 45 тыс. руб., тогда как в 2009 году она составляла 39 тыс. руб.

ОТДАТЬ ДОЛГИ

В последнее время кредитно-финансовые учреждения начали продавать «плохие» долги лотами. «Сейчас на рынке присутствует несколько некрупных портфелей с ценой продажи до \$2 млн», — констатирует Артур Александрович. По его мнению, продажа крупных долговых портфелей сопряжена с большими транзакционными издержками и нагрузками на банк. Однако в ближайшее время ассортимент «плохих» долгов, предложенных к продаже, увеличится. «Мы прогнозируем две волны активности банков по части продажи портфелей „плохих“ долгов. Первая случится через месяц-полтора и будет обусловлена желанием банков показать „чистые“ балансы по итогам года. А вторую волну мы ждем весной, когда банки начнут готовиться к активному росту кредитования», — уверен господин Александрович. По его мнению, реализация «плохих» долгов позволит высвободить средства, которые впоследствии банки направят на кредитование. В связи с этим особую актуальность приобретают поиски инвесторов, способных взять на себя выкуп больших портфелей. Так, долгами россиян заинтересовались Международная финансовая корпорация (IFC) и Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). Сейчас IFC ведет переговоры по выкупу «плохих» долгов со Сбербанком и Агентством по страхованию вкладов. По данным агентства Bloomberg, IFC желает приобрести неработающие корпоративные кредиты на сумму более \$100 млн в России, а также в других европейских странах. В этих же целях компания Varde Partners может инвестировать до 350 млн евро. ■

ПРАЗДНИК ИПОТЕКИ

В ноябре Государственному предприятию Нижегородской области «Нижегородский ипотечный корпоративный альянс» (ГП НО «НИКА») исполнилось семь лет. Несмотря на то, что в день рождения подарки обычно получает виновник торжества, в ГП НО «НИКА» поступили наоборот и приготовили сюрприз для своих клиентов. Об этом и о многом другом рассказывает генеральный директор предприятия Алексей Денисов.



— Алексей Юрьевич, для начала расскажите об акции, которую вы приготовили для всех нижегородцев.

— В середине ноября ГП НО «НИКА» исполнилось семь лет. И мы подумали, что было бы здорово порадовать всех наших потенциальных клиентов. Решили подарить им скидку на свои услуги, уменьшив размер платы за наши услуги в три раза. Так что до 16 декабря текущего года при получении ипотечного кредита по популярным направлениям — «Классическая ипотека» и ипотека с участием «Материнского семейного капитала» — услуга ГП НО «НИКА» будет составлять всего 0,7% от общей суммы займа. Будем рады видеть всех нижегородцев.

— Насколько нам известно, скоро программа с участием материнского капитала вообще перестанет действовать, так что вдвойне стоит поторопиться прийти к вам до конца года.

— Да, действительно. Срок действия федеральной льготы, когда в дополнение к обычному ипотечному кредиту выдается и заем в размере 343 тыс руб., который вместе с процентами необходимо погасить одновременно за счет средств материнского капитала, заканчивается 1 января 2011 года. Поэтому крайне важно успеть взять ипотеку по этой программе в этом году. Иначе, чтобы улучшить свои жилищные условия, придется ждать, когда второму ребенку исполнится три года.

— Алексей Юрьевич, давайте немного поговорим о семилетии предприятия. Какие годы были для вас как руководителя самыми сложными?

— Если говорить о сложностях в финансовом плане, то это 2005 год. Тогда произошел ряд изменений в механизме регистрации сделок с недвижимостью. В частности, увеличился сам срок регистрации — до 30 дней. Это серьезно тормозило нашу деятельность. Ведь каков порядок нашей работы? Мы выдаем заем из собственных средств, регистрируем залог, после этого рефинансируем кредит в ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК, 100%-ный акционер — Правительство РФ), чьим региональным оператором мы являемся, затем эти деньги нам приходят обратно, и мы уже выдаем новые займы. Из-за увеличения сроков наши обороты значительно сократились — работали в час по чайной ложке. Сейчас регистрационная служба идет нам навстречу, да и федеральное законодательство по-

менялось — так что сделка оформляется в течение пяти рабочих дней. Что же касается сложных лет в плане огромного количества работы, так это 2009 и 2010 годы. Но, знаете, это скорее приятные сложности.

— Кстати, каковы предварительные итоги этого года?

— За 10 месяцев 2010 года мы выдали ипотечных кредитов на сумму 1,6 млрд руб. По итогам всего года планируем, что этот показатель увеличится до 1,8–2 млрд руб. Таким образом, по сравнению с аналогичным показателем прошлого года наш кредитный портфель увеличился вдвое. Весь этот год мы продолжали активно работать по уже известным программам. Это «Классическая ипотека» по стандартам АИЖК, где процентная ставка составляет от 9,25% до 12,5% со сроком займа от трех до тридцати лет. Это «Корпоративная ипотека», когда работодатель помогает своим сотрудникам выплачивать проценты по ипотечному кредиту за счет получения льгот по налогообложению. Это «Социальная ипотека», предусматривающая для участника компенсацию в размере около 24% от ежемесячного платежа по кредиту за счет областного и городского бюджетов в течение десяти лет. И «Военная ипотека», в рамках которой Министерство обороны России ежемесячно отчисляет военнослужащим средства на покупку жилья. Право на участие в «Военной ипотеке» дается тем военным, кто отслужил не менее трех лет. У них есть средства на накопительном счете, которые можно использовать в качестве первоначального взноса. Мы же в свою очередь предоставляем кредит, который до выхода военного на пенсию по достижении им 45 лет гасит все то же Минобороны. Опробовали мы и новые программы. Например, «Новостройка», которая была разработана в качестве дополнительной меры по стимулированию и поддержке строительной отрасли. Суть ее в том, что мы получили возможность выдавать ипотечные кредиты физическим лицам на квартиры в тех домах, которые еще не до конца введены в эксплуатацию.

— А ваше новое предложение по снижению до 10% первоначальному взносу уже пользуется популярностью?

— Мы решили, что в этом году мы начнем эту работу. А в полной мере все преимущества новой программы нижегородцы смогут оценить уже в 2011 году. Напомню, что не так давно специалисты АИЖК предложили снизить первоначальный взнос по ипотеке с 30% до 10%. Это будет способствовать развитию ипотечного рынка, ведь очевидно, что заемщику гораздо легче найти 10% от стоимости квартиры, нежели 30%. Единственное условие: разницу в 20% нужно застраховать. Дело в том, что ипотечный кредит считается безрисковым для банка только в том случае, если он составляет не более 70% от стоимости приобретаемого жилья. При других вариантах, когда заем равен 80% или 90% от стоимости квартиры, получаемую разницу в 10–20% необходимо обязательно страховать. Теперь, работая по новой программе, банк может не бояться выдавать такие большие кредиты — часть рисков по займу он автоматически передает страховой компании.

— Какие планы у ГП НО «НИКА» на 2011 год?

— Глобального роста мы не ждем, поскольку сейчас на ипотечный рынок возвращаются коммерческие банки, которые вновь осознавали, что ипотека — надежный и доходный инструмент. Я прогнозирую, что в 2011 году мы сохраним показатели этого года — выдадим около 2 млрд руб.

8(831)433-69-15, 433-69-10, www.ipotekann.ru, www.ипотекаНН.рф

ЛИЦОМ К ПОТРЕБИТЕЛЯМ

ДОЛГОЕ ВРЕМЯ РЫНОК ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ РЕГУЛИРОВАЛСЯ САМОСТОЯТЕЛЬНО. ОТДЕЛЬНЫЕ ДИРЕКТИВЫ ПОЯВЛЯЛИСЬ ТОЛЬКО В ОТВЕТ НА МАССОВЫЕ ЖАЛОБЫ. НАПРИМЕР, НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД ПОТОК ЖАЛОБ ПОСТУПАЛ НА БАНКИ, ЗАНИМАВШИЕСЯ РАССЫЛКОЙ КРЕДИТНЫХ КАРТ ПО ПОЧТЕ. ЗАКОНОПРОЕКТ, С ПОМОЩЬЮ КОТОРОГО ГОСУДАРСТВО НАМЕРЕНО УСТРАНИТЬ РЯД ПРОБЛЕМ В СЕГМЕНТЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ, ПРИЗВАННЫЙ СДЕЛАТЬ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ БАНКОВ И ЗАЕМЩИКОВ МАКСИМАЛЬНО ПРОЗРАЧНЫМИ, ПОЯВИЛСЯ ТОЛЬКО СЕЙЧАС. ПРИ ЭТОМ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, В НЕМ ОТСУТСТВУЮТ НОВШЕСТВА, ПОЗВОЛИВШИЕ БЫ СЕГМЕНТУ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ СДЕЛАТЬ КАЧЕСТВЕННЫЙ ШАГ ВПЕРЕД. НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО

«Рынок потребительского кредитования России фактически с нуля вырос к 2010 году до 3,7 трлн руб. На докризисном пике был зафиксирован исторический максимум — почти 4,5 трлн руб. Сегодня в потребительское кредитование вовлечены 30% граждан», — констатирует Олег Иванов, вице-президент Ассоциации региональных банков России. В 2009–2010 гг. рынок кредитования рос незначительными темпами. По данным ЦБ РФ, сумма кредитов, предоставленных физическим лицам в Нижегородской области, за период с 1 января 2009 года по 1 октября 2010-го увеличилась на 6,8% (с 64,65 млрд руб. до 69,09 млрд руб.), а объем выданных кредитов в иностранной валюте сократился на 19% (с 3,36 млрд руб. до 2,82 млрд руб.). «В 2009 году банки проводили политику минимизации рисков, что фактически привело к мораторию на выдачу кредитов новым клиентам. Требования к финансовому состоянию заемщиков и обеспечению по кредитам были предельно ужесточены», — рассказывает Наталья Морозова, управляющая нижегородским филиалом банка «Возрождение». Но сейчас, по ее словам, на фоне общей стабилизации экономики кредитование снова начинает набирать обороты. По мнению Олега Иванова, для дальнейшего роста потребительское кредитование нуждается в четких правилах игры, установленных государством. «Банки накопили избыточную ликвидность. Представители банковского сообщества заявляли об этом неоднократно еще с третьего квартала 2009 года», — поясняет Павел Дремин, заместитель директора консалтинговой компании «Аудит Вектор».

СПОРНЫЕ МОМЕНТЫ

Сейчас на рынке происходит постепенная либерализация требований к заемщикам, в том числе снижаются средние ставки, удлиняются сроки кредитования. Коллекторские агентства констатируют активность банков по подготовке к продаже портфелей с «плохими» долгами, что свидетельствует о желании банков подготовить резервы для активного роста. Однако отраслевые эксперты отмечают, что к запланированному росту кредитования не готовы заемщики. «Столкнувшись с жесткой позицией, которую заняли в начале кризиса некоторые банки, население стало более вдумчиво относиться к банковским кредитам. Как показывают исследования, гражданин предпочитает занимать деньги у родственников и друзей и только в случае крайней необходимости обращается в банк», — рассказывает Павел Дремин.

Чтобы переломить ситуацию и вернуть лояльность заемщиков, государство ускорило работу над законопроектом «О потребитель-



С ПРИНЯТИЕМ ЗАКОНОПРОЕКТА О ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ ГОСУДАРСТВО ГОТОВИТСЯ МНОГОКРАТНО УВЕЛИЧИТЬ ВНИМАНИЕ К ПРОБЛЕМАМ ЧАСТНЫХ ЗАЕМЩИКОВ

ском кредитовании». В подготовке документа активное участие принимала Ассоциация российских банков (АРБ). Основная цель, которую поставили себе разработчики, — это сделать взаимоотношения банков и заемщиков более «прозрачными». Так, в документе предложено решение сразу нескольких проблем.

Во-первых, банкиров обяжут подавать информацию о кредите так, чтобы она была доступна «лицам, не обладающим специальными знаниями в данной области». То есть они будут обязаны раскрывать всю информацию о кредите еще до подписания кредитного договора. Банкиры будут обязаны уведомлять заемщиков о процентах, порядке их начисле-

ния, о минимальном и максимальном сроках кредитования, о графиках платежей, условиях досрочного возврата кредита, размерах неустойки (штрафов и пени), порядке их расчета, о случаях, при которых такие санкции могут быть применены. Кроме того, обяжут уведомлять заемщиков о возникшей просроченной задолженности не позднее одной недели с момента ее появления и только письмом с уведомлением. Что, по мнению экспертов, приведет к увеличению расходов банков, работающих в сегменте POS-кредитования. «Одно письмо с уведомлением стоит порядка 30 руб., и если в среднем по рынку просрочка составляет 10%, а у банка 5 млн клиентов, то расходы

на почту составят \$500 тыс. в месяц, это немыслимая сумма», — уточняет член правления банка «Ренессанс Кредит» Сергей Королёв. Однако глава Международной конфедерации обществ потребителей Дмитрий Янин напоминает, что некоторые банки специально долго не сообщают заемщику о просрочке, чтобы размер его задолженности с учетом штрафов и пеней продолжал расти. «Но SMS-уведомление или электронная почта не вариант, в суде банк не может доказать факт уведомления», — добавляет он.

Во-вторых, законопроект вводит норму, которая не допускает в одностороннем порядке изменять ставки по кредитам. В-третьих, отказаться от кредита можно будет в течение 14 дней с момента его оформления, уплатив процентов только за этот срок. В-четвертых, физические лица смогут досрочно гасить весь кредит или его часть, уплатив лишь процент годовых за фактический срок пользования кредитом, без уплаты штрафов. В-пятых, кредитным организациям запретят рассылать кредитные банковские карты потенциальным клиентам, если невозможно установить факт их получения адресатом. В-шестых, нельзя будет включать в кредитный договор «побочные» услуги, например страхование.

НЕУЧТЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Законопроект Минфина вызвал неоднозначную реакцию банковского сообщества, хотя находился в разработке шесть лет. В 2007 году Минфин уже выносил на обсуждение результаты работы над проектом, однако эксперты признали его недоработанным. Сейчас, по мнению Олега Иванова, необходимо внести в документ принципиальные правки: «В законе

должно быть введено понятие комиссии. Иначе банки будут продолжать взимать различные сборы с заемщиков, всего лишь изменив в кредитном договоре формулировку на „вознаграждение“ или что-то другое». При этом, по мнению господина Иванова, в российское законодательство нужно ввести понятие «общие условия сделок»: «Нам стоит обратить внимание на иностранных коллег, которые в 2008 году, опираясь на накопленный практический опыт, выпустили вторую редакцию директивы о потребительском кредите. Если раньше основной принцип, которого придерживались банки, был в раскрытии всей информации по кредиту, то сейчас стало понятно, что потребитель не в состоянии изучить многостраничный договор займа. Поэтому было решено создать унифицированный паспорт кредита, который един по форме и содержанию для всех кредитно-финансовых институтов, а для облегчения восприятия заемщика оформлен в виде таблицы, в которой собрана вся информация о стоимости кредита и его ключевых условиях. С 1 июля 2010 года на всей территории ЕС банки обязаны предоставлять информацию о кредите в табличной форме, утвержденной законом», — рассказывает Олег Иванов.

Также первоначально важно, по его мнению, ввести в законопроект понятие «связанные сделки»: «Гражданин приобретает бытовую технику в кредит. Если техника оказывается бракованной, покупатель возвращает ее в магазин. А как быть с кредитом? Необходимо, чтобы при возникновении проблем продавец товара и банк разбирались между собой». По мнению эксперта, если бы понятие «связанные сделки» появились раньше, не было бы проблемы обманутых

должников. В случае получения связанного кредита для вложения, например, в долевого строительство гражданин имеет право отказаться от кредита, если застройщик не выполнил своих обязательств и не предоставил жилье в срок. Такие механизмы связанных сделок при жилищном финансировании успешно работали в Германии в конце 1990-х годов, где возникли схожие проблемы. Граждане брали кредиты для приобретения жилья в Восточной Германии, но оказалось, что продавцы и банки были аффилированы друг с другом. Закон защитил покупателей квартир от таких аферистов. По мнению господина Иванова, в документе есть еще несколько спорных моментов. Например, законопроект обязывает банки раскрывать заемщику информацию о графике платежей и предоставлять ему проект кредитного договора в момент обращения клиента. Кроме того, в документе полностью отсутствует регулирование, связанное с возвратом кредита, с формированием негативной кредитной истории заемщика, с регулированием коллекторской деятельности. Однако именно в этих ситуациях заемщик нуждается в повышенной правовой защите.

Эксперты уверены, что закон о потребительском кредитовании появится уже в 2011 году. Однако нижегородские банкиры к законопроекту относятся сдержанно. «В законе нашли свое отражение по большей части уже решенные проблемы. Так, бум на банковские карты уже в прошлом, да и заемщики стали достаточно грамотными и сами могут сосчитать конечную сумму займа», — констатирует Павел Дремин. Новшества же, по его мнению, будут долго адаптироваться к российским реалиям. ■

БАНКОВСКАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА



Чем сегодня является малый бизнес для российской экономики? Что делает государство для развития малого и среднего бизнеса (МСБ)? Какие проблемы волнуют частных предпринимателей и как их разрешить? Ответы на эти и многие другие вопросы — в нашей статье.

Малый бизнес является одной из основных составляющих экономики большинства развитых стран — так, во многих странах Западной Европы на его долю приходится более половины ВВП, а в некоторых — 70–80%. Правительство Российской Федерации предпринимает

множество мер для создания подходящих условий для развития МСБ — это и совершенствование системы налогообложения, и разработка специальных грантов, и упрощение процедур, которые нужно пройти при оформлении документов для открытия предприятия МСБ.

И все-таки основным подспорьем в развитии малого предпринимательства являются банковские кредиты. Кредитные организации с готовностью откликнулись на призыв государства о поддержке предприятий МСБ и стали один за другим разрабатывать специальные льготные программы кредитования.

Один из банков, который предлагает очень интересные на сегодняшний день условия по кредитованию малого бизнеса, — это Связь-Банк. Мы попросили Селезнёва Сергея Леонидовича, заместителя управляющего Нижегородским филиалом ОАО АКБ «Связь-Банк», рассказать нам, что из себя представляют программы кредитования МСБ:

— Мы разрабатывали свои программы с четким пониманием специфики развития малого предпринимательства в России. Главная особенность нашей работы с субъектами МСБ — абсолютно индивидуальный подход к каждому клиенту. Мы кредитруем как предприятия с большим оборотом средств, так и малый бизнес с годовым объемом выручки до 400 млн рублей. Одним из общих требований к заемщикам — субъектам МСБ — является численность персонала и срок ведения хозяйственной деятельности

(не менее года). При положительном решении банка о выдаче кредита также необходимо открытие расчетного счета в банке.

Мы предлагаем кредиты на разные цели. Так, у нас есть программа «Капитал для роста», целью которой является финансирование внеоборотных средств: приобретение имущества и нематериальных активов, используемых в предпринимательских целях, расходы по капитальному ремонту и другое. Другая программа, «Оборотный капитал», предназначена для пополнения оборотных средств, в том числе для погашения задолженности по налогам и сборам и иным обязательным платежам, а также выплаты заработной платы. Не так давно наша линейка кредитных продуктов для МСБ пополнилась программами кредитования под залог приобретаемого движимого или недвижимого имущества. Целью данных программ является приобретение недвижимого имущества для использования в коммерческих целях либо транспортных средств или оборудования.

Мы понимаем важность сферы МСБ для российской экономики и стараемся сделать все возможное для того, чтобы финансирование МСБ было максимально удобным и выгодным.

*Условия кредитования уточняйте в Банке.

ТЕЛЕФОНЫ ДЛЯ СПРАВОК В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ:

(831) 430-63-28, 433-58-52

Нижегородский филиал ОАО АКБ «Связь-Банк»:

603005, г. Нижний Новгород, ул. Пожарского, д. 20;

тел. (831) 430-62-68

Контакт-Центр: 8 (800) 200-23-03

(круглосуточно, звонок по России бесплатный)

сайт ОАО АКБ «Связь-Банк»: www.sviaz-bank.ru

СВЯЗЬ Банк

ОАО АКБ «Связь-Банк» основано в 1991 г.

Генеральная лицензия Банка России №1470 от 15.11.2002.

Главный акционер ОАО АКБ «Связь-Банк» — Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

В ЗАЛОГ БУДУЩЕГО

ЕСЛИ ПРАВА КРЕДИТОРОВ НЕ БУДУТ ЗАЩИЩЕНЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬНО, ТО В ДАЛЬНЕЙШЕМ В СТРАНЕ МОЖЕТ ВОЗНИКНУТЬ СОЦИАЛЬНАЯ НАПРЯЖЕННОСТЬ. ПРИЧИНА ТОМУ — КРИЗИСНЫЙ И ПОСТКРИЗИСНЫЙ ОПЫТ НЕВОЗВРАТОВ ДОГОВОРОВ БАНКАМ И ПОСЛЕДУЮЩИЕ ДЛИТЕЛЬНЫЕ СУДЕБНЫЕ И ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ. ИСПРАВИТЬ ПОЛОЖЕНИЕ МОГЛИ БЫ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ПОПРАВКИ К ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ, НО В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ОЖИДАТЬ ИХ НЕ СТОИТ: НЕПОПУЛЯРНЫЕ ЗАКОНЫ, А ИМЕННО К ЭТОМУ СЕГМЕНТУ ОТНОСЯТСЯ ЗАКОНЫ О ЗАЩИТЕ ПРАВ КРЕДИТОРОВ, В ПРЕДДВЕРИИ ВЫБОРОВ ВВОДИТЬСЯ НЕ БУДУТ. НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО



КАК ПРАВИЛО, ДО СУДА ДОХОДЯТ ДЕЛА ТЕХ ЗАЕМЩИКОВ, КОТОРЫЕ УЖЕ ОКОНЧАТЕЛЬНО ДЛЯ СЕБЯ РЕШИЛИ, ЧТО КРЕДИТ ОНИ ДОБРОВОЛЬНО ВОЗВРАЩАТЬ НЕ БУДУТ

По мнению банкиров, по большей части до суда доходят дела тех заемщиков, которые уже окончательно для себя решили, что кредит они добровольно возвращать не будут. При этом, согласно статистике, эксперты прогнозируют, что по итогам 2010 года число разбирательств этой категории продолжит расти. «Экономическая ситуация сегодня складывается таким образом, что судиться стало выгодно. Столкнувшись в кризис со сложностями,

многие поняли, что можно и не исполнять свои обязательства, и даже нашли в этом некие привилегии. Заемщики понимают, что, даже если кредитор начнет взыскивать сумму задолженности через суд и будет начислена неустойка, по времени процесс будет растянут как минимум на год», — констатирует Владимир Гуцев, заместитель председателя арбитражного суда Нижегородской области. При этом банкиры подчеркивают — доводить дело

до суда не в их интересах. «Банковские юристы — одни из самых высокооплачиваемых специалистов. По проблемным кредитам ЦБ РФ требует 100-процентного резервирования. А списать этот долг в убыток и остановить начисление процентов по нему банк имеет право только по решению суда. И хотя судебные процессы сопряжены с большими расходами, зачастую другого выхода у банка просто нет», — говорит Николай Зайцев, заместитель председателя правления ОАО КБ «Ассоциация». Накопив за полгода практику по вычислению уловок недобросовестных заемщиков, банки выступают с инициативой о внесении поправок в законодательство.

ТИПИЧНАЯ ИСТОРИЯ

Банкиры утверждают, что большая часть неплательщиков, доведших дело до суда, намеренно решили не возвращать кредит. «Люди, попавшие в сложную ситуацию, как правило, сами приходят в банк и договариваются о реструктуризации», — рассказывает Николай Русов, управляющий нижегородским филиалом банка «Глобэкс». С остальными приходится судиться. Самой популярной уловкой, которой пользуются недобросовестные заемщики при судебных разбирательствах, считается затягивание процесса. «Сделать это можно разными способами. Ответчик не является на заседания суда. Или „не получает“ уведомлений, а, вернее, не расписывается на них, приходящих из суда. При этом параллельно он оспаривает любые решения суда, пишет апелляции, кассации. В гражданском судопроизводстве ответчик прибегает еще и к моральным воздействиям — пишет жалобы в правоохранительные органы, ссылаясь на драконовские условия кредитного договора. Естественно, органы инициируют проверку, и банк обязан предоставлять им разъяснения. Все это занимает время, отвлекает сотрудников банка от их основной работы», — рассказывает Николай Зайцев. При этом, по словам Татьяны Кормилициной, директора нижегородского офиса юридической компании «Яковлев и партнеры», на подобные меры найдены механизмы противодействия: «Мы не можем запретить гражданам защищать свои права, но зато можем грамотно им противостоять. Если ответчик не получает почту и место жительства его неизвестно — банк ходатайствует о назначении адвоката, который будет защищать заемщика, и решение суда будет в таком случае легитимным. Можно ходатайствовать о заочном решении, если ответчик не получает почту и не предоставляет доказательств уважительных причин неявки».

Если судебная процедура, несмотря на увеличившийся поток дел, укладывается в установленные законом рамки, сложности с взысканием возникают еще и на стадии исполнительного производства. «После вынесения

решения исполнительное производство может тянуться год. Все это время имущество остается у должника. Если это движимое имущество — автомобиль, то по окончании исполнительного производства банк получает металлом. Заемщик, понимая, что автомобиль у него заберут, начинает его усиленно эксплуатировать. Например, тягач изначально был заложен в банке за 1,2 млн руб. Когда мы подошли к исполнительному производству, реальная его стоимость снизилась до 500 тыс. руб. То есть залог потерял свою реальную стоимость», — рассказывает Николай Зайцев.

«Отдельная головная боль — обеспечительные меры. Когда мы еще только направляем иск в суд, мы сразу же подаем заявление об обеспечении иска, то есть наложении ареста на активы должника. Как показывает практика, суды общей юрисдикции в большинстве случаев эти требования удовлетворяют. А арбитражный суд — отклоняет», — рассказывает Татьяна Кормилицына. Если обеспечительные меры наложены не были, заемщик к моменту исполнительного производства может продать залог. «Банки пишут заявление в правоохранительные органы с просьбой возбудить уголовное дело — заемщик ведь не имел права продавать залог, но по правилам Уголовного кодекса иск на сумму, меньшую чем 1,5 млн руб., у нас даже принимать не будут», — рассказывает Николай Зайцев. К подобным уловкам недобросовестные заемщики прибегали и ранее. «Но раньше подобные случаи были единичны. В кризис количество людей, решивших не возвращать долг, сильно увеличилось. Если подобная практика станет массовой, устойчивость банковской системы окажется под вопросом», — констатирует Николай Зайцев.

ПОКАЗАТЕЛЬНАЯ ЭКЗЕКУЦИЯ

«Финансовый кризис негативно повлиял на мотивацию должников исполнять обязательства, не подкрепленные механизмами правового принуждения», — говорит Александр Шаронов, председатель правления НБД-банка, член совета Ассоциации российских банков. Эксперты уверены, если сейчас провести ряд показательных процессов, часть должников найдут возможность для погашения задолженности. Особо щекотливой темой в этом контексте является единственное имущество должника. «Зачастую у заемщика нет средств, чтобы обслуживать кредит, а из имущества, оформленного непосредственно на него, есть только большая по площади квартира в верхней части города. По закону лишать граждан единственного жилья банки не имеют права», — рассказывает Николай Русов. По его словам, банки давно обсуждают проект создания маневренного фонда. «Сегодня принцип, что нельзя лишать людей последнего жилья, реализован в пользу недобросовестных заемщиков. Если бы существовала возможность принудительного переселения из большого жилья в меньшее и более дешевое, да к тому же расположенное, например, в Шахунье, мы получили бы экономический инструмент возмещения, который бы сократил количество кредитных невозвратов», — считает Владимир Гущев.

По мнению банкиров, чтобы в сознании граждан закрепилось, что нельзя не платить по кредиту, необходимы как пиар-ходы, так и изменения в законодательстве. «В качестве одной из показательных мер давно уже обсуждается введение арестных домов. Кроме того, у нас со-

ЧИСЛО РАЗБИРАТЕЛЬСТВ, РАССМАТРИВАЕМЫХ АРБИТРАЖНЫМИ СУДАМИ И КАСАЮЩИХСЯ ВОПРОСОВ ЗАЙМОВ И КРЕДИТОВ, ВОЗРОСЛО ПО ИТОГАМ 2009 ГОДА НА 81,1% ПО СРАВНЕНИЮ С 2008 ГОДОМ.

вершенно не работает система обязательных и принудительных работ, давайте же ее мобилизуем. Руками должников можно убирать город и выполнять другие общественно-полезные работы. Пусть должник понимает — долг придется отрабатывать. Понятно, что при крупных задолженностях это не сработает, но зато существенно снизит уровень небольших долговых обязательств», — рассуждает Олег Шаронов, адвокат адвокатской конторы № 18 Нижегородской областной коллегии адвокатов.

В ЗАЛОГ СТАБИЛЬНОГО БУДУЩЕГО

Банкиры констатируют: проблемы, связанные с взысканием долгов, нужно решать комплексно. «Когда законодатель озаботится изменением правил о взыскании заложенного имущества, он будет вынужден вносить изменения в семь федеральных законов: в Гражданский кодекс, в закон о залоге, в основы законодательства о нотариате, в закон о регистрации прав на недвижимость и сделок с ними, в закон о несостоятельности и банкротстве и в закон об исполнительном производстве», — констатирует Николай Русов. Сейчас банковское сообщество ведет работу над специальным законом о залоге движимого имущества и имущественных правах. «Он будет включать положения о регистрации прав залога движимого имущества, о залоге и порядке обращения взыскания на автотранспорт, деньги, ценные бумаги, права требования. Планируется также предусмотреть возможность исключения залога из конкурсной массы», — рассказывает Олег Иванов, вице-президент ассоциации региональных банков «Россия». По его прогнозу, изменения в залоге законодательстве появятся не раньше чем через полтора-два года.

По мнению Александра Шаронова, председателя правления НБД-банка, первоочередной задачей является внесение изменений в закон о банкротстве. «Сегодня банкротство является одним из способов защиты недобросовестных заемщиков от кредиторов. В начале 2009 года в законодательство о банкротстве были внесены изменения, которые явились ответом на сложившуюся ситуацию массового невыполнения обязательств по договорам и увеличения количества судебных дел о неисполнении договоров и взыскании задолженности», — рассказывает Александр Шаронов. Однако, по его словам, в результате инициативы, предпринятые законодателем в защиту кредиторов, в том числе и банков, по сути оказались направлены против банковской сферы. Так, например,

продолжает господин Шаронов, оказалось, что любой платеж по кредиту, совершенный должником за шесть месяцев до подачи заявления о банкротстве является оспариваемым и имеет практически 100%-ную вероятность признания недействительным. Кроме того, зачастую должник, находящийся в процедуре банкротства, оспаривает погашения кредитов, произведенные путем предоставления отступного. «Недвижимость в качестве отступного, как правило, предлагается заемщиком в случаях, когда кредит брался именно на ее приобретение. Предприниматель видит, что актив, который он приобрел, убыточен — малый спрос на недвижимость, значительное падение цен, необходимость содержать имущество и нести эксплуатационные расходы, а еще платежи по кредиту. И поиск покупателя может затянуться на очень длительное время (особенно это касается крупных, дорогостоящих объектов и объектов со специализированным назначением). А затем подобные сделки оспариваются конкурсными управляющими. При этом все забывают, что данное имущество фактически приобретено (или построено) на средства банка», — комментирует Александр Шаронов. Помимо этого банки столкнулись с практикой оспаривания операций по списанию со счета должника средств как платежей, совершенных с нарушением законодательства о банкротстве. «Статья 63 закона „О банкротстве...“ предусматривает обязанность арбитражного суда направить определение о введении наблюдения в кредитные организации, с которыми у должника заключен договор банковского счета. Поскольку зачастую судами данная обязанность не исполняется, на банки возложена обязанность самостоятельно отслеживать сообщения о введении процедур банкротства в отношении клиентов банка, опубликованных в газете „Коммерсантъ“, — рассказывает о сложившейся практике Александр Шаронов.

«Банки предоставляют в кредит средства вкладчиков, поэтому, для понимания граждан, человек, не возвращающий кредит, лишает вкладчика не только дохода, но и самих сбережений», — напоминает Николай Русов. И если на данном этапе законодательно не будут защищены права кредиторов, в дальнейшем в стране может возникнуть социальная напряженность. При этом, по мнению госпожи Ивановой, ожидать законодательных изменений в части защиты прав кредиторов в ближайшее время не стоит: «В преддверии выборов непопулярные законы, а именно к этому сегменту относятся законы о защите прав кредиторов, вводиться не будут». ■

КРЕДИТНЫЕ НАХЛЕБНИКИ

В КРИЗИС УМЕНЬШИЛОСЬ КОЛИЧЕСТВО КРЕДИТНЫХ БРОКЕРОВ, СОКРАТИЛИСЬ И ИХ ВОЗМОЖНОСТИ. СЕЙЧАС ОБРАЩЕНИЕ ЗА ПОДБОРОМ АВТОКРЕДИТА ИЛИ ПОТРЕБКРЕДИТА К БРОКЕРУ МОЖНО ОБЪЯСНИТЬ ЛИШЬ ЛЕНЬЮ ЗАЕМЩИКА, ПОСКОЛЬКУ ФАКТИЧЕСКИ РЕЧЬ ИДЕТ О ПОДБОРЕ НЕОБХОДИМЫХ ДОКУМЕНТОВ. И ТОЛЬКО В СЛУЧАЕ С ИПОТЕКОЙ КРЕДИТНЫЕ БРОКЕРЫ ЕЩЕ МОГУТ ПОМОЧЬ В ПОЛУЧЕНИИ КРЕДИТА НА БОЛЕЕ ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ, ЧЕМ ПРИ ЛИЧНОМ ОБРАЩЕНИИ В БАНК. ЮЛИЯ ПОГОРЕЛОВА

До кризиса рынок кредитного брокериджа активно развивался. Заемщик благодаря партнерству банка и брокера мог рассчитывать на лучшие условия по кредиту.

После кризиса ситуация изменилась: банк, не доверяя третьим лицам, теперь предпочитает самостоятельно проверять клиентов, а заемщики, надеясь сэкономить, сами пробуют разбираться в банковских продуктах. По данным Нордеа-банка, сейчас лишь около 20% всех клиентов обращаются в банк через брокера, тогда как до кризиса поток клиентов от посредников был больше в два раза. В Абсолют-банке отметили, что доля клиентов, которые идут от кредитного брокера, сейчас составляет всего 2%.

«Наиболее эффективна помощь брокеров при ипотечном кредитовании, — уверен Иван Веденисов, начальник управления ипотечного кредитования Юникредит-банка. — Если в иных кредитных продуктах, как правило, решение основывается на скоринговой статистике, то при ипотечном кредитовании банки больше настроены на диалог с партнером с целью выявления оптимальных параметров для кредитора и заемщика». Когда речь идет о потребительском кредитовании или автокредитовании, функции посредника сводятся, по сути, к секретарским.

Никаких льгот и преференций непосредственно от кредитного брокера предоставлено не будет. Да и условия, предложенные брокером, клиент может получить самостоятельно.

Более ощутима выгода от кредитного брокера при ипотечном кредитовании. В Национальном бюро ипотечного кредитования (НБИК) заемщику с официально подтвержденным доходом 80 тыс. руб. предложили минимально возможную ставку в 12% годовых в рублях, это действительно одна из самых низких ставок на рынке. Для получения кредита на таких условиях заемщику нужно внести первоначальный взнос в 35%, а стоимость квартиры не должна превышать 5,8 млн руб. В этом случае ежемесячные платежи составят 40 тыс. руб. За свои услуги брокер возьмет 2% от суммы кредита, для верности заемщику придется внести предоплату. При этом условия кредита предварительно описываются в договоре, и если брокер не выполняет условия договора, заемщику возвращается вся сумма — вместе с предоплатой.

Можно найти аналогичные условия и самостоятельно. Например, обратившись в Абсолют-банк (заявленные минимальные ставки — от 11% годовых в рублях), по акции до 30 ноября можно получить фиксированную ставку 12,5% годовых на срок до 25 лет с минимальным первоначальным взносом 20%. Если вам безразличны акции, то при аналогичных условиях минимальная процентная ставка составит от 13,3% годовых при условии комплексного страхования.

Помимо подбора подходящей программы кредитные брокеры могут предложить клиенту более лояльные условия по кредиту у своих банков-партнеров. Как правило, в данном случае наиболее распространенные льготы — это



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВСКИЙ

скидка в ставке до 1% и отмена или скидка на комиссионное вознаграждение банка.

Например, клиентам «Кредитмарта» Райффайзенбанк снизит процентную ставку на 0,25%, Барклайс-банк снизит ставку на 0,25% и вовсе не возьмет комиссии. При обращении в банк ВТБ 24 дисконт по ставке составит 0,5%, а скидка на комиссию банка — 0,3%. Юникредит-банк уменьшит процентную ставку на 0,5%, банк «Открытие» сделает аналогичную скидку, но на комиссию банка: вместо стандартных 2% клиент кредитного брокера заплатит 1,5% суммы кредита. Максимальную скидку дает Московское ипотечное агентство — 1% от ставки.

Предоставляя бонусы клиентам кредитных брокеров, банки как бы оплачивают часть работы посредников. «Банк может предоставить кредитному брокеру лучшие условия по кредиту за счет того, что это партнерский канал продаж. Часть работы уже выполнена кредитным брокером, он нашел клиента, собрал пакет документов, провел первичный андеррайтинг. Все это облегчает работу банка, так как ему не надо заниматься составлением комплекта документов, отсылать его на доработку», — рассказывает директор департамента частного и корпоративного кредитования компании Penny Lane Realty Роман Строилов.

При этом следует помнить о том, что за более выгодные условия по кредиту брокеры попросят комиссионное вознаграждение. Например, Национальное бюро ипотечного кредитования за свои услуги берет 2% от суммы кредита (не менее 24 900 руб.). «Шанс получить одобрение по кредиту и лучшие условия по кредиту помимо преференций в рамках соглашения между банком и брокером (или иной компанией-партнером) зависит только от характеристик самого заемщика. С этой точки зрения банк не делает различия между клиентом от компании-партнера и клиентом, обратившимся в банк самостоятельно. Другое дело, что квалифицированный брокер не станет даже направлять в тот или иной банк клиента, заведомо не удовлетворяющего требованиям данного банка», — рассказывает

вице-президент, начальник управления разработки кредитных продуктов и партнерских программ департамента ипотечного кредитования ВТБ 24 Георгий Тер-Аристокесянц.

В большинстве случаев кредитные брокеры проводят свою предварительную оценку, на основании которой предлагают клиенту наиболее подходящие ему кредитные продукты. В банк через брокеров попадают те, кто уже прошел предварительную проверку. Соответственно, этим клиентам получить кредит немного проще, поскольку исключены заведомо непроходные случаи. «Для банков, если они сотрудничают с профессиональными брокерами, может снижаться доля дефолтных заемщиков, имеется и некоторая экономия времени на консультирование клиентов. Так что можно говорить о том, что кредитные брокеры способствуют повышению финансовой грамотности клиентов», — считает директор департамента розничного бизнеса Нордеа-банка Вячеслав Ляевич.

Тот факт, что брокеры имеют хорошие отношения с банком и только за счет этого могут договориться о лучших условиях, кредитные организации отвергают. «Другое дело, что крупные брокерские агентства, как правило, знают особенности программ разных банков и направляют клиентов к тем кредиторам, требованиям которых клиенты соответствуют. Например, какие-то банки рассматривают заявки частных предпринимателей, а какие-то — нет, для кого-то важным фактором является срок работы на последнем месте, кому-то важна прописка и так далее», — говорит заместитель начальника управления розничных кредитных продуктов Абсолют-банка Светлана Сурина.

Несмотря на то что в кризис с рынка ушло значительное количество участников, проблема недобросовестных брокеров осталась. «Сейчас работа кредитных брокеров только начинает оживать после кризиса. 2009 год пережили только крупнейшие агентства, которые могли диверсифицировать свой бизнес, так как в прошлом году выдавалось очень мало кредитов и потребность в посреднических услугах была минимальной. На мой взгляд, основная проблема деятельности кредитных брокеров состоит в том, что часто они заинтересованы не в поиске оптимального соотношения банк-клиент, а в получении прибыли, поэтому могут подбирать не лучшее предложение для клиента, а наиболее привлекательное для себя. Однако этим чаще всего грешат мелкие компании-однодневки», — уверена Светлана Сурина.

Некоторые клиенты обращаются к брокерам, если у них имеются какие-то проблемы с кредитной историей, предполагая, что брокеры помогут скрыть эти сведения и получить кредит. «Нечистоплотные брокеры позволяют себе заниматься фальсификацией документов, но, как правило, статистика по ним строго отслеживается в банках — и в случае наличия негативных тенденций взаимодействие с ними быстро прекращается», — говорит Иван Веденисов. ■

НОВЫЕ КОРПОРАТИВНЫЕ ПРАВИЛА ПРОГРАММЫ AUDI В УСЛОВИЯХ ДЕФИЦИТА АВТОМОБИЛЕЙ

Спрос на автомобили премиум-брендов, активизировавшийся на мировом рынке в последние полтора года, спровоцировал дефицит некоторых моделей и перераспределение долей основных игроков. Тенденция сохранится и в будущем году: концерны будут стремиться максимально удовлетворить потребности покупателей на ключевых для себя территориях развития не в пользу российского рынка, который, хотя и считается приоритетным, в абсолютном выражении объемов продаж пока далек от американского и европейского. О том, какой в этих условиях будет стратегия корпоративных продаж Audi в России и почему запланированную на будущий год покупку автомобиля нужно оформлять уже сейчас, рассказывает коммерческий директор Audi Центра Нижний Новгород, официального дилера марки, АНДЖЕЙ ТАУБЕРГЕР.

— Каким был этот год для Audi?

— На мировом рынке Audi традиционно была в роли догоняющей. Если BMW и Mercedes-Benz плотно сидели на американском рынке, очень неплохо чувствовали себя в Европе и Юго-Восточной Азии, то у Audi при относительно неплохих показателях в Европе, особенно на родине марки в Германии и Китае, где есть свое производство, позиции в США были гораздо слабее. В этом же году отрыв Audi от ближайших конкурентов серьезно сократился. Рост объемов продаж Audi, особенно после кризиса, был наиболее динамичным в премиум-сегменте. Думаю, что к 2013 году можно будет говорить о паритете между тремя ведущими брендами в общемировых продажах. Но, к сожалению, активизация спроса привела к тому, что мы острее других почувствовали дефицит конкретных моделей. Очереди начали формироваться уже в августе, особенно на внедорожники. Сейчас ближайшие поставки в Нижний Новгород, например, Audi Q7 запланированы на май. Теоретически можно получить машины и раньше, но это абсолютно не гарантировано — в договоре в любом случае будет проставлен срок 30 мая.

— Как скажутся мировые тенденции на российском рынке?

— Дефицит уже привел к тому, что основные объемы продаж распределяются в сторону гигантов — США, Китая, Германии и Великобритании. Российский же рынок, хотя и считается приоритетным (по объемам продаж Audi входит в десятку) и одним из самых динамично развивающихся, сильно уступает по объемам продаж — на Россию приходится лишь 2–3% от общих объемов реализации.

Причем тенденция растущего дефицита характерна не только для премиум-сегмента, но и для масс-брендов. Ни Toyota, ни Honda не могут сегодня удовлетворить все потребности клиентов. А это значит, что часть из них уйдет в более дорогой сегмент, то есть премиум-бренды искусственно получают дополнительных потребителей, которых не смогут обслужить.

Для покупателей Audi ситуацию усугубляют особенности внутрикорпоративной политики и распределения производственных мощностей материнским холдингом марки — Volkswagen Group Rus. Так, те же Audi Q7 собираются на одной линии с Volkswagen Touareg и Porsche Cayenne — новыми моделями, раскрутке которых производитель уделяет особое внимание, тогда как Q7 себя уже рекомендовал. Вообще, Volkswagen Group Rus, в отличие от ближайших конкурентов, имеет огромное количество моделей на общей платформе, а это сказывается и на распределении объема комплектующих, спрос на которые также растет.

Все это означает, что в будущем году спрос будет по-прежнему значительно опережать предложение и мы будем чувствовать острую нехватку



автомобилей. Уже сейчас заявленные нами планы продаж на будущий год по некоторым моделям не подтверждены импортером на 100%, как было в предыдущие годы, когда была абсолютная уверенность в том, что наша оценка совпадет с фактическими поставками. Руководство российского представительства Audi не в силах изменить ситуацию и диктовать условия. Все, что нам сможет выделить производитель, будет распределяться в зависимости от доли рынка, которую имеет тот или иной регион из 45 дилеров Audi в России. К сожалению, качество работы дилеров уже не определяет объемы его продаж. Все решают квоты.

— Как в этих условиях будет формироваться политика концерна в области корпоративных продаж?

— Корпоративные программы однозначно будут корректироваться. Безусловно, мы будем стараться получить от производителя и импортера максимум для наших партнеров. Особенно для тех, что составляют так называемый «красный список» Audi — крупные корпорации, такие как Сбербанк, ЛУКОЙЛ и т.д. Их скидки по корпоративным программам будут сохранены, даже если нам придется поступиться частью собственной прибыли. Но для рядовых сотрудников этих компаний мы уже не сможем предоставить те же льготы.

В целом наши инициативы по продвижению корпоративных предложений в будущем году будут минимизированы. Кроме «красного списка», мы сосредоточимся на адресном, персонализированном обслуживании топ-менеджмента компа-

ний по спецтарифам и постараемся использовать потенциал и клиентские базы банков, страховых и лизинговых компаний, чтобы сформировать предложение, максимально выгодное всем участникам сделки.

— Насколько гибким будет дисконт для корпоративных покупателей, не входящих в «красный список»?

— Все будет решаться в индивидуальном порядке и во многом зависеть от модели. По некоторым моделям абсолютно не будет дефицита — это, например, новая Audi A6, под которую производитель зарезервировал достаточно мощностей. На Audi A8 можно ожидать специальные программы, так как концерн не удовлетворен ее продвижением в России и пока заявленный план продаж этого автомобиля на 2011 год выше ожиданий дилеров. По Audi A7 мы также не почувствуем ни дефицита, ни переизбытка — планы производителя сочетаются с нашими, и эта модель будет в свободной продаже с хорошим ценовым предложением и ассортиментом по цветам, двигателям и комплектациям. По всем остальным моделям адекватно удовлетворить спрос мы не сможем.

— Нематериальные бонусы для корпоративных клиентов будут сохранены?

— Да, здесь все в нашей власти. Это и персональный менеджер, и специальная лизинговая программа, и предоставление подменного автомобиля аналогичного класса на время гарантийного ремонта и технического обслуживания, а также выездной тест-драйв и двухлетняя гарантия без ограничения пробега.

— Как в нынешних условиях рациональнее спланировать сроки обновления автопарка?

— По опыту полутора лет посткризисных продаж относительное насыщение рынка мы ждем в первой половине 2011 года. Именно тогда можно надеяться на бонусы, привилегии и ассортимент. Но рассчитывать, что все и дальше будет так же хорошо, — чистая иллюзия. Во втором полугодии нас ждет жесткий дефицит и неудовлетворенность клиентов. Поэтому даже если покупка планировалась на весну будущего года, действовать надо уже сейчас — при условии оформления сделки в декабре есть шансы получить машины к весне. По моделям Q5 и Q7 мы особенно рекомендуем определяться как можно скорее, так как уже до конца этого года основная часть квоты на 2011 год будет реализована. В крайнем случае, Audi Центр Нижний Новгород всегда готов по первому требованию вернуть аванс. Мы прекрасно понимаем, что планы наших клиентов иногда опережают их финансовые возможности.



ЭКСТРЕННЫЕ ВЫПЛАТЫ

СОБЫТИЯ МИНУВШЕГО ЛЕТА — ИЮньСКИЙ УРАГАН И ВПЕЧАТЛЯЮЩИЕ ПО МАСШТАБАМ ПОСЛЕДСТВИЯ АВГУСТОВСКИХ ЛЕСНЫХ ПОЖАРОВ — В ОЧЕРЕДНОЙ РАЗ ПОКАЗАЛИ: ОТ ВОЗДЕЙСТВИЯ РАЗРУШИТЕЛЬНЫХ СИЛ ПРИРОДЫ НИКТО НЕ ЗАСТРАХОВАН. ГОСУДАРСТВО, ПОТРАТИВШЕЕ КРУПНЫЕ СУММЫ НА КОМПЕНСАЦИИ, В ДАЛЬНЕЙШЕМ НАМЕРЕНО ПЕРЕЛОЖИТЬ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ НА СТРАХОВЩИКОВ И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, ВВЕДЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА. СТАНИСЛАВ ЗАЛУГОВСКИЙ

В начале июня Нижегородская область оказалась под сильнейшим грозовым фронтом. Порывы ветра до 20 м/с, сопровождавшиеся ливневыми дождями, вырывали с корнем деревья, которые повреждали автомобили, валяли фонарные столбы и высоковольтные опоры. Без энергоснабжения, по оценкам регионального ГУ МЧС, тогда остались почти 250 тыс. человек, у 156 домов была повреждена кровля. В итоге на территории 16 районов области был введен режим чрезвычайной ситуации, особенно пострадал север региона — Шахунский, Варнавинский, Уренский и Воскресенский районы. На ликвидацию последствий июньского урагана бюджет Нижегородской области потратил 50 млн руб., а «МРСК Центра и Приволжья» — 100 млн руб.

Как рассказал заместитель директора нижегородского филиала компании «Росгосстрах» Алексей Рыжов, в основном обращения граждан за страховой выплатой касались поврежденных упавшими деревьями автомобилей и разрушенных кровель домов. В общей сложности в компанию было подано более 850 заявлений и выплачено более 10 млн руб. Едва оправившись от этого бедствия, область столкнулась с новым испытанием. В июле и августе в результате перехода лесных пожаров на населенные пункты сгорело более 750 домов, при этом без крова остались свыше 1,2 тыс. человек. От разгула стихии пострадали населенные пункты в Выксунском, Ардатовском, Балахнинском, Лысковском и Кулебаковском районах. На ликвидацию последствий стихийного бедствия — выплаты компенсаций, восстановление жилья и т.д. — в общей сложности было направлено более 2,7 млрд руб., большая часть из которых — свыше 2,3 млрд руб. — поступила из федерального бюджета. По оценке рейтингового агентства «Эксперт РА», в целом по стране из общего числа пострадавших от августовских пожаров домов было застраховано лишь 15% строений. «Основная масса страховых выплат по сгоревшим и поврежденным домам при этом пришла на компанию «Росгосстрах», совокупная рыночная доля которой (по взносам по страхованию имущества физических лиц) в первом полугодии этого года, по нашим данным, составила 47,8%», — говорит руководитель направления рейтингов страховых компаний агентства «Эксперт РА» Алексей Янин.

Это лето во всех смыслах выдалось горячим для нижегородского филиала компании «Росгосстрах». После того, как сгорели деревни Барковка и Верхняя Верея в Выксунском районе, компания организовала на месте оперативный штаб по работе с пострадавшими клиентами. В него включили представителей региональной дирекции, областного центра урегулирования убытков, сотрудников выксунского отдела страхования компании и агентов. Как рассказал Алексей Рыжов, в об-



щей сложности в компанию поступило 344 заявления, из которых 244 — о полном уничтожении домов огненной стихией.

«Времени в нашем распоряжении было немного, поскольку буквально в считанные дни должна была начаться подготовка стройплощадок для восстановления жилья, а нам необходимо было запротokolировать все страховые случаи и оценить нанесенный ущерб», — продолжает Алексей Рыжов. — В этой связи мы ввели упрощенную процедуру рассмотрения заявлений: самостоятельно поднимали собственные архивы и договоры, когда люди не могли подтвердить права на сгоревшее жилье и страховку». В итоге первая выплата прошла уже на третий день после трагедии. По словам Алексея Рыжова, сумма страховых возмещений варьировалась от 500 тыс. руб. до 3 млн руб. В целом за пострадавшее имущество в результате пожаров «Росгосстрах» выплатил жителям Нижегородской области более 85 млн руб. При этом с появлением информации о масштабах пожаров, как рассказали в компании, резко возросло число обращений собственников домов, желающих застраховать свое жилье. «Тяжелая летняя засуха и массовые пожары на территории Поволжья заставили многих задуматься о страховании. Однако резкого скачка в страховании частной недвижимости не произошло: страховая культура в России все еще развита слабо по сравнению с мировой практикой, и мысли о страховке у многих возникали только по факту происшествия», — отмечает управляющий директор дивизиона «Поволжье» группы «Ренессанс страхование» Александр Авакянц.

В первые дни после событий в Верхней Верее, наиболее пострадавшей от лесного пожара и находящейся в связи с этим под пристальным вниманием федерального руководства, по словам Алексея Рыжова, в отделения компании выстраивались очереди из желаю-

щих купить страховку. «Однако, поскольку на тот момент в области уже был введен режим чрезвычайной ситуации, мы в соответствии с законодательством ограничили возможность заключения новых договоров страхования ввиду того, что степень страхового риска в таких условиях максимально приближается к единице, то есть к вероятности в 100%», — продолжает он. Поэтому решение по каждому обращению принималось индивидуально и только по согласованию с региональной дирекцией. В итоге объем премий по сравнению с прошлым годом за этот период вырос примерно на 50–80%. Это были как новые договоры, так и дополнения к существующим в части увеличения суммы покрытия. «Как только стало ясно, что опасность сходит на нет, и был отменен режим ЧС, число обращений сократилось до среднестатистического уровня», — заключил господин Рыжов.

Произошедшие события, по мнению экспертов Finance, пока особых изменений для рынка страхования не принесли. «Тарифы под их влиянием пересматриваться не будут», — считает Алексей Рыжов. На такие вещи может повлиять катаклизм большего масштаба — например, изменение климатических условий, которые привели к возникновению паводков на территории какого-либо региона, или повышение сейсмической опасности. В данных случаях повышаются риски наступления страховых случаев, что ведет к росту тарифов, поскольку компаниям придется резервировать больше средств. «Природные пожары в свою очередь пусть даже такого масштаба не свидетельствуют о степени изменения страхового риска. Подобные бедствия, как и ураганы, случались в области и до нынешнего года, поэтому риск их возникновения уже учтен в наших тарифах благодаря имеющейся объемной статистике по региону», — заключил Алексей Рыжов.

Вместе с тем к определенным выводам бедствия все-таки привели — в первую очередь федеральные власти, которые вновь инициировали обсуждение перспектив обязательного страхования недвижимости. Не так давно президент ясно декларировал намерение развивать сегмент страхования недвижимости. Обсуждаются варианты налоговых льгот и возможности софинансирования страховых взносов государством. Также дискутируется вопрос о возможности введения обязательного страхования ответственности собственников недвижимости. «Обязательные виды страхования традиционно, и не только в России — во всем мире, выступают драйверами для развития и повышения уровня проникновения добровольного страхования», — говорит Александр Авакянц. По его мнению, реализованные в виде поправок к законодательству идеи обязательного страхования дадут существенный толчок к развитию рынка. ■

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

СТРАХОВАНИЕ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА В РОССИИ ЗАНИМАЕТ В ОБЩЕМ ПОРТФЕЛЕ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ НЕБОЛЬШУЮ ДОЛЮ. КАК ПОКАЗАЛ ОПЫТ ПРОШЕДШЕГО ЛЕТА, ГОСУДАРСТВО НАПРЯМУЮ ЗАИНТЕРЕСОВАНО ВО ВВЕДЕНИИ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЛЫХ ДОМОВ И СТРОЕНИЙ (ПО АНАЛОГИИ С ОСАГО). СЕЙЧАС ГОСУДАРСТВЕННАЯ ДУМА РАБОТАЕТ НАД СООТВЕТСТВУЮЩИМ ЗАКОНОПРОЕКТОМ, А СТРАХОВЩИКИ РАССУЖДАЮТ О ПЕРСПЕКТИВАХ И ОСОБЕННОСТЯХ ДАННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ. НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО

На очередной «Консилиумъ» «Страхование имущества: инициатива „сверху“?», посвященный проблемам страхования имущества, собрались советник аппарата полномочного представителя президента Российской Федерации в Приволжском федеральном округе Дмитрий Зудин, заместитель начальника управления Госпожнадзора ГУ МЧС России по Нижегородской области Андрей Сергеев, заместитель директора нижегородского фили-

Федерации, озвучены примерные объемы выплат. А каков ущерб, нанесенный пожарами Нижегородской области и ПФО?

АНДРЕЙ СЕРГЕЕВ. Лето было жарким, и на территории Нижегородской области было зафиксировано 1342 очага пожаров. Площадь пожаров была равна 198 тыс. гектаров, что в 300 раз больше, чем было зафиксировано в 2009 году. Огонь распространился и на населенные пункты, в результате пострадали во-

При этом хочу отметить, что с подобным масштабом бедствий область сталкивалась в 1972 году, но такие большие потери впервые. Думаю, что сейчас надо восстанавливать систему лесного надзора и совершенствовать систему страхования, иначе, если лето в следующем году опять окажется жарким, последствия будут еще плачевней.

ДМИТРИЙ ЗУДИН. Хочу добавить, что Нижегородская область понесла самый силь-



ДМИТРИЙ ЗУДИН
СОВЕТНИК АППАРАТА
ПОЛНОМОЧНОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ
ПРЕЗИДЕНТА РФ В ПФО



ОЛЬГА ТИЛЛИ
ДИРЕКТОР НИЖЕГОРОДСКОГО
ФИЛИАЛА ГРУППЫ
«РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ»



АНДРЕЙ СЕРГЕЕВ
ЗАМЕСТИТЕЛЬ НАЧАЛЬНИКА
УПРАВЛЕНИЯ ГОСПОЖНАДЗОРА ГУ МЧС
РОССИИ ПО НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

ала компании «Росгосстрах» Алексей Рыжов, руководитель дирекции продаж нижегородского филиала ОСАО «РЕСО-Гарантия» Николай Киселев, директор нижегородского филиала группы «Ренессанс страхование» Ольга Тилли, руководитель отдела страхования имущества поволжского филиала страховой группы МСК Татьяна Минеева, начальник управления продаж страховых продуктов Нижегородского филиала ОАО СОГАЗ Людмила Кузнецова, заместитель председателя правления ОАО КБ «Ассоциация», представитель Приволжского филиала ассоциации региональных банков «Россия» Максим Блох. Вели встречу генеральный директор ЗАО «„Коммерсантъ“ в Нижнем Новгороде» Андрей Кияшко и редактор журнала Finance Наталья Мельченко.

АНДРЕЙ КИЯШКО. Природные катаклизмы привели к печальным последствиям. Сейчас уже известен размер ущерба по Российской

семь населенных пунктов Выксунского района (без крова остались 1019 человек, погибли 20 человек), также пострадали Краснобаковский и Семеновский районы. Всего по области уничтожено 642 дома. Президент России из резервного фонда выделил 2 млрд руб. на восстановление жилья и инфраструктуры. На данный момент строятся 720 жилых домов, в основном в селах Верхняя Верея (441 дом), Барковка (38 домов), Красные Баки (шесть домов), Ближнее Песочное (174 дома) и в Борском районе (61 дом).

Ущерб, нанесенный области, на данный момент еще не до конца подсчитан. Сейчас следственным комитетом при прокуратуре России возбуждено уголовное дело, ведется расследование, в результате которого будет оценен урон, нанесенный области и ее инфраструктуре. Так что через полгода мы узнаем точные цифры ущерба.

ный ущерб по округу. В целом же по ПФО мы располагаем следующими цифрами по состоянию на 7 октября: в 14 субъектах Федерации было зарегистрировано 7781 очагов лесных пожаров, 1212 человек обратились за помощью. В семи регионах округа 1146 семей остались без жилья (это 2530 человек), погибли 28 человек.

Каждому обратившемуся было выплачено 10 тыс. на неотложные нужды (из регионального бюджета) и 200 тыс. на компенсацию в связи с утратой имущества (в равных пропорциях из федерального и регионального бюджетов). Таким образом, около 500 млн руб. было выделено государством на нужды погорельцев. В настоящий момент еще 304 семьи за утрату жилья получили компенсацию в денежной форме, для 812 семей в четырех регионах — Нижегородской, Саратовской, Ульяновской и Мордовской — строится и восстанавливает-



АЛЕКСЕЙ РЫЖОВ
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА
НИЖЕГОРОДСКОГО ФИЛИАЛА
КОМПАНИИ «РОСГОССТРАХ»



ЛЮДМИЛА КУЗНЕЦОВА
НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖ
СТРАХОВЫХ ПРОДУКТОВ НИЖЕГОРОД-
СКОГО ФИЛИАЛА ОАО СОГАЗ



МАКСИМ БЛОХ
ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ПРИВОЛЖСКОГО
ФИЛИАЛА АССОЦИАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ
БАНКОВ «РОССИЯ»

ся жилье. Помимо этого идет процесс реконструкции трех социально важных объектов в Нижегородской области: почта, детский дом и фельдшерско-акушерский пункт — и одного в Республике Мордовия.

Кроме этих обязательных мер пострадавшим гражданам оказывается дополнительная поддержка — как за счет регионального и муниципального бюджетов (эти деньги в названных цифрах не учтены), так и спонсорская помощь — средства общественных и политических организаций, а также бизнес-структур. Конечно, цифры затрат могли бы быть меньше, если бы в целом по России работала система обязательного страхования имущества. Сегодняшняя статистика такова, что лишь 16,5% пострадавших домов было застраховано.

С одной стороны, кажется, что механизм обязательного страхования запустить просто, взяв за аналог систему, работавшую в Советском Союзе. Но с другой стороны, не стоит забывать, что обязательное страхование является неким дополнительным налогом для граждан и сопряжено с дополнительными расходами. Сегодня главой государства Минэкономразвитию и Минфину поручено разработать механизмы страхования имущества граждан, сельхозугодий, проанализировав при этом все возможные плюсы и минусы. Поэтому сейчас идет огромная и кропотливая работа, в которой принимают участие и страховые компании. Предстоит собрать огромный материал, в котором необходимо проанализировать все возможные риски, учесть все затраты, разработать методику оценки. При этом должна быть предусмотрена строка о возмещении ущерба при возникновении чрезвычайных ситуаций. Нам приходится начинать с нуля, так как обязательного страхования имущества как такового у нас сегодня нет. Сейчас мы в начале пути, и страховщикам следовало бы подключиться к данной работе.

НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО. Готовы ли страховщики поддержать государство и участвовать в разработке закона об обязательном

страховании имущества? И почему сейчас добровольное страхование имущества так популярно среди населения?

АЛЕКСЕЙ РЫЖОВ. На протяжении развития российского рынка страховых услуг существует проблема низкой культуры страхования. Люди не осознают выгоды и необходимости страховой защиты, не воспринимают страховую полис как механизм гарантии обеспечения компенсации убытков. Отчасти в этом виноваты мы, страховщики. Мы не достаточно полно информируем население о выгоде и необходимости страхования. Хотя по сравнению с другими регионами Нижегородская область выглядит значительно лучше по количеству застрахованного имущества. Так, в Выксе 62% строений, пострадавших при пожаре, были застрахованы, и мы произвели выплаты более чем за 340 домов, пострадавших от пожара. Всего по Нижегородской области за ущерб по пожарам «Росгосстрах» выплатил более 85 млн руб. Конечно, печальные события этого лета подталкивают население к тому, чтобы более активно страховать, а страховщиков — к более активной разъяснительной работе с населением и с руководителями предприятий. Однако объективности ради нужно отметить, что решить эти задачи без поддержки государства у страховщиков вряд ли получится.

ТАТЬЯНА МИНЕЕВА. С введением обязательного страхования жилья страховщики столкнутся с рядом проблем. Первая — это отсутствие единой методики оценки и, соответственно, определения страховой суммы. Вторая — недостаточное количество подготовленных квалифицированных агентов для качественного страхования жилья в предполагаемых масштабах обязательного страхования — будь то загородная недвижимость или квартира. Сегодня подготовкой агентов занимаются только сами страховые компании, нет системы профессиональной подготовки. Обучить агента на страхование каско и ОСАГО гораздо легче, чем по страхованию имущества, почему и пробуксовывает этот вид страхования.

Но закон об обязательном страховании необходим. Вспомните 2003 год, когда про ОСАГО говорили, что «это индульгенция от штрафов», «это все придумали, чтобы страховщикам карманы набить». И насколько ситуация изменилась через два-три года, когда люди поняли, что они получили финансовую защиту от неопытного водителя, от старой машины, у которой тормоза не сработали или колесо отвалилось. Давайте начнем со страхования ответственности и постепенно дойдем и до страхования имущества. Нужно лишь грамотно прописать условия обязательного страхования, и тогда результат превзойдет ожидания.

ОЛЬГА ТИЛЛИ. Конечно, страховщики поддерживают идею введения обязательного страхования имущества. Как показала практика, и в России, и во всем мире обязательное страхование служит драйвером для развития добровольного. Во-первых, формируется культура страхования, во-вторых, усиливается проникновение услуги в массы. Возьмем ОСАГО — за первые два года с его введения увеличились сборы по каско на 20–30% в зависимости от региона. Поэтому мы, страховщики, поддерживаем идею президента, пусть будет обязательное страхование. И у страховой компании будет возможность развивать и добровольные виды имущественного страхования.

МАКСИМ БЛОХ. Я готов поспорить с утверждением, что между введением ОСАГО и увеличением сборов по каско существует прямая взаимосвязь. Во-первых, выросло количество автотранспорта вообще, и это могло подстегнуть рост продаж полисов каско, а во-вторых, увеличилось количество машин, покупаемых в кредит, — страховка обязательна. Но банки приветствовали бы введение обязательного страхования недвижимого имущества. Это позволило бы автоматически снизить риски при кредитовании под залог недвижимости. Лично я за то, чтобы процесс носил естественный характер. Далеко не все страны обязывают граждан страховать свою недвижимость. Например, в Испании, где операции с недвижимостью носят достаточно объемный и актив-



АНДРЕЙ КИЯШКО
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ЗАО «„КОММЕРСАНТЪ“
В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ»



НИКОЛАЙ КИСЕЛЕВ
РУКОВОДИТЕЛЬ ДИРЕКЦИИ ПРОДАЖ
НИЖЕГОРОДСКОГО ФИЛИАЛА
ОСАО «РЕСО-ГАРАНТИЯ»



ТАТЬЯНА МИНЕЕВА
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА СТРАХОВАНИЯ
ИМУЩЕСТВА ПОВОЛЖСКОГО ФИЛИАЛА
СТРАХОВОЙ ГРУППЫ МСК

ный характер, обязательного страхования нет. В США — не знаю, но думаю, что, наученные горьким опытом пожаров, наводнений и ураганов, граждане сами все страхуют.

ТАТЬЯНА МИНЕЕВА. В странах, где культура страхования уже сложилась, обязательное, то есть принудительное, страхование занимает ничтожную долю рынка.

МАКСИМ БЛОХ. Возможно, это не столько культура страхования, сколько страх за свою собственность. И наши граждане — не исключение. Думаю, страховщики подтвердят, что летом в районах области, близких к очагам пожаров, они наблюдали активный рост продаж полисов.

ЛЮДМИЛА КУЗНЕЦОВА. Как показывает практика, сегодня добровольно страхуют свое имущество в основном бабушки, привыкшие это делать еще во времена своей молодости, когда страхование строений, находящихся в собственности граждан, было обязательным. На мой взгляд, единственный способ приучить людей сегодня страховать — это введение обязательного страхования. При этом, сначала нужно ввести обязательное страхование ответственности при

эксплуатации жилых помещений, а потом уже придем и к страхованию имущества.

НИКОЛАЙ КИСЕЛЕВ. Я помню, как в конце 2003 года пресса разразилась серией статей о том, как страховщики обогатились, собрав 40 млрд руб. по ОСАГО, а выплатили всего лишь 1 млрд руб. Но потом все успокоилось. Думаю, с введением обязательного страхования имущества все повторится. Решившись на этот непопулярный шаг, государство опять подставит страховщиков под удар. Зато власть снизит нагрузку на бюджет, так как, если такие ситуации будут повторяться, возможно, денег в бюджете на новых погорельцев не хватит. А если форс-мажоры будут случаться не в селах, а в крупных городах? Государство, увы, не может все время работать в режиме волшебной палочки. Да и не должно. На мой взгляд, сейчас нужно обсуждать не риторику — нужно или не нужно обязательное страхование, а практику — важно создать нормальный механизм выплат. Потому что очень велика разница в строениях, которые есть у людей. Ведь люди с достаточно приличным доходом и жильем в законе не нуждаются, они и так страхуются. Закон

будет полезен малообеспеченным слоям населения. Не стоит верить, что в области страхуются только пенсионеры.

АЛЕКСЕЙ РЫЖОВ. Мы разрабатываем тарифы для самых разных слоев населения. И наша статистика свидетельствует о том, что при разработке закона важно правильно разработать методику оценки. А потом уже из методики будет разрабатываться и порядок, и нормативы выплат: формулы, проценты и т.д., а также начнется формирование базы цен в зависимости от региона, а уже на основании этого будет рассчитываться ущерб. Мы понимаем, что разработать методику для обязательного общего страхования будет гораздо сложнее, чем для ОСАГО.

НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО. «Росстрахнадзор» озвучил интересную статистику. По итогам первого полугодия 2010 года взносы по добровольному страхованию имущества возросли в полтора раза (по сравнению с 2009 годом), а выплаты — в три раза. Но если государство готово помогать гражданам, попавшим в беду, то страхование — это все-таки бизнес. Поможет ли страховой полис восстановить все потерянное имущество?



**РОСГОССТРАХ
ДОМ**

*Распространяется на впервые заключенные договоры страхования по страховым продуктам РОСГОССТРАХ ДОМ «Актив», РОСГОССТРАХ ДОМ «Классика», РОСГОССТРАХ ДОМ «Престиж». Подробно об условиях акции можно узнать по указанным телефонам. Акция действует также во всех офисах продаж компании РОСГОССТРАХ. Предложение действует с 01.10.2010 по 31.12.2010

8 (800) 200 0 900 www.RGS.ru

ООО «Росгосстрах», лицензия С №0977-50 выдана ФССН 07.12.09

СПЕЦУСЛОВИЯ У ВАШЕГО АГЕНТА*



АЛЕКСЕЙ РЫЖОВ. Следует помнить, что суть страхования — в восстановлении условий жизни человека в том же объеме, что и был у него до ЧП, без обогащения. Страхование — это не спонсорская помощь. И конечно, страховщики не смогут конкурировать с государством и раздавать всем пострадавшим по 3 млн руб. У нас есть оценка, которая базируется на нескольких подходах. Есть восстановительный подход, который предполагает калькуляцию затрат на восстановление с учетом цен этого региона. Есть рыночный подход, который базируется на сравнении со сходными объектами. И в соответствии с этими расчетами делаются выплаты. В той же Верхней Верее или Барковке были дома, которые и на 3,5 млн руб. были застрахованы. А выплаты по старым домам проводились с расчетом, чтобы человек смог купить себе нормальное жилье в том же районе. По нашей компании самая маленькая выплата составила 220 тыс. руб.

МАКСИМ БЛОХ. У единственного на сегодняшний день обязательного вида страхования — ОСАГО — есть структура, которая его контролирует и наказывает автовладельцев, если полиса нет. А кто будет контролировать обязательное страхование недвижимости?

АНДРЕЙ СЕРГЕЕВ. Вообще, проект федерального закона об обязательном страховании уже разработан. Но эту непопулярную меру отложили и будут реанимировать после выборов 2012 года. И вопрос контроля, озвученный Максимом Блох, очень важен. Часто по соседству с нами живут пьющие люди. Они не платят за квартиру и, соответственно, страховать имущество тоже будут вряд ли. И именно они являются источником повышен-

ной опасности. Как заставить их страховать? Даже если у «Росстрахнадзора» будет внутренний штат полицейских, которые будут наделены особыми полномочиями, вряд ли они смогут повлиять на ту часть населения, которую мы стыдливо называем неблагополучными.

ОЛЬГА ТИЛЛИ. В том числе и поэтому нужно начинать со страхования ответственности. Здесь и суммы по страховке будут меньше, и достаточно готовых механизмов по оценке рисков.

АНДРЕЙ СЕРГЕЕВ. Сейчас запускается пилотный проект по обязательному страхованию жилья в Башкирии. Именно там будет проходить процесс обкатки и доработки всех стандартов и механизмов, в том числе и контроля. На базе этого опыта будет разработан индивидуальный (минимальный) тариф, который будет платить владелец жилья, и установлен процент компенсации из бюджета, за счет которого страховщики смогут увеличить выплаты. Понятно, что потом систему нужно будет унифицировать, чтобы внедрять ее в других регионах.

Надеюсь, что страховщики и правительство будут вместе решать возникающие спорные моменты, находить механизмы и рычаги взаимодействия. Особую роль в подготовке законопроекта должны сыграть страховщики, работающие в регионах. Потому что они ближе к своим клиентам. Надеюсь на плодотворную совместную работу.

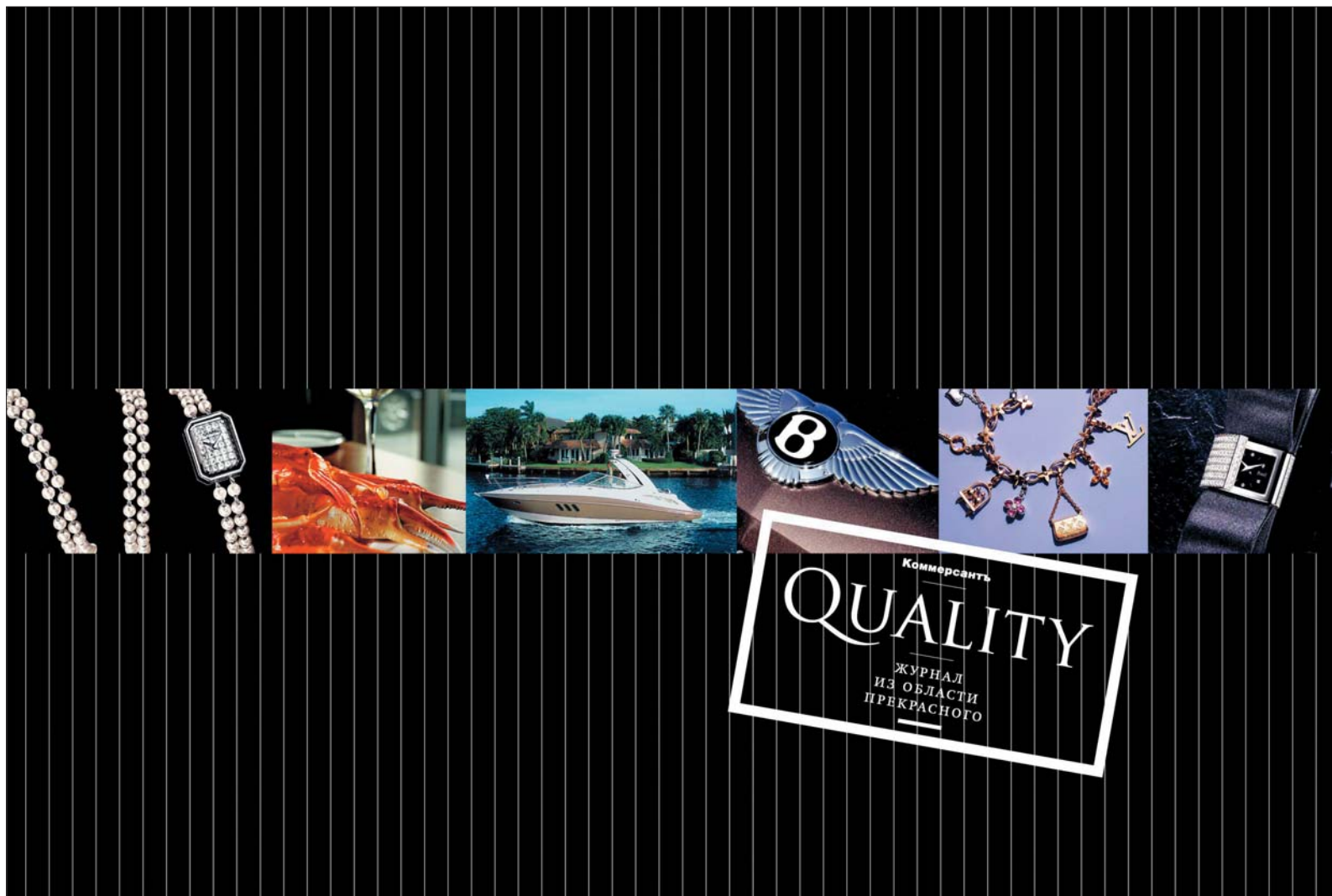
АЛЕКСЕЙ РЫЖОВ. Все прекрасно понимают, что мы стоим в начале большого пути. Цель ясна — нам необходимо прийти к обязательному страхованию имущества. Очень много зависит от разработчиков закона.

ЛЮДМИЛА КУЗНЕЦОВА. Думаю, самостоятельно без моральной и финансовой поддержки государства страховщикам не обойтись. Но, поскольку проблемой заинтересовался президент, думаю, какое-то продвижение к ее решению мы увидим в ближайшие годы.

ТАТЬЯНА МИНЕЕВА. Закона об обязательном страховании придется ждать как минимум еще года два. Я считаю, что и страховые компании, и агентская сеть должны усилить активность в сегменте страхования жилья, вести разъяснительную работу, проводить семинары, круглые столы и т.д. И, возможно, уже на этапе проработки закона заложить возможность компенсации части средств, затраченных на страхование, для малоимущих слоев населения. На мой взгляд, это — задача первоочередной важности.

АНДРЕЙ СЕРГЕЕВ. Государство должно сделать выводы и постараться наладить эффективную систему, чтобы снизить риски потерь и лесных массивов, и жилья. Конечно, сейчас нужно учесть массу нюансов, чтобы запустить механизм. Но зато мы заложим основу для эффективно работающей системы. В головах граждан должно отложиться, что страхование — это недорого и выгодно.

ОЛЬГА ТИЛЛИ. Можно сказать, что лесные пожары активировали цепочку, которая в конечном итоге приведет нас к обязательному страхованию имущества, к планомерному росту объемов в сфере имущественного страхования и будет способствовать постепенному развитию сознания потенциального потребителя страховых услуг. ■



БАНКИ

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

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

«АИГ ЛАЙФ»	603000, ул. М. Покровская, д.6/2, 430-76-88, www.aigliffe.ru
«АК БАРС СТРАХОВАНИЕ»	603115, ул. Ошарская, 76, 278-45-15, www.abstr.ru
«АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ»	603005, ул. Пискунова, 21/2, 419-67-77, www.alfastrah.ru
«АЛЬЯНС РОСНО ЖИЗНЬ»	603000, ул. М. Горького, 117, оф. 701, 278-57-24, www.allianzrosnolife.ru
«АРБАТ»	603000, ул. Звездинка, 26, 430-75-81, www.arbat-ins.ru
«АСКО»	603000, ул. Белинского, 9/1, 3 этаж, 296-06-51, www.sgasko.ru
«АСОЛЬ»	603157, ул. Коминтерна, 43, 224-04-81, www.asolspb.ru
ВСК	603000, ул. Варварская, 40, 411-83-85, www.vsk.ru
«ГУТА-СТРАХОВАНИЕ»	603001, наб. Нижневолжская, 16ж, 461-80-02, www.gutains.ru
«ЖАСО»	603011, б-р Мира, 3, 277-64-12, www.zhaso.ru
«ЖИВА»	603089, ул. Полтавская, 63, 416-71-00, www.giva.ru/
«ИНВЕСТСТРАХ»	603107, ул. Голованова, 25, оф. 404, 463-34-49, www.investstrakh.ru
«ИНГОССТРАХ»	603000, ул. М. Горького, 218/22, 439-14-68, www.ingos.ru
«ИНКАССТРАХ»	603024, ул. Дунаева, 12, оф. 1, 278-56-82, www.inkasstrakh.ru
«ИНФОРМСТРАХ»	603086, ул. Стрелка, 4а, 277-63-88, www.informst.ru
«КАПИТАЛЬ СТРАХОВАНИЕ»	603000, ул. Белинского, 32, ком. 301, 439-47-71, insurance.ifdk.com
«КОМПАНИОН»	603086, ул. Стрелка, 4а, 249-40-83, www.companion-group.ru
«МАКС»	603006, ул. Ошарская, 14в, 419-29-20, www.makc.ru
«МАКС-М»	603000, ул. Ильинская, 13/2, 278-07-80, makc-m.nnov.ru
«МЕЖОТРАСЛЕВОЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР»	603005, ул. Б. Покровская, 20 Б, оф. 4, 278-02-71, www.mscons.ru
«МЕГАПОЛИС»	603000, ул. Короленко, 29, 220-55-08, www.sk-mega.ru
«МОСКОВСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603005, ул. Пискунова, 27, 419-66-06, www.mosinsur.ru
НАСКО	603022, ул. Белинского, д.9/1, оф. 17, 296-06-17, www.nasko.ru
«НАЦИОНАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО»	603093, ул. Родионова, 23а, 434-97-13, www.inq.ru
«НАЦИОНАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА»	603950, ул. М. Горького, 150, оф. 1210, 218-53-25, www.nig.ru
«ОРАНТА»	603000, ул. Костина, 3, оф. 405, 278-02-83, www.oranta-sk.ru
«ОСНОВА»	603006, ул. Грузинская, 37а, 419-65-16, www.osnova.org
«ПАРИ»	603000, ул. Воровского, 3, 431-73-79, www.skpari.ru
«ПЕРВАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603006, ул. Ижорская, 4, 2 этаж, 419-71-14, www.1sk.ru
«ПОДДЕРЖКА-ГАРАНТ»	603086, ул. Керченская, 28, оф. 36, 277-69-96, www.podderzhka.ru
«ПРОГРЕСС-ГАРАНТ»	603006, ул. Решетниковская, 4, 416-02-49, www.progress.ru
«ПРОМЫШЛЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603005, ул. Ульянова, 26/11, оф. 301, 275-82-16, www.psk-kazan.ru
«РЕГИОН»	603005, ул. Алексеевская, 24/27, 433-80-50, www.regionspb.ru
«РЕГИОНГАРАНТ»	603000, ул. Воровского, 24, 296-37-46, www.regiongarant.ru
«РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ»	603006, ул. Провиантская, 47, 431-70-45, www.renlife.ru
«РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ»	603006, ул. М. Горького, 226б, 296-01-59, www.renins.com
«РЕСО-ГАРАНТИЯ»	603006, ул. Ошарская, 18/1, 461-94-10, www.reso.ru
«РОСГОССТРАХ-ПОВОЛЖЬЕ»	603000, ул. Звездинка, 28/13, 430-15-10, www.rgs.ru
«РОСНО»	603006, ул. Ошарская, 14, 411-91-11, www.rosno.ru
«РОССИЯ»	603000, ул. М. Покровская, 1, оф. 101Б, 439-55-07, www.ros.ru
«РОССТРАХ»	603024, ул. Белинского, 71/1, 9 этаж, 278-53-63, www.rosstrakh.ru
«РОСТРА»	603022, ул. Ветеринарная, 2, 439-59-31, www.sk-rostra.ru
«РУССКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603003, ул. Провиантская, 47, 428-33-31, www.rsk.ru
«РУССКИЙ МИР»	603073, ул. Дьяконова, 34, 253-57-78, www.rusworld.ru
«РУССКИЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР»	603034, ш. Комсомольское, 2а, 257-82-41, www.rusins.ru
«СОГАЗ»	603005, ул. Пискунова 59, 411-80-80, www.sogaz.ru
«СОГЛАСИЕ»	603000, ул. Славянская, 1а, оф. 2, 278-54-37, www.soglasie.ru
«СПАСКИЕ ВОРОТА»	603004, ул. Октябрьской Революции, 45, 245-70-00, www.svi.ru
«СТАНДАРТ-РЕЗЕРВ»	603005, ул. Октябрьская, 33, оф. 1, 419-81-06, www.st-rez.ru
«УРАЛСИБ»	603001, ул. Торговая, 18/4, 416-96-10, www.uralsibins.ru
«ЦЮРИХ. РОЗНИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ»	603005, ул. Минина, 9/4, 421-37-77, www.zurich.ru
«ЧЕШСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603000, ул. Белинского, 32, оф. 603, 257-76-75, www.czins.ru
«ШЕКСНА»	603140, пр-т Ленина, 19, 240-54-79, www.sk-sheksna.ru
«ЭНЕРГОГАРАНТ»	603006, ул. Семашко, 33/58, 419-96-98, www.energogarant.ru
«ЭРГО РУСЬ»	603000, ул. Генкиной, 42/15, 438 68 10, www.ergo-russ.com
«ЮГОРИЯ»	603000, ул. Воровского, 3, оф. 307-308, 220-93-15, www.ugsk.ru



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

Специальные условия приобретения и сервисного обслуживания
для корпоративных клиентов.

Ауди Центр Нижний Новгород

607680, Нижегородская область,
Кстовский район, Афонино,
Магистральная, 1,
Тел./факс: 8 (831) 220 00 50
www.audi-nnovgorod.ru

