

FINANCE

Коммерсантъ НИЖНИЙ НОВГОРОД №1 ФЕВРАЛЬ 2011



ПАМЯТКА НАЧИНАЮЩЕМУ ИНВЕСТОРУ

КАК УБЕРЕЧЬ СБЕРЕЖЕНИЯ В ПЕРИОД РОСТА ИНФЛЯЦИИ | 4

В ЗОНЕ ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ДОХОДНОСТИ НАХОДЯТСЯ СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ | 8

МЕДЛЕННО, НО ВЕРНО РАСТЕТ ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА | 16

ОТДЫХ ПОД ПРИКРЫТИЕМ МЕДИЦИНСКОЙ СТРАХОВКИ | 18



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



НБД Банк

кредиты для бизнеса

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

FINANCE

Коммерсантъ



НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО
РЕДАКТОР FINANCE НИЖНИЙ НОВГОРОД

ДОЛГИЕ ИНВЕСТИЦИИ

О перспективах долгосрочных инвестиций в банковскую систему я впервые задумалась после прочтения триллера Андреаса Эшбаха «Один триллион долларов».

Роман повествует о молодом человеке, который внезапно становится самым богатым человеком на Земле. Вчера еще он развозил пиццу, а сегодня его капитал не помещается на одном банковском счете. Наследство, изначально не очень большая сумма, было оставлено в доверительное управление семье Вакки из Флоренции (вот это я понимаю – европейская система private banking), но 500 лет назад и составляло сумму в триста флоринов, что в пересчете на сегодняшнюю цену золота равнялось бы приблизительно десяти тысячам долларов. Уже тогда валютные колебания и инфляция покушались на сохранность капитала, поэтому далекий предок Джона Фонтанелли, наследника баснословного состояния, депонировал деньги в систему, аналогичную современному банку. Сложные проценты, медленно, но верно увеличивающие состояние, через 500 лет превратили первоначально скромный рядовой вклад, размещенный под 4% годовых, в астрономическую сумму. Мощный капитал даже стал угрожать мировой банковской системе, поскольку никогда в одних руках не было сосредоточено столько денег.

Устав к 200-й странице завидовать страданиям героя, несущего тяжкое бремя самого богатого человека в мире, я задумалась. 2010 год стал годом притока вкладчиков и принес наибольшую доходность гражданам, которые на пике процентных ставок в 2009-м разместили свои средства на банковских депозитах на срок более года. Возможно, если сейчас я начну с небольшой суммы (а вклад можно открыть и с десятью рублями), отказавшись от очередной кофточки, мои дети через некоторое время смогут порадовать себя, например, автомобилем? ■

COVER STORY

4 ПАМЯТКА НАЧИНАЮЩЕМУ ИНВЕСТОРУ

ПРИ ИНФЛЯЦИОННОМ СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ ВОПРОС СОХРАННОСТИ СБЕРЕЖЕНИЙ ВНОВЬ АКТУАЛЕН, НО НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ВЫБОР ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ НЕ ВЕЛИК.

TREND

8 В ЗОНЕ ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ДОХОДНОСТИ

СНИЖЕНИЕ СТАВОК ПО ДЕПОЗИТАМ В 2010 ГОДУ НЕ ПОМЕШАЛО НИЖЕГОРОДСКИМ БАНКАМ УВЕЛИЧИТЬ ПОРТФЕЛЬ ВКЛАДОВ ПОЧТИ НА 40% ДО 160 МЛРД РУБ.

ANALYSIS

11 СРОЧНОСТЬ НЕ ТЕРПИТ СУЕТЫ

ЧТОБЫ УЙТИ ОТ СКАНДАЛЬНОГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ «БЕЗОТЗЫВНЫЕ ВКЛАДЫ», ЦБ РФ И МИНФИН РФ ПРЕДЛАГАЮТ УЗАКОНИТЬ ТЕРМИН «СВОБОДА ДОГОВОРА»

12 ВКЛАД ОСОБОЙ СРОЧНОСТИ

ВВЕДЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО ТЕРМИНА «БЕЗОТЗЫВНЫЕ ВКЛАДЫ» УПРОСТИЛО БЫ ЖИЗНЬ БАНКИРАМ, НО ЛИШИЛО БЫ НАСЕЛЕНИЕ ПРАВА НА ДОСРОЧНОЕ ИЗЪЯТИЕ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ С ДЕПОЗИТОВ.

SERVICE

16 МЕДЛЕННО, НО ВЕРНО

СЕГМЕНТ ЛИЗИНГА АВТОТРАНСПОРТА СИЛЬНЕЕ ДРУГИХ ПОСТРАДАЛ В КРИЗИС. СЕЙЧАС ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС ВОЗВРАЩАЕТ ЦЕНОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ДОКРИЗИСНЫЙ УРОВЕНЬ.

18 ОТДЫХ ПОД ПРИКРЫТИЕМ

РОССИЯНЕ, ВЫЕЗЖАЯ ЗА РУБЕЖ, ПРИВЫКЛИ ЭКОНОМИТЬ НА МЕДИЦИНСКОЙ СТРАХОВКЕ, НЕ ЗАДУМЫВАЯСЬ ПРИ ЭТОМ О ПОСЛЕДСТВИЯХ.

«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.

ПАМЯТКА НАЧИНАЮЩЕМУ ИНВЕСТОРУ

С УЧЕТОМ ИНФЛЯЦИОННОГО СЦЕНАРИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ, КОТОРЫЙ ПРЕДСКАЗЫВАЮТ АНАЛИТИКИ В 2011 ГОДУ, ВОПРОС СОХРАННОСТИ СБЕРЕЖЕНИЙ ВНОВЬ ПРИОБРЕТАЕТ АКТУАЛЬНОСТЬ. ПРИ ЭТОМ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ПРИУМНОЖЕНИЯ СРЕДСТВ ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕ ТАК МНОГО И ДАЛЕКО НЕ ВСЕ ИЗ НИХ В ПРОШЛОМ ГОДУ ПОКАЗАЛИ ВЫСОКУЮ ДОХОДНОСТЬ. ЭКСПЕРТЫ ПРОКОНСУЛЬТИРОВАЛИ FINANCE О ТОМ, КАК ПРАВИЛЬНО ИНВЕСТИРОВАТЬ СРЕДСТВА В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ. НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО



ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ НАХОДЯТСЯ СЕЙЧАС НА ПИКЕ СВОИХ ИСТОРИЧЕСКИХ МАКСИМУМОВ, И, СУДЯ ПО ТЕНДЕНЦИЯМ, РОСТ ПРОДОЛЖИТСЯ И В 2011 ГОДУ

Прошедший кризис инвесторы-оптимисты рассматривают с позитивной точки зрения. «Как правило, в период экономической стабильности и активного роста экономики цены на всех сегментах рынка перегреваются. Поэтому любому рынку для развития время от времени необходимы встряски. В кризисный период все сегменты рынка падают, а затем начинают медленно расти. Именно в период, когда, по ощущениям игроков, цены находятся на самом дне (то есть зачастую опускают-

ся ниже исторических минимумов), грамотные инвесторы вкладывают средства, тем самым стимулируя сегмент к развитию», — рассказывает Павел Корчагин, заместитель генерального директора нижегородского представительства ИК «Финам». По мнению господина Корчагина, в 2010 году многие финансовые инструменты показали устойчивые тенденции к росту, так как инвесторы, прочувствовав в 2009 году потенциал рынков, в 2010-м инвестировали в их развитие. «Сейчас на

рынке сформирован пул инструментов, воспользовавшись которыми граждане могут получить прибавку к заработной плате. Однако, на мой взгляд, стоит придерживаться золотого правила инвестора — инвестировать свободные средства, выбирая долгосрочную перспективу. Именно подобный подход принесет наибольшую доходность», — уверен Георгий Гречин, управляющий РОО «Нижегородский» банка ВТБ 24.

АУТСАЙДЕРЫ ДОХОДНОСТИ

В разгар кризиса перед населением стояла задача — сохранить свои сбережения. Аналитики советовали дифференцировать риски, то есть не хранить все средства в одном месте. Как правило, рекомендовалось половину сбережений тратить на приобретение долларов и евро, одну четверть оформлять в качестве банковского вклада, а последнюю часть инвестировать в ценные бумаги. В канун 2009 года россияне, купившие валюту, смогли увеличить свои накопления на 24%. Многие аналитики прогнозировали и дальнейшие валютные скачки (прогнозы основывались на падении стоимости нефти, поэтому назывались различные уровни девальвации рубля, вплоть до 60 руб. за \$1). Однако ожидания не оправдались, валютный коридор стабилизировался, и население в 2010 году перестало смотреть на валюту как на доходный объект для инвестиций. «Я думаю, что и в 2011 году валютные колебания не будут значительными. Валюта уже выросла, и заработать на ее дальнейшем росте мне представляется сомнительным», — уверен Станислав Спицын, начальник Главного управления Банка России по Нижегородской области. С ним солидарен и Марк Фельдман, управляющий филиалом банка «Уралсиб» в Нижнем Новгороде: «Традиционно используемая для сохранения в период инфляции, в настоящее время наличная иностранная валюта не может считаться надежным инструментом, обеспечивающим достаточную доходность». Вместе с валютой к числу аутсайдеров по доходности можно причислить валютные и мультивалютные вклады, показавшие в 2010 году отрицательную доходность в районе 6%.

КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ

До кризиса недвижимость была одним из любимых инструментов российских инвесторов. Однако в 2009 году продажи жилья упали до минимума. Как констатировали эксперты, на рынке фиксировались только срочные сделки, которые проводили люди, остро нуждающиеся в наличных средствах. Цены на недвижимость снизились, но инвесторов, готовых вложиться в неповоротливый и инертный рынок жилья, в 2009 году практически не было. Еще одним фактором, ограничивающим вхож-

«ОБЛАСТЬ ЗАБОТИТСЯ О ТОМ, ЧТОБЫ ПОМОГАТЬ ТЕМ, КТО ХОЧЕТ РАБОТАТЬ»

Региональные аспекты модернизации промышленных предприятий

Высокие технологии и инновации — главные федеральные тренды, гарантирующие предприятиям сегодня как минимум внимание властей, как максимум — господдержку. Но для региональных промышленников, на протяжении многих лет сотрудничающих с научными центрами и непрерывно финансирующих новые разработки, понятие модернизации и его синонимы давно привычны и понятны. О том, как инвесторы на местах толкуют формулировки федерального центра и на какую поддержку властей рассчитывают, рассказывает председатель правления ОАО КБ «Ассоциация», глава Приволжского филиала Ассоциации региональных банков МИХАИЛ ГАПОНОВ.



реклама

— **Правительство РФ делает ставку на инновационное развитие экономики страны. Инновационным традиционно называется и базовый сценарий долгосрочного макроэкономического прогноза. Насколько бюджет Нижегородской области, принятый на этот год, соответствует вектору, обозначенному федеральными властями?**

— Главный финансовый документ региона на 2011 год — это уже не бюджет выживания, а бюджет спокойного, стабильного развития, сверстаный с учетом наметившегося экономического роста и с поправками на особенности экономики Нижегородской области. Прежде всего я имею в виду тот факт, что наш регион не сырьевой — этим обусловлена некоторая инерционность развития. Но серьезные угрозы социально-экономическому поступательному развитию региона, оглядываясь на 2010 год, в этом году я не вижу. В некоторой степени повлиять на заложенную в бюджете стабильность могут повышение цен на энергоносители и очень неприятная, особенно для малого бизнеса, новая ставка ЕСН. Это два главных тормозящих фактора. Губительными для экономики они не станут, но могут существенно замедлить развитие.

— **Насколько уязвимы в этом смысле меры господдержки, разработанные областными властями?**

— Все ключевые меры господдержки — развитие системы гарантий областного бюд-

жета при кредитовании предприятий, популяризация залоговых инструментов, введение привилегий для приоритетных инвестиционных и инновационных проектов — были отработаны и получили максимальное распространение еще в период кризиса. Тогда же они продемонстрировали свою эффективность. Поэтому у нас нет сомнений в том, что сейчас, в период оживления экономики, выбранный курс будет продолжен, а тактические решения активизируются. Область заботится о том, чтобы помогать тем, кто хочет работать.

— **Как региональные меры господдержки стимулируют инновационное развитие промышленных предприятий?**

— Давайте разберемся с формулировками. Я убежден, что серьезные инновационные прорывы, научные достижения международного масштаба, продиктованные конкуренцией крупных корпораций на глобальных рынках, возможны только при планомерной и последовательной федеральной поддержке. Успех здесь на стороне больших батальонов. Задача же региональных властей — обеспечивать такие условия на местах, чтобы областные структуры этих корпораций, в том числе крупные научные центры (ведь инновационная деятельность зарождается именно в них), чувствовали себя комфортно. Весь тот инструментарий, который формирует атмосферу для развития бизнеса, косвенным образом сказывается и на развитии НИОКР и инноваций. Все просто: свежие идеи появляются там, где создана комфортная обстановка. Отрадно отметить, что нижегородское правительство внимательно к науке и новым разработкам. Так, с середины прошлого года при губернаторе функционирует Совет по науке и инновационной политике, созданный для консолидации усилий властей, промышленников и научного сообщества при решении проблем реального сектора экономики и создания в регионе единого научно-инновационного комплекса. Важно и то, что губернатор лично бывает на многих предприятиях, занятых научными разработками и их внедрением, встречается с руководителями и из первых рук узнает о проблемах и достижениях.

— **Банк «Ассоциация» известен своим неравнодушным отношением к проблемам промышленников. Как часто и охотно финансируете инновационные проекты?**

— Предприятия, работающие в группе, контролируемой акционерами ОАО КБ

«Ассоциация», никогда не прекращали научную деятельность. Конструкторские бюро «Гидромаша», завода им. Петровского, «Нитела», работающего в кооперации с НИИ-ИРТом, НПП «Гиком» были и остаются ведущими, а иногда и первыми в своих сегментах. Понятия «внедрения и НИОКР» сменились на «инновации и модернизация», а эти предприятия как на протяжении десятилетий вкладывались в разработки, так вкладываются и сейчас. В зависимости от общего экономического климата менялись только объемы и интенсивность этих вложений. Мы прекрасно понимаем, что наукоемкие предприятия, особенно имеющие отношение к оборонно-промышленному комплексу, непрерывно нуждаются в совершенствовании выпускаемой продукции. В этом — одно из основных конкурентных преимуществ, экспортный потенциал и залог их будущего развития. Например, «Нителу» постоянная модернизация радиолокационной станции П-17 позволяет иметь как постоянный госзаказ, так и экспортные контракты с Ближним Востоком и Латинской Америкой. Еще более перспективным направлением является освоение производства РЛС 55Ж6У, выпуск которой сегодня наращивается до 8–10 единиц в год, их серийное производство сейчас готовится. Предприятие продолжает наращивать инвестиции в развитие: если в прошлом году в обновление технологий и мощностей было вложено около 120 млн руб., то на этот год запланировано 180 млн руб.

ОАО «Завод им. Г. И. Петровского» входящий в группу является одним из основных изготовителей бортовых и наземных регистраторов речевой информации («черных ящиков»), которые применяются на воздушных, морских, речных судах, командных диспетчерских пунктах аэродромов, командных пунктах штабов, спецмашинах МО, МВД, МЧС и других ведомств. Предприятие продолжает осваивать новые виды производства, увеличивает ассортимент выпускаемой продукции. В последнее время завод начал выпуск наземной аппаратуры цифровой многоканальной записи речевой информации, 5-канального регистратора речевой информации на твердом носителе. В 2011 году будет вложено в модернизацию производства около 60 млн рублей.

Для оборонных предприятий один из главных показателей оценки эффективности модернизации — включение их в государственную программу вооружений до 2020 года, и наши предприятия — ее постоянные участники.



ПО ДАННЫМ ПОРТАЛА INVESTFUNDS, ДОХОДНОСТЬ В 70% ОТКРЫТЫХ ПАЕВЫХ ФОНДОВ АКЦИЙ ПО ИТОГАМ 2010 ГОДА БЫЛА ВЫШЕ ДОХОДНОСТИ РЫНКА АКЦИЙ В ЦЕЛОМ

дение на рынок недвижимости, традиционно был высокий порог инвестирования. Потенциальному инвестору необходимо обладать минимум 1,5 млн руб., а в кризис произошло существенное сокращение денежной массы. Чтобы оживить рынок недвижимости, государство активизировало деятельность Агентства ипотечного жилищного кредитования (АИЖК), запустив ряд ипотечных продуктов с минимальной ставкой по кредиту. Комплекс государственных мер привел к тому, что в 2010 году частные инвесторы начали проявлять активность. По данным агентств недвижимости, сейчас уже около 5% от общего числа сделок по продаже жилья занимают инвестиционные проекты. При этом некоторые эксперты полагают, что в 2011 году существуют шансы для увеличения этого показателя: цены перестали снижаться, появилась перспектива роста, пусть и небольшого. «Думаю, в 2011 году цена на недвижимость будет расти. Сейчас сложно предсказать, в какой половине года это произойдет, однако тренд однозначно на повышение», — говорит Георгий Гречин. По его расчетам, если сейчас купить квартиру в ипотеку (9–10% годовых) и сдать ее в аренду (5–6% из расчета от покупной стоимости), потери по такой инвестиционной комбинации будут со-

ставлять около 4–5% годовых, что меньше, чем рублевая инфляция, ожидаемая в 2011 году. Георгий Гречин считает, что в этом году покупатели столкнутся с дефицитом нового жилья из-за существенного сокращения количества застройщиков, и подчеркивает, что именно сейчас недвижимость — идеальный вариант для долгосрочных вложений. Но эксперты фондового рынка считают иначе. «Я не считаю, что на рынке недвижимости возможен рост, поскольку даже кризис не смог „охладить“ его», — поясняет Константин Печников, начальник учебного центра «Финам» в Нижнем Новгороде. По мнению господина Печникова, российский рынок недвижимости продолжает быть неадекватным, цена квадратного метра не оправдывает себестоимость вложений. «Сегодня ситуация с нижегородской недвижимостью напоминает рынок акций в 90-х годах, когда он существовал, но при этом сделок осуществлялось крайне мало. Если все внимательно подсчитать, то сейчас выгодно снимать квартиру. Приобретать в собственность, сдавать, брать ипотеку — это плохой бизнес-проект с точки зрения отдачи капитала», — комментирует эксперт. По его мнению, волатильность рынка недвижимости мы будем наблюдать в ближайшие несколько лет.

Тем, кто все же рассматривает недвижимость в качестве объекта для инвестирования, эксперты рекомендуют приобретать квартиры в новостройках эконом-класса или объекты с высокой степенью готовности, но пока не сданные в эксплуатацию. «Мы видим по своим продажам, что именно такие квартиры раскупают прежде всего», — подтвердила директор по маркетингу компании «Жилстрой-НН» Ольга Сажина. Также важно выбрать квартиру в правильном месте, предпочтительней в верхней части города. А для получения максимальной прибыли эксперты советуют объединить две инвестиционные стратегии — приобрести квартиру с целью последующей перепродажи, а до этого сдавать ее в аренду.

ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

В кризис рынок недвижимости просел не только в России. До 2008 года недвижимость по стоимости стабильно росла на 10–15% в год, что спровоцировало «бум» в строительном секторе. Например, в Испании в 2006–2008 годах ежегодно строилось около 80 тыс. новых апартаментов и таунхаусов, рассчитанных на зарубежных инвесторов. «Но в ситуации экономической рецессии в мире, снижения покупательной способности, не покрывающей такого предложения, произошло серьезное изменение на рынке недвижимости. На данный момент цены в целом снизились на 10–15%», — рассказывает Артем Попов, аналитик Natural Solutions International Ltd. При этом из общей картины выпадают vip-объекты, цены на которые продолжали прирастать и в кризис. Ситуация со строящимся жильем выглядит еще хуже: многие девелоперы, видя, что упали спрос и доходы от нового строительства, заморозили свои проекты на неопределенный срок. «Подобный подход приведет к дефициту нового жилья через три-четыре года», — уверен Артем Попов. Однако уже в этом году эксперты рассчитывают на рост количества сделок: в прошлом году благодаря антикризисным программам правительств европейских стран инвестиции в недвижимость вновь стали выгодным вложением капитала в средне- и долгосрочной перспективе. Аналитики не исключают, что в этом году начнется медленный (на уровне 1–2%) рост цен на зарубежную недвижимость. «Если сравнить доходность, то недвижимость опережает по этому показателю банковские вклады. Например, на территории Канарских островов средний процент по депозитным вкладам равен 2–4%. Тогда как доходность от вложения в недвижимость может приносить прибыль вплоть до 8–10% годовых, не считая прироста стоимости самого объекта», — подсчитал Артем Попов.

По мнению Константина Печникова, зарубежная недвижимость хорошо поддается инвестиционному анализу и уже показала рост доходности по итогам прошлого года: «Сейчас доходность по зарубежной недвижимости сопоставима с доходностью по российским банковским вкладам, но рассчитывать на большее в период мирового кризиса не приходится». Однако, по словам Павла Разживина, директора управления планирования, контроля качества клиентского обслуживания физических лиц Волго-Вятского банка Сбербанка России, нижегородцы редко приобретают недвижимость за рубежом в качестве объекта для инвестирования. И существенного влияния на рынок эти инвестиции не оказывают.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Прошлый год был непростым для российского рынка акций: рост индексов, который составил к середине апреля 16% от значений закрытия торгов 2009 года, сменился коррекцией более чем на 22% к концу мая. Последующие полгода динамика рынка продолжала оставаться неустойчивой, и основной рост индексов случился лишь в декабре. В результате рост российского рынка акций в 2010 году составил всего 23% — в отличие от 2009 года, когда рынок вырос на 129%. Впрочем, это не помешало управляющим открытыми паевыми фондами акций показать неплохие результаты в 2010 году. Так, по данным портала InvestFunds, доходность в 70% открытых паевых фондов акций по итогам 2010 года была выше доходности рынка акций в целом, в то время как в 2009 году лишь половина управляющих фондами акций смогла справиться с этой задачей.

«В 2010 году хорошо и надежно чувствовали себя бумаги нефтяного сектора. В течение года они держались на одном уровне, а к концу подросли и принесли неплохую доходность. Думаю, что и в 2011 году нефтянка будет выглядеть стабильно», — считает Павел Корчагин. Вслед за бумагами нефтяных компаний прирастал и банковский сектор. Но основной доход получили игроки, которые в прошлом году рискнули и купили бумаги компаний, принадлежащих второму эшелону. «Пифы потребительского сектора показали наибольшую доходность в 2010 году. Прирост стоимости колебался от 50% до 70%», — рассказывает Павел Корчагин. Также высокую доходность показала бумага энергетических компаний. «В 2011 году мы рекомендуем клиентам обратить внимание на бумаги нефтегазового сектора, а вот от инвестиций в банковский сектор эксперты советуют воздержаться. Высока вероятность того, что государственные программы стимулирования экономики в целом и банковского сектора в частности завершатся и Центральный банк России поднимет ставку рефинансирования. Это неизбежно снизит цену бумаг банковского сектора», — поясняет Константин Печников. В основном, по прогнозам, инвесторы будут придерживаться практики, опробованной в 2010 году, — покупать, ориентируясь не на сегмент рынка (банки, нефть, энергетика), а на конкретные идеи. Эксперты отмечают, что за 2010 год количество игроков на рынке увеличилось примерно на треть. «Этому способствовало несколько факторов. Во-первых, акции начали расти и показывать доход, а во-вторых, ставки по банковским вкладам в течение прошлого года планомерно снижались, приведя банковские депозиты в зону отрицательной доходности», — поясняет Константин Печников.

ПРОТИВОРЕЧИВЫЕ ДЕПОЗИТЫ

Ставки по вкладам на протяжении 2010 года неоднократно снижались. «К числу наиболее значимых внешних факторов относятся уровень инфляции, стабильность курсов иностранных валют к рублю, динамика ставок рефинансирования Банка России. А к внутренним факторам — структура пассивов банка, заинтересованность в определенных видах ресурсов и т. п. В итоге указанные показатели влияют на изменение процентных ставок по вкладам в совокупности», — рассказывает Георгий Гречин. Однако на объемах привлечения средств это никак не отразилось. Портфель вкладов по Нижегородской области увеличился, соглас-

> РОСТ РОССИЙСКОГО РЫНКА АКЦИЙ В 2010 ГОДУ СОСТАВИЛ 23%, НО ЭТО НЕ ПОМЕШАЛО УПРАВЛЯЮЩИМ ОТКРЫТЫМИ ПАЕВЫМИ ФОНДАМИ АКЦИЙ ПОКАЗАТЬ НЕПЛОХИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ В 2010 ГОДУ.

но данным ЦБ РФ, на 38% (прирост — 43 млрд руб.). «Волго-Вятский банк Сбербанка России в 2010 году дополнительно привлек 21 млрд руб. вкладов населения, тогда как в 2009-м, когда процент по вкладам побил все рекорды, эта цифра была равна 13 млрд руб.», — рассказывает Павел Разживин. По его мнению, подобное поведение вкладчиков объясняется просто — на сегодняшний день вклады являются самым надежным инструментом, пригодным для массового потребления. Вклады до 700 тыс. руб. застрахованы государством, да и доходность по вкладам гарантируется банками. «К тому же, люди хорошо помнят 2008 год, когда они потеряли средства из-за падения рынка ценных бумаг. Уверена, что на сегодняшний день банковские депозиты продолжают оставаться наиболее понятным и безопасным инструментом для сохранения накоплений», — считает Ирина Алушкина, президент ОАО АКБ «Саровбизнесбанк». Существовала и такая категория граждан, которые открыли вклады в 2009 году по высоким ставкам и в 2010-м лишь пополняли депозиты. По мнению экспертов, именно эта группа населения получила в 2010 году наибольшую доходность. «В 2011 году не стоит ожидать, что доходность по депозитам будет расти», — считает Константин Печников. Но и сокращение процентных ставок ощутимо сбавит свои обороты. В целом в банках прогнозируют стабилизацию ставок, среднее снижение которых по итогам года вряд ли превысит 1%.

ЗОЛОТО ДЛЯ БЕДНЫХ

Драгоценные металлы, в первую очередь золото и серебро, являются универсальными мериллами денег. Говорят, что по тенденциям спроса на золото можно определить истинную стоимость денег в мире. «Спрос на драгоценные металлы растет уже на протяжении нескольких лет, что свидетельствует о пессимистичных настроениях инвесторов. Люди по всему миру не доверяют вложениям ни в одну валюту», — считает Константин Печников. Так, за последние два года унция золота прибавила в цене более \$500, подорожав в 2010-м еще на 30%. Палладий за этот же период подорожал на 103%, а вот платину, подорожавшую лишь на 17%, эксперты рынка записали в аутсайдеры. «В этом году отлично выстрелило серебро — его сейчас называют „золотом для бедных“. Несколько лет цены на серебро не росли, зато на верстах в 2010 году», — рассказывает Павел Корчагин. В итоге за год цены на серебро выросли почти на 80%.

Согласно прогнозу Лондонской ассоциации рынка драгоценных металлов, в 2011 году лидером по росту средней цены станет палладий, но и серебро продолжит расти. «Конечно, драгоценные металлы находятся сейчас на пике своих исторических максимумов. Но, судя по тенденциям, рост продолжится и в 2011 году», — считает Константин Печников. По мнению Марка Фельдмана, в текущем году вложения в драгоценные металлы станут самым надежным инструментом для сохранения и приумножения средств при инфляционном сценарии развития экономики. ■



РЕСО ЛИЗИНГ

ВАШИ ПЛАНЫ - НАШИ ВОЗМОЖНОСТИ

ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА, СПЕЦТЕХНИКИ, ОБОРУДОВАНИЯ

Волгоград Иркутск Краснодар Красноярск Липецк Москва Набережные Челны Нижний Новгород Новороссийск Новосибирск Пермь Ростов-на-Дону Санкт-Петербург Ставрополь Тюмень Чебоксары Череповец Ярославль

www.resoleasing.com

ООО "РЕСО-Лизинг" НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

В ЗОНЕ ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ДОХОДНОСТИ

НАБЛЮДАВШЕЕСЯ НА ПРОТЯЖЕНИИ МИНУВШЕГО ГОДА ПОСТЕПЕННОЕ СНИЖЕНИЕ СТАВОК ПО ДЕПОЗИТАМ НЕ ПОМЕШАЛО НИЖЕГОРОДСКИМ БАНКАМ УВЕЛИЧИТЬ ПОРТФЕЛЬ ВКЛАДОВ ПОЧТИ НА 40% – ДО 160 МЛРД РУБ. ИЗ-ЗА КРИЗИСА ЛЮДИ СТАЛИ БОЛЕЕ ВНИМАТЕЛЬНЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СБЕРЕЖЕНИЙ, ОБЪЯСНЯЮТ УЧАСТНИКИ РЫНКА. НА ДАННЫЙ МОМЕНТ УВЕЛИЧЕНИЕ ПРИТОКА СРЕДСТВ НАСЕЛЕНИЯ ДЛЯ БАНКОВ ИДЕТ НАРАСТАЮЩИМ ИТОГОМ, ОДНАКО К КОНЦУ ГОДА ИЗ-ЗА УВЕЛИЧЕНИЯ ТЕМПОВ ИНФЛЯЦИИ МОЖЕТ НАЧАТЬСЯ УХОД ВКЛАДЧИКОВ. ИВАН СЕРГЕЕВ



СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ В ОКТЯБРЕ-НОЯБРЕ 2010 ГОДА УЖЕ НЕ ПОКРЫВАЛИ УРОВЕНЬ ИНФЛЯЦИИ И НАХОДИЛИСЬ В ЗОНЕ ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ДОХОДНОСТИ. В 2011 ГОДУ ПО МЕРЕ УСКОРЕНИЯ ИНФЛЯЦИИ УРОВЕНЬ ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ДОХОДНОСТИ БУДЕТ ВОЗРАСТАТЬ

По информации Главного управления Центрального банка России по Нижегородской области, за минувший год рублевый депозитный портфель банков, работающих на территории региона, вырос более чем на 38% — до порядка 160 млрд руб. «Дополнительно люди принесли в банки в 2010 году 43 млрд руб.», — подсчитал Станислав Спицын, начальник Главного управления Центрального банка РФ по Нижегородской области. При этом вклады в местных кредитных организациях выросли на 20% до 31,8 млрд руб. Более впечатляющую динамику продемонстрировали филиалы иногородних банков, увеличив портфель

вкладов примерно на треть — до 128 млрд руб. Вместе с тем за минувший год отмечено снижение примерно на 8,6% валютного портфеля банков, представленных в регионе, до 15,9 млрд руб. Выход граждан из вкладов, размещенных в иностранных дензнаках, связан с улучшением ожиданий стабильности курса рубля по отношению к основным валютам — американскому доллару и евро, а также более низкими ставками по валютным вкладам в сравнении с рублевыми. «Одним из мотивов размещения средств во вклады является желание уберечь их от обесценивания», — отмечает Ирина Алушкина. По ее словам, хотя

весь 2010 год сохранялась тенденция снижения процентных ставок, как по кредитам, так и по вкладам, банковские депозиты остались привлекательным инструментом для сбережения средств. «Сегодня же ситуация стабилизировалась. Так что можно прогнозировать сохранение существующего уровня ставок, по крайней мере в ближайшие полгода, а, возможно, и незначительный рост», — заключает госпожа Алушкина.

ПЕРВЫМ ДЕЛОМ СБЕРЕЖЕНИЯ

Банкиры единогласно связывают динамику объемов поступающих в депозиты средств частных лиц с финансовым кризисом. «Люди стали более внимательно и ответственно подходить к своим накоплениям, чем прежде, как раз из-за пережитых сокращений и уменьшения доходов», — поясняет член правления банка «Юникредит» Эдуард Иссопов. Вместе с тем, как говорит директор нижегородского филиала ОАО «МДМ-банк» Василий Голиков, темпы прироста портфелей вкладов в 2010 году замедлились относительно уровней 2009 года, когда доходность по ним была пиковой (так, в некоторых банках ставки по депозитам доходили до 20% годовых). «Максимальный рост вкладов — на 167% — в нижегородском филиале ОАО «МДМ-банк» был зафиксирован в 2009 году, — продолжает он. — В прошлом году темп снизился и прирост составил уже 33%, как и в целом по банковской системе страны». Замедление темпов господин Голиков объяснил снижением ставок по депозитам, начавшимся в середине 2009 года и продолжившимся в 2010 году. «Это снизило привлекательность вкладов, особенно вкупе с растущей инфляцией, — говорит Василий Голиков. — Многие клиенты стали вкладываться в более рискованные операции, банки возобновили кредитование, стала восстанавливаться покупательская активность: люди начали удовлетворять отложенный спрос». Как бы то ни было, это не помешало банкам нарастить свою пассивную базу. В 2010 году прирост вкладов физических лиц в целом по Промсвязьбанку, например, составил 17%, тогда как в нижегородском филиале их объем увеличился на 50%.

«Это было обусловлено ростом собственного портфеля депозитов филиала и присоединением санированного банка «Нижний Новгород», — поясняет заместитель управляющего нижегородским филиалом Промсвязьбанка по развитию розничного рынка Виталий Мелентьев. — Из «Нижнего Новгорода» к нам перешло практически 100% вкладчиков». К первому января 2011 года объем депозитов и средств на счетах держателей пластиковых карт в Саровбизнесбанке, как рассказала президент банка Ирина Алушкина, увеличился пример-

но на 22% до 8,3 млрд руб. В нижегородском филиале банка ВТБ 24 рассказали, что в 2010 году привлекли вкладов в 1,4 раза больше, чем в 2009 году. «Такая динамика объясняется ростом доходов населения и расширением сети точек продаж банка», — отметил управляющий РОО «Нижегородский» банка ВТБ 24 Георгий Гречин.

СТАВКИ УСТАКАНИЛИСЬ

Сегодня действующие предложения банков ощутимо отличаются от тех, что были в 2009 году, когда ставки по вкладам стабильно держались на уровне выше 10% годовых. Так, Альфа-банк с 1 февраля ввел новые параметры для срочного депозита «А+». При минимальной первоначальной сумме размещения в 1 млн руб. на срок 90, 180, 360 и 750 дней банк предлагает ставки на уровне 3,3%, 4,8%, 6% и 6,8% годовых соответственно. Аналогичный депозит, открытый в долларах США, позволит вкладчикам заработать за три месяца 2,2% годовых, за полгода — 2,9%, за год — 3,6% и за два года и один месяц — 4,4%. Банк «Глобэкс» предлагает своим клиентам открыть вклад «Плановый доход» на срок от трех месяцев до трех лет. Размер процентной ставки в данном случае привязан к объему размещенной суммы. Например, при открытии депозита на сумму от 600 тыс. руб. до 1,5 млн руб. сроком на три месяца ставка составит 5,75% годовых, на девять месяцев — 7,75%, а на три года — 9%. В свою очередь, разместив от 20 тыс. евро до 50 тыс. евро на три месяца, вкладчик получит ставку в 3,7% годовых, на девять месяцев — 4,2% и на три года — 5,1%.

Для тех, кто хотел бы иметь возможность снимать средства со вклада без потери начисленных процентов, нижегородский НБД-банк предлагает вклад «Удобный» с предустановленной суммой неснижаемого остатка. Разместить средства во вклад банк предлагает только в рублях и только на полгода. Для депозитов свыше 500 тыс. руб. установлена

> ПО ИНФОРМАЦИИ ЦБ РФ ПО НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ, ЗА 2010 ГОД РУБЛЕВЫЙ ДЕПОЗИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ БАНКОВ, РАБОТАЮЩИХ НА ТЕРРИТОРИИ РЕГИОНА, ВЫРОС БОЛЕЕ ЧЕМ НА 38% ДО 160 МЛРД РУБ.

ставка в 4,5% годовых. При этом в случае не востребоваания по окончании срока вклад, увеличенный на сумму начисленных процентов, автоматически продлевается на тот же срок на условиях, действующих в банке для данного вида депозита на день продления договора.

В условиях, когда размер ставки пока не может играть одну из ведущих ролей в борьбе банков за вкладчиков, как считает Георгий Гречин, конкуренция между кредитными организациями в этом сегменте будет развиваться в трех направлениях. Это, во-первых, повышение качества сервиса, в том числе развитие дистанционных каналов обслуживания, во-вторых — предложение оптимальной сегменто-ориентированной линейки вкладов, а также формирование для клиента индивидуального сберегательного портфеля, обеспечивающего доходность, надежность, более широкий набор используемых инструментов (металлы, акции, паи) при минимальном уровне риска. Третьим направлением конкуренции, по мнению господина Гречина, станет борьба за сбережения представителя верхушки среднего класса.

ИНФЛЯЦИОННЫЙ ВЫЗОВ

Выделяют несколько факторов, влияющих на динамику процентных ставок по депозитам. «К ним можно отнести стоимость привлечения средств из других источников в объеме, достаточном для совершения банком активных операций», — говорит Виталий Мелентьев. Кроме того, на доходность вкладов, по его словам, влияют меры, предпринимаемые регулятором: изменение ставки рефинансирования, уровня резервирования или действия, направленные на контроль темпов инфляции. Свою роль может сыграть также ужесточение оценки кредитных рисков банками. Василий Голиков в свою очередь связывает изменение доходности вкладов со степенью активности банков по выдаче ссуд: «В случае низкого спроса на кредиты при избыточной ликвидности банков увеличение ставок по вкладам не имеет смысла». Кроме того, по его мнению, на единичных скачках стоимости привлечения средств от населения может сказаться прекращение в январе этого года мониторинга максимальных ставок по депозитам, который вел Центробанк. Вместе с тем, судя по тому, как развиваются со-

• ПОВЫШЕННЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Чтобы удержать крупных вкладчиков, нужно повышать доходность вкладов и гарантировать их надежность. По мнению экспертов, лучшей гарантии, чем государственное страховое покрытие всех вкладов, сложно придумать.

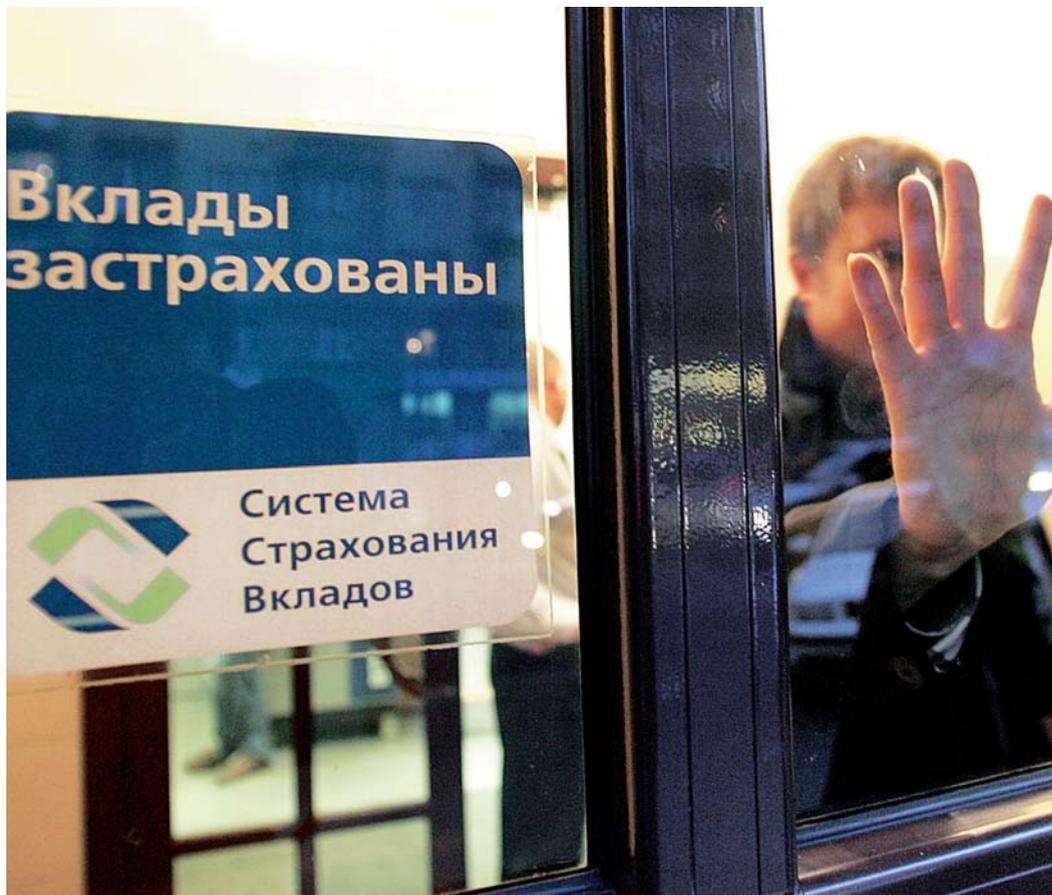
В 2010 году на рынке вкладов сложилась парадоксальная ситуация. С одной стороны, приток вкладчиков побил все рекорды, а с другой — процентные ставки снижались несколько раз на протяжении всего года. Эксперты прогнозируют, что на протяжении 2011 года объем вкладов будет прирастать значительно медленней, а к четвертому кварталу банки могут столкнуться и с оттоком капитала с депозитов. Сейчас перед банковским сообществом стоит задача удержать крупных вкладчиков, сумма средств которых, размещенная на депозитах, превышает 700 тыс. руб., гарантированных государством. «Самый крупный вклад в Нижегородской области равен 120 млн руб. Если вкладчик решит забрать свой вклад, финансовая устойчивость банка окажется под вопросом. При этом у нас в регионе достаточное количество вкладов, варьирующихся в пределах 20–30 млн руб. На-

поминаю, что именно на их долю приходится большая часть средств и именно эти клиенты банков используют вклады как долгосрочный инструмент инвестиций. Мы должны создать условия, чтобы крупные вкладчики чувствовали себя комфортно», — рассказывает Станислав Спицын, начальник Главного управления Банка России по Нижегородской области.

Вариантов удержания крупных вкладчиков предлагается несколько. На обсуждение Госдумы уже выносился вопрос о том, чтобы увеличить сумму вклада, гарантируемую государством, с 700 тыс. руб. до 1,5 млн руб. (с 14 октября 2008 года вступили в силу изменения в федеральном законе «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», в соответствии с которыми максимальная сумма страхового возмещения по вкладам увеличена с 400 до 700 тыс. руб. и установлено стопроцентное покрытие суммы вклада, не превышающей 700 тыс. руб.). Однако представители Агентства по страхованию вкладов смотрят на эту инициативу скептически. В дальнейшем сумма будет подвергать-

ся только инфляционной индексации, что позволит через три-четыре года увеличить размер гарантируемых государством вкладчику выплат до 1 млн руб. В то же время на предложения вернуться к ранее существовавшей ступенчатой шкале выплат эксперты смотрят с опаской: в кризис британский аналог шкалы многоступенчатых выплат не спас банки от вкладчиков, желающих забрать сбережения. В итоге многоступенчатая система выплат была отменена, а сумма страховых выплат увеличена.

Практика показала: как только сумма государственных гарантий была увеличена, суммы страховых вкладов стали расти. Так, согласно данным Банка России, общий объем вкладов физических лиц в российских банках на 1 декабря 2009 года составил 6,999 трлн руб. По данным Агентства по страхованию вкладов, более 30% банковских вкладов пришлось на депозиты на сумму более 700 тыс. руб. Порядка 29% — вклады на сумму от 100–400 тыс. руб., депозиты до 100 тыс. руб. занимают немногим более 20%, и оставшаяся доля приходится на вклады от 400 до 700 тыс. руб.



СНИЖЕНИЕ ДОХОДНОСТИ НЕ ОТРАЖАЕТСЯ НА ПРИТОКЕ ВКЛАДЧИКОВ, ТАК КАК ВКЛАДЫ ДО 700 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ ЗАСТРАХОВАНЫ ГОСУДАРСТВОМ, А ДОХОДНОСТЬ ГАРАНТИРОВАНА

бытия, на динамику ставок по кредитам в этом году наибольшее влияние могут оказать темпы инфляции.

По данным Росстата, инфляция в России в январе этого года составила 2,4%, что соответствует уровню января 2008 года и выше прогно-

зов Минэкономразвития. При этом ведомство ожидает, что по итогам первых двух месяцев уровень инфляции приблизится к 4%. Растущий уровень инфляционных рисков заставляет многих аналитиков полагать, что Центробанк в итоге приступит к ужесточению денежной политики, в том числе увеличивая базовую ставку рефинансирования. По крайней мере, другие развивающиеся страны — Китай, Индия и Бразилия — на этот путь уже встали. Российский регулятор пока занял выжидательную позицию — на заседании совета директоров Центробанка 31 января было принято решение сохранить ставку рефинансирования на уровне 7,75%, которая действует с 1 июня 2010 года.

Эксперты уверены: если ставка рефинансирования не будет повышена — ставки по вкладам физических лиц окажутся в зоне отрицательной доходности. «Согласно нашим исследованиям, ставки по вкладам в октябрь-ноябре 2010 года уже не покрывали уровень инфляции и находились в зоне отрицательной доходности. В 2011 году по мере ускорения инфляции уровень отрицательной доходности будет возрастать», — комментирует ситуацию Андрей Мельников, заместитель генерального директора Агентства по страхованию вкладов (АСВ). Однако, по его мнению, это пока никак не отражается на притоке вкладчиков. Аналитики объясняют инертность вкладчиков тем, что массовых аналогов банковскому вкладу нет. Вклады до 700 тысяч рублей застрахованы государством, а доходность гарантирована. «Думаю, что до четвертого квартала 2010 года по инерции население будет приносить свои сбережения в банк», — рассказывает Андрей Мельников. Зато к концу года на рынке вкладов начнутся изменения. ■

Коммерсантъ напишет про тебя

Вы умеете делать бизнес. Мы умеем делать газету.

- дизайн корпоративных и клиентских газет, журналов, специальных изданий
- тексты
- фотографии

- предпечатная подготовка
- печать
- распространение
- продажа рекламы

Все это возьмут на себя профессионалы
Издательского дома "Коммерсантъ"

603155, Нижний Новгород
ул. Б. Печерская, 49
(813) 411-87-83, 411-93-01

СРОЧНОСТЬ НЕ ТЕРПИТ СУЕТЫ

НА ПРОТЯЖЕНИИ десяти лет банковское сообщество безуспешно пыталось законодательно прописать механизм так называемого срочного, или безотзывного, вклада гарантирующего ответственность клиентов перед банками на период финансовой нестабильности. Согласно последним договоренностям ЦБ РФ и Минфина РФ, в основу отношений между вкладчиком и банком планируется заложить «свободу договора». То есть банк может предложить, а вкладчик — выбрать вклад как бессрочного, так и срочного характера, который не подлежит досрочному изъятию. **НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО**



БАНКИРЫ С ПОМОЩЬЮ СРОЧНЫХ ВКЛАДОВ НАДЕЮТСЯ УКРЕПИТЬ УСТОЙЧИВОСТЬ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И ГАРАНТИРОВАТЬ ДЛИННЫЕ ДЕНЬГИ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

О принятии законопроекта, регламентирующего введение срочных, или безотзывных, вкладов, банкиры, регуляторы системы и законодатели дискутируют на протяжении десяти лет. По идее разработчиков срочный депозит отличается от обычного тем, что отозвать средства до истечения оговоренного в договоре с банком срока нельзя. А если вкладчик все же решает забрать деньги, он теряет значительную долю процентов. «Таким образом, банкиры, во-первых, хотят укрепить устойчивость банковской системы, которая „шатается“ в кризисные моменты (российские вкладчики, напуганные событиями 98-года, при малейших потрясениях забирают личные сбережения со счетов банков, тем самым усугубляя положение банков), а во-вторых, гарантировать длинные деньги для финансирования инвестиционных проектов», — поясняет Павел Дремин, заместитель директора консалтинговой компании «Аудит-Вектор».

Но принципиальные поправки к законодательству по-прежнему не внесены. По словам Елены Митенковой, юриста нижегородского представительства юридической фирмы «Яковлев & Партнеры», отказ вкладчика от права на получение вклада по первому требованию противоречит Конституции РФ: «В соответствии с Конституцией РФ в Российской Федерации гарантируется свобода экономической деятельности в качестве одной из основ конституционного строя (ст. 8) и устанавливается, что каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности (ч.1 ст. 34), а также закрепляется право каждого иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им (ч. 2 ст. 35). Реализуя предоставленные Конституцией РФ возможности в этой сфере, гражданин посредством, в частности, договора банковского вклада осуществляет иную

не запрещенную законом экономическую деятельность, которая находится под защитой Конституции РФ». В отношении вкладчик — банк вкладчик изначально находится в неравных условиях. Он не обладает специализированными знаниями и всем объемом информации, поэтому при введении «безотзывных депозитов», то есть при «отказе вкладчика от права на получение вклада по первому требованию», законопроект ограничивает экономически слабую сторону в конституционном праве иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им.

В 2005 году банковское сообщество предложило новую вариацию на тему срочных вкладов — безотзывные, или сберегательные, депозитные сертификаты. Как показал опыт зарубежных стран, такие бумаги пользуются популярностью не только у населения, но и у юридических лиц. Так, по статистике, в Канаде сертификаты занимают 50% банковских пассивов. Законопроект был отправлен на доработку, а на рынке появился новый продукт — депозитные сертификаты. Но даже спустя пять лет существующие в России депозитные сертификаты не пользуются популярностью у населения и не удобны для банков в обращении. Главный их недостаток для банкиров, ищущих «длинные» ресурсы, состоит в том, что пока любой сертификат клиент может вернуть досрочно.

Наконец летом 2010 года Минфин РФ подготовил поправки к ст. 837 Гражданского кодекса, которые позволят ввести безотзывные депозиты на базе сберегательных сертификатов. Речь идет о срочном вкладе на три года и более, причем по такого рода депозитным сертификатам, возможно, будет установлен более высокий страховой лимит до 2–3 млн руб., что, в свою очередь, позволит гражданам использовать этот инструмент для целевых жилищных накоплений в банках. Главная особенность сертификата — при размещении в нем сбережений у вкладчика не будет возможности их досрочного изъятия. Предполагалось, что дополнительным преимуществом сертификата, если он станет безотзывным, будет более высокая по сравнению с депозитами ставка. Сертификат будет включен в систему страхования вкладов, и на него будет распространяться право первоочередной выплаты при банкротстве кредитной организации. Плюс к этому сберегательный сертификат можно будет продать как ценную бумагу.

При этом разработчики поправок подчеркивают, что, вероятнее всего, Минфин РФ и ЦБ РФ будут продвигать принцип «свободы договора», по которому у вкладчика будет выбор: либо бессрочный вклад с небольшими процентами, либо срочный, но без права досрочного изъятия денег. ■

ВКЛАД ОСОБОЙ СРОЧНОСТИ

ОТСУТСТВИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РАЗГРАНИЧЕНИЯ СРОЧНЫХ И БЕССРОЧНЫХ ВКЛАДОВ ЯВЛЯЕТСЯ, ПО МНЕНИЮ БАНКИРОВ, «МИНОЙ ЗАМЕДЛЕННОГО ДЕЙСТВИЯ», ЗАЛОЖЕННОЙ НЕ ТОЛЬКО ПОД ФУНДАМЕНТ РОССИЙСКОЙ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ, НО И ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ В ЦЕЛОМ. РАЗРЕШИВ ПРОБЛЕМУ, БАНКИРЫ ПОЛУЧАТ ДЛИННЫЕ ДЕНЬГИ, ПРИГОДНЫЕ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, А ВКЛАДЧИКИ – ПОВЫШЕННЫЕ СТАВКИ ПО СРОЧНЫМ ВКЛАДАМ. РЕШЕНИЕ УЖЕ БЛИЗКО: В ПРОШЛОМ ГОДУ МИНФИН РФ ПОДГОТОВИЛ ПОПРАВКИ К ГРАЖДАНСКОМУ КОДЕКСУ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯТ БАНКАМ ПРИВЛЕКАТЬ ДОЛГОСРОЧНЫЕ РЕСУРСЫ НА БАЗЕ АНАЛОГА ВКЛАДОВ — СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ СЕРТИФИКАТОВ. НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО

На очередной «Консилиумъ» журнала Finance «Безотзывные вклады: время пришло?», посвященный проблемам срочных вкладов, собрались заместитель гендиректора государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» Андрей Мельников, начальник Главного управления Центрального банка РФ по Нижегородской области Станислав Спицын, председатель правления ОАО КБ «Ассоциация», первый заместитель пред-

генеральный директор ЗАО «„Коммерсантъ“ в Нижнем Новгороде» Андрей Кияшко и редактор журнала Finance Наталья Мельченко.

АНДРЕЙ КИЯШКО. На протяжении последних пятнадцати лет банкиры ставят вопрос о введении на законодательном уровне понятия безотзывного банковского вклада. Банковский кризис конца 2008 года, запомнившийся паникой среди вкладчиков, дал новую пищу для разговоров на эту тему. Давайте разберемся, по-

проявляя уважительное отношение к банкам. У нас, к сожалению, пока такого нет. В России клиенту разрешено до копейки расходовать вложенные деньги в пределах средств на счете. Конечно, мы должны сделать скидку на то, что наш законодатель еще молодой: даже понимая всю необходимость и важность данного вопроса, государство не решается изменить Гражданский кодекс. Но шаги, направленные на введение безотзывных вкладов, предпри-



АНДРЕЙ МЕЛЬНИКОВ
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНДИРЕКТОРА
ГК «АГЕНТСТВО ПО СТРАХОВАНИЮ
ВКЛАДОВ»



СТАНИСЛАВ СПИЦЫН
НАЧАЛЬНИК ГЛАВНОГО
УПРАВЛЕНИЯ ЦБ РФ
ПО НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ



МИХАИЛ ГАПОНОВ
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
ПРАВЛЕНИЯ
ОАО КБ «АССОЦИАЦИЯ»

седателя совета Ассоциации региональных банков России Михаил Гапонов, управляющий РОО «Нижегородский» банка ВТБ 24 Георгий Гречин, президент ОАО АКБ «Саровбизнесбанк» Ирина Алушкина, председатель правления ЗАО «Нижегородпромстройбанк» Василий Лебедев, управляющий нижегородским филиалом банка «Глобэкс» Николай Русов, директор управления планирования, контроля качества клиентского обслуживания физических лиц Волго-Вятского банка Сбербанка РФ Павел Разживин, начальник отдела розничного бизнеса нижегородского филиала ОАО АКБ «Связь-банк» Марина Пухова, юрист нижегородского представительства юридической фирмы «Яковлев & Партнеры» Елена Митенкова, ведущий психотерапевт ФГУ «Приволжский окружной медицинский центр Федерального медико-биологического агентства России» Сергей Швачкин. Вели встречу

чему вопрос о безотзывных вкладах все время возникает, но никак не получает своего логичного законодательного завершения.

СТАНИСЛАВ СПИЦЫН. Регулярно поднимая вопрос о безотзывных вкладах, банкиры стараются повысить уровень защиты российской кредитно-финансовой системы. И напоминают государству, как это можно сделать. Давайте обратимся к опыту зарубежных стран. Там законы защищают банковский сектор. Например, в Чехии понятие неснижаемого банковского остатка на депозитном счете закреплено законодательно. И если клиент снимает сумму, равную трети банковского вклада, то он должен сначала подать заявку, а у банка есть неделя для того, чтобы подготовить деньги. Если сумма равна половине вклада, время для реагирования увеличивается до двух недель. Законодатель понимает, что деньги должны работать, а не лежать, тем самым

нельзя необходимо, и банки должны сами создавать для этого условия. В некоторых банках, например в Связь-банке, подобная практика уже есть. Они предлагают клиентам вклады, сразу оговаривая неснижаемый остаток. Я призываю банки внедрять подобные вклады с неснижаемыми остатками в свои продуктовые линейки и самостоятельно рассказывать своим клиентам о возможностях таких вкладов. Потому что законодательство мы будем ждать еще минимум от трех до пяти лет, а острая необходимость в длинных деньгах есть именно сейчас, сегодня.

АНДРЕЙ КИЯШКО. Насколько я понимаю, банковские ассоциации уже много лет работают над тем, чтобы соответствующие поправки были внесены в закон.

МИХАИЛ ГАПОНОВ. Напомню историю данного вопроса. На моей памяти первые разговоры о безотзывных вкладах появились по-

сле кризиса 1998 года. Потом, когда в 2004 году была реализована система страхования вкладов, наступил оптимальный момент для внедрения этих вкладов. Потому что, с одной стороны, государство сделало сильнейший шаг навстречу вкладчикам, когда предоставило гарантии по банковским вкладам, а с другой — было бы логично усилить ответственность вкладчика перед банковской системой. Иными словами, призвать вкладчика к ответственности за свои слова: если ты принес деньги на год, то гарантируй, что банк в течение года на эти деньги может рассчитывать. Уже тогда было понятно, что необходимо ограничить право вкладчика в любую секунду потребовать деньги назад. И Ассоциация региональных банков России своевременно подготовила законопроект, который, однако, Госдумой утвержден не был. И хотя с тех пор банкиры неоднократно выносили этот вопрос на обсуждение, ясности до сих пор нет. Это огорчает. Мы ведь ничего сверхъестественного не просим — просто государство должно прописать правила игры и установить ограничения. Потому что без поддержки государства,

Бесконечность — это когда сумма вклада на балансе все время растет. Ноль — это кризисная ситуация, когда все вкладчики — и большие, и малые — хотят одновременно забрать все вклады. Мы все понимаем, чем грозит такая срочность банку. Мы хотим от этой срочности уйти, чтобы в дальнейшем переживать кризисы в более спокойном режиме, и призываем государство нам в этом помочь. Тем более что в обычной повседневной жизни никакие безотзывные вклады вообще не нужны.

АНДРЕЙ КИЯШКО. Летом прошлого года Министерство финансов подготовило поправки к Гражданскому кодексу (ГК), которые наконец-то помогут вопросу о безотзывных вкладах сдвинуться с мертвой точки. В чем смысл эти поправки?

АНДРЕЙ МЕЛЬНИКОВ. О сути этих поправок мы знаем как эксперты, которых привлекал Минфин. Положение о проработке этого вопроса попало в план действий по созданию международного финансового центра. И это означает, что рано или поздно, но изменения в ГК по вопросу досрочно отзыва вкладов будут внесены. В конце

это реагирование, поможет сохранить стабильность в банковской среде.

Мы как Агентство по страхованию вкладов предлагали не менять основные условия договора банковского вклада, но изменить условия действия такого инструмента как сберегательный сертификат. Мы исходили из того, что в условиях действия системы страхования вкладов в панику полностью застрахованный вкладчик никуда не побежит, а вот более крупный клиент сохранит для системы свою мобильность, а значит, и риски. Поэтому лучше дать более состоятельному вкладчику инструмент, ориентированный на его потребности, и придать свойство «безотзывности» только для сберегательных сертификатов.

Будучи действительно срочным инструментом и одновременно ценной бумагой, эти сертификаты легко обращаются в деньги: их можно продать на открытом рынке, заложить под краткосрочный кредит в другом банке, что исключает возникновение у обладателя такой бумаги проблем с досрочным получением средств в случае необходимости, при этом банк сохраняет срочность такого фондирования. Предо-



ПАВЕЛ РАЗЖИВИН
ДИРЕКТОР УПРАВЛЕНИЯ
ПЛАНИРОВАНИЯ ВОЛГО-ВЯТСКОГО
БАНКА СБЕРБАНКА РФ



ЕЛЕНА МИТЕНКОВА
ЮРИСТ НИЖЕГОРОДСКОГО ПРЕДСТА-
ВИТЕЛЬСТВА ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ
«ЯКОВЛЕВ & ПАРТНЕРЫ»



ГЕОРГИЙ ГРЕЧИН
УПРАВЛЯЮЩИЙ
РОО «НИЖЕГОРОДСКИЙ»
БАНКА ВТБ 24

самостоятельно, российским банкирам это будет сделать невозможно. Но законодательных изменений как не было, так и нет.

ЕЛЕНА МИТЕНКОВА. Если смотреть на проблему шире, то можно заявить, что все наше законодательство ориентировано на защиту граждан. Нашего гражданина «облизывают», как вы говорите, со всех сторон. Например, наше трудовое законодательство имеет высочайшую оценку по степени своей защиты и уровню предоставленных гражданам прав и гарантий. И президент Дмитрий Медведев в одном из своих выступлений сказал, что построение именно такой системы банковских депозитов, когда вкладчику предоставлено право по первому требованию получить свой вклад назад, — это достижение нашего государства.

НИКОЛАЙ РУСОВ. На мой взгляд, срочность вклада имеет два значения: ноль и бесконеч-

прошлого года Минфин и ЦБ РФ на уровне руководства согласовали, как теоретически это должно выглядеть. По сути, они договорились о том, что в основу отношений между банком и клиентом закладывается свобода договора. То есть банк может заключить с клиентом договор на условиях возврата по первому требованию. А может заключить и договор действительно срочного характера, который не предусматривает возможность досрочного изъятия средств. Затем вводятся порядок и механизм реализации прав на досрочное изъятие средств. Банкирам, как и нашим европейским коллегам, будет предоставлено время, чтобы подготовить средства для выдачи: недельный срок для вкладов до 700 тыс. руб. и двухнедельный — для вкладов, превышающих эту сумму. Вполне возможно, что в критические моменты, во время панических ситуаций, время, отведенное на

ставив дополнительную возможность крупным вкладчикам сделать из вклада ценную бумагу, мы делаем рынок крупных вкладов более мобильным и закладываем потенциал для последующего развития финансового рынка. С нами согласились, но частично.

НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО. И как вы оцениваете перспективу развития в России безотзывных вкладов на основе сберегательных сертификатов?

АНДРЕЙ МЕЛЬНИКОВ. Как оптимистичный пессимист. Думаю, для развития этого рынка при благоприятном стечении обстоятельств потребуется лет десять. Не стоит забывать, что инструмент станет ликвидным и работающим тогда, когда не только появятся большие обороты по сберегательным сертификатам, но и когда инфраструктура рынка будет к этому адаптирована. Конечно, сейчас Банк России обещает предпринять некие законо-



ВАСИЛИЙ ЛЕБЕДЕВ
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
ПРАВЛЕНИЯ
ЗАО «НИЖЕГОРОДПРОМСТРОЙБАНК»



ИРИНА АЛУШКИНА
ПРЕЗИДЕНТ
ОАО АКБ
«САРОВБИЗНЕСБАНК»



НИКОЛАЙ РУСОВ
УПРАВЛЯЮЩИЙ
НИЖЕГОРОДСКИМ ФИЛИАЛОМ
БАНКА «ГЛОБЭКС»

дательные шаги по развитию сберегательных сертификатов. Сейчас много спорных вопросов — например, связанных с регистрацией и учетом сертификатов. И до тех пор, пока не будут разрешены технические вопросы, рынок работать не будет. При этом, думаю, имеет место и такой нюанс: как только законодательно будет введена свобода договора, рынок сберегательных сертификатов будет развиваться черепашьями шагами — эволюционно, без серьезных импульсов.

ИРИНА АЛУШКИНА. Хочу рассказать о практике, которая сегодня сложилась в работе со сберегательными сертификатами. Наш банк выпускает сертификаты, их выпуск регистрируется в Центральном банке, при этом условия, которые предлагаются по сертификату, практически не отличаются от обычных вкладов — немного выше процентная ставка. Если учесть, что в подавляющем большинстве своем население использует банковские инструменты для хранения и накопления денег, сберегательный сертификат для этих целей не самый удобный механизм. Ведь это ценная бумага. Да и для банков его выпуск сопряжен с дополнительными расходами. Оформить вклад гораздо проще, привычнее, а для банков еще и дешевле, чем работать с сертификатом. Поэтому большим спросом они и не пользуются у населения, а банк в их продвижении не слишком заинтересован.

ПАВЕЛ РАЗЖИВИН. На мой взгляд, рынок сегодня не расположен к безотзывным инструментам. Если мы завтра введем такую позицию с условным названием «безотзывный вклад» или «срочный» и даже дадим хороший спрэд по ставкам, количество желающих будет не большим. Большинство наших клиентов просто не готовы к использованию таких инструментов, и их применение сейчас не решит проблему снижения риска нестабильности ресурсной базы или «удлинения» пассивов. Мы и наши клиенты просто к этому не готовы.

ИРИНА АЛУШКИНА. Отчасти согласна. Но если мы сейчас не начнем что-то менять, то и через 10 лет рынок тоже будет не готов.

ЕЛЕНА МИТЕНКОВА. Мне бы хотелось коснуться юридического аспекта введения свободного договора. Не будем забывать о мнении конституционного суда, который неоднократно высказался, что свобода договора в обязательном порядке подразумевает юридическое равенство сторон. Что это значит? Когда банк и вкладчик вступают в правоотношения, они работают на принципе доверия. Банк доверяет вкладчику, что тот размещает средства под оговоренный в договоре срок, а вкладчик доверяет банку, что данные денежные средства будут возвращены ему по истечении указанного в договоре срока. Сейчас есть такая гарантия, как госстрахование, но она имеет свои пределы. Другого обеспечения, которым успешно пользуется банк, — залог, поручительство и иные виды обеспечения — у вкладчика нет. Банк такого вида обеспечения не дает. На мой взгляд, идея безотзывного вклада и дальнейшего его развития в виде банковского сертификата порождает ряд вопросов. Физическое лицо априори не может дать оценку банку, его устойчивости, его платежеспособности, особенно в кризисное время. Поэтому считаю, что механизм, который предложен в виде банковского сертификата, не разрешает основной проблемы — доверия вкладчиков к банку.

АНДРЕЙ МЕЛЬНИКОВ. Но мы и не ставили себе такой задачи — решить при помощи свободного договора и сберегательных сертификатов проблему доверия вкладчиков к банковской системе.

ЕЛЕНА МИТЕНКОВА. А возможно ли эти две идеи — доверие к банку и отток вкладов в кризисных ситуациях — рассматривать по отдельности? Когда банкиры задались этой задачей, на самом деле целью стабилизировать свои пассивы, почему никто не обсуждал такой механизм, как усовершенствование системы госгарантий или увеличение суммы страхового покрытия? Почему пошли по простому лобовому решению — запретить забирать деньги? Банк осуществляет экономическую деятельность в виде финансового посредни-

ка, он идет на определенные риски, вкладчики также несут эти риски. И сейчас банкиры обсуждают вопрос: как можно максимальное количество рисков переложить на вкладчиков?

ИРИНА АЛУШКИНА. В ходе дискуссии мы договорились до того, что банки хотя бы договорились все свои риски на вкладчиков. Пока мы будем говорить, что проблема безотзывных вкладов — это проблема банковской ликвидности, у нас и не будет принят закон, регламентирующий этот сегмент рынка. Не стоит думать, что, требуя принятия закона, банки преследуют свои, корыстные интересы. На самом деле проблема значительно серьезней. На сегодняшний момент в нашей финансовой системе нет иного существенного источника (равнодоступного для всех участников!) долгосрочных ресурсов, так необходимых для инвестиций, кроме как деньги населения. Пенсионные деньги практически выведены из коммерческого оборота, сверхдоходы от нефти и газа — тоже. Откуда банкам брать длинные деньги, пригодные для финансирования инновационных процессов? До тех пор, пока у нас не будет длинных денег, инвестиционные портфели серьезно расти не будут.

ГЕОРГИЙ ГРЕЧИН. По моему мнению, отсутствие в настоящее время безотзывных вкладов не является критичным ни для банков, ни для клиентов. Действующий массив вкладов характеризуется постоянным приростом, и банк из единичных вкладов в итоге формирует постоянно растущий долгосрочный пассив. Кроме того, у банков существует действенный механизм формирования срочной пассивной базы — облигационные займы — и возможность за счет них формировать долгосрочную стратегию работы. Для клиентов, готовых разместить средства на долгий срок и желающих получить больший доход, есть фонды облигаций. Так, например, фонд «Казначейский» (ВТБ-управление активами) показал за последний год доходность 16,7%, за два года — 97%, а с начала 2008 года — 65,3%. Поэтому не думаю, что безотзывные вклады будут пользоваться большим



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



МАРИНА ПУХОВА
НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА РОЗНИЧНОГО
БИЗНЕСА НИЖЕГОРОДСКОГО ФИЛИАЛА
ОАО АКБ «СВЯЗЬ-БАНК»



СЕРГЕЙ ШВАЧКИН
ВЕДУЩИЙ
ПСИХОТЕРАПЕВТ
ФГУ «ПОМЦ ФМБА»

спросом. По статистике, за рубежом они не превышают 5–10%.

МАРИНА ПУХОВА. То есть при любом варианте развития событий — введении свободного договора и модернизации сберегательных сертификатов — в настоящую ценную бумагу без повышения экономической грамотности населения не обойтись.

АНДРЕЙ КИЯШКО. Возможно, проблема свободного договора лежит в плоскости психологических барьеров?

СЕРГЕЙ ШВАЧКИН. Как психотерапевт я вижу проблему в другом. Проблема — не во вкладчиках, проблема — в социуме. Любой среднестатистический социум состоит из двух неравных частей. К инновациям и развитию социума стремятся лишь треть населения. Остальные живут в ригидном и малоизменчивом мире, на который слабо влияют внешние факторы. И здесь, на круглом столе, я услышал светлую мысль — людей в нашем социуме надо воспитывать. И делать это свободой. Поэтому на свет появляются законопроекты, призванные обеспечить свободу договора. Если идти по этому пути, клиент будет вынужден осваивать оружие собственного выбора. Как следствие, структурируются отношения вкладчика и банка. И все это приведет к развитию. Мне приятно, что банки понимают свою задачу и стремятся развивать социум. Даже если на начальном этапе лишь каждый третий будет знать, что он подписывает.

АНДРЕЙ КИЯШКО. Итак, сегодня все представляют, как должен работать срочный вклад. Остается последний шаг — когда государство сформирует законодательную базу. Скажите, коллеги, вы будете предпринимать шаги по продвижению сберегательных сертификатов не дожидаясь изменений в Гражданском кодексе?

ИРИНА АЛУШКИНА. В том виде, в котором сейчас существует сертификат, это просто бессмысленно. Они не интересны ни нам, ни вкладчикам. Но, делая задел на будущее, мы предлагаем сертификаты нашим клиентам, расширяя линейку услуг.

МИХАИЛ ГАПОНОВ. Я считаю, что любые вклады имеют право на жизнь — срочные, бессрочные, сберегательные сертификаты. Мы, банкиры, должны обеспечить ассортимент, чтобы у потребителя был выбор, и разъяснить ему разницу между продуктами. А запрещать свободу выбора — это не правильно. Пусть клиент выбирает сам.

НИКОЛАЙ РУСОВ. Но если условия изменятся, то и отношение людей начнет меняться. Если банки поставят на срочные вклады процентную надбавку в 2%, часть вкладчиков с интересом будет смотреть на этот продукт, а если надбавка будет 3%, вклады станут популярными.

ПАВЕЛ РАЗЖИВИН. Но при текущей ситуации с ликвидностью это вряд ли целесообразно.

НИКОЛАЙ РУСОВ. Есть еще один момент. Очень важно при продаже безотзывных, или срочных, вкладов, чтобы банки тщательно объяснили клиентам, чем они рискуют. Необходимо разграничить эти два продукта. Это поможет избежать в дальнейшем массовых скандалов.

ВАСИЛИЙ ЛЕБЕДЕВ. Я считаю, что нам необходимо приходить к свободе заключения договора, чтобы клиент сам выбирал нужный ему вариант размещения денег. Если мы хотим сформировать общество, которое отвечает за свои действия, жить в нормальной стране, с нормальной экономикой, мы должны сейчас приложить усилия для воспитания в ближайшей перспективе ответственного поколения, которое будет разбираться и ощущать последствия от своих решений. Свобода договора — это один из шагов в этом направлении. ■



**Райффайзен
ЛИЗИНГ**



Умножение **ВОЗМОЖНОСТЕЙ**

Лизинг грузового и
легкового автотранспорта,
техники и оборудования

Москва
(495) 721 99 80

Санкт-Петербург
(812) 718 68 28

Екатеринбург
(343) 378 47 17

Новосибирск
(383) 210 59 14

Самара
(846) 267 38 79

Краснодар
(861) 210 99 24

Нижний Новгород
(831) 296 95 06

www.rlr.ru
info-rlr@raiffeisen.ru

Райффайзен. Разница в ОТНОШЕНИИ

МЕДЛЕННО, НО ВЕРНО

ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА НА РЫНКЕ ЛИЗИНГА ХУЖЕ ВСЕГО ПРИШЛОСЬ КОМПАНИЯМ, ЗАНИМАЮЩИМСЯ ЛИЗИНГОМ АВТОТРАНСПОРТА. ОДНАКО СЕЙЧАС ЭТОТ СЕКТОР РЫНКА ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ НАИБОЛЕЕ АКТИВНО. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ ВОЗВРАЩЕНИЕ СПРОСА, ОТЛОЖЕННОГО В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА. В ОТВЕТ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ СНИЗИЛИ ЦЕНЫ ДО ДОКРИЗИСНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ. МАРИЯ КАРНАУХ



ОЛЕГ ХАРЧЕВ

ПЕРВЫЕ СРЕДИ РАВНЫХ

По словам руководителя управления лизинга автотранспорта «Центр-Капитал» Алексея Андрищенко, существенно сократился объем продаж, а также упала популярность долгосрочной аренды транспортных средств. Заместитель генерального директора «CARCADE Лизинга» Алексей Смирнов также констатирует: во время экономического спада затраты на лизинговые услуги, являющиеся основным инструментом для обновления транспортных средств предприятий, сократились в разы. Особенно резко снизилась популярность коммерческих автомобилей: по

словам господина Смирнова, в первом квартале 2009 года приобретение коммерческого автотранспорта лизинговыми компаниями практически не финансировалось.

«Двукратное сокращение рынка лизинга автотранспорта в 2009 году по праву можно считать одним из печальных итогов мирового экономического кризиса», — соглашается специалист отдела лизинга автотранспорта ГК

АКТИВНОСТЬ КЛИЕНТОВ ОБЪЯСНЯЕТСЯ ЭФФЕКТОМ ОТЛОЖЕННОГО СПРОСА: ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ ПРОЯВЛЯЮТ ТЕ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛИ, КОТОРЫЕ СЕГОДНЯ ИСПЫТЫВАЮТ ОСТРУЮ НЕОБХОДИМОСТЬ В ФИНАНСИРОВАНИИ ЗАМОРОЖЕННЫХ НА ПЕРИОД КРИЗИСА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

> ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2010 ГОДА ОБЪЕМ СЕГМЕНТА ЛИЗИНГА ЛЕГКОВОГО АВТОТРАНСПОРТА ВЫРОС НА 92,7%, СЕГМЕНТА ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ — НА 180%.

«Балтийский лизинг» Максим Уткельбаев. Однако он подчеркивает, что «аналогичную картину можно было наблюдать в большинстве сегментов этого рынка». То же касается и грузовых автомобилей: по данным ассоциации «Рослизинг», долгосрочная аренда этого вида транспорта в 2009 году снизилась на 48% и составила 14,05 млрд руб. Доля же этого сегмента в новом бизнесе сократилась на 8,4 п.п. и составила 7,95% (по данным «Эксперт РА»).

Причиной стремительного сокращения рынка лизинговых услуг эксперты называют в первую очередь отсутствие банковского финансирования. «Банковские кредиты, ранее занимавшие существенную долю в пассивах лизинговых компаний, стали выдаваться либо под большие проценты, либо не предоставлялись лизинговым компаниям вовсе», — говорит Максим Уткельбаев. В результате лизинговым компаниям пришлось самим «закручивать гайки». О спецпредложениях и речи не шло: на смену лояльности к клиенту пришло увеличе-

ние процентных ставок, авансовых платежей и уменьшение сроков заключения договоров. Неудивительно, что в этих условиях, особенно в ситуации общей экономической нестабильности, большинство лизингополучателей приняло решение отложить планы по дальнейшему развитию своего бизнеса и заняло выжидательную позицию. «Таким образом, объем спроса на услуги лизинговых компаний резко снизился», — заключает специалист.

ВОССТАНОВЛЕНИЕ

Однако уже с первого квартала 2010 года темпы восстановления активности в сегменте лизинга коммерческого транспорта превысили показатели роста в других отраслях долгосрочной аренды, говорит Алексей Андрющенко. После кризиса по мере падения стоимости лизинговых услуг начали расти и закупки коммерческого транспорта при помощи лизинга, подчеркивает представитель «Центр-Капитала». Долгосрочная аренда оказалась ближе представителям строительной отрасли, заморозившим закупки транспорта во время кризиса, и ритейлерам, которые не спешили заниматься обновлением своих автопарков. Напомним, по данным АВТОСТАТА, за девять месяцев 2010 года российский рынок LCV вырос на 25%. Примерно в такой же пропорции возросли и продажи в лизинг, в частности, грузового транспорта и автобусов. Также свои автопарки обновили маршрутные такси, сменившие старые «Газели» на иномарки, такие как Ford и Peugeot.

Именно легковой и грузовой автотранспорт, наиболее пострадавшие за время экономических неурядиц, стали лидерами роста популярности лизинговых услуг на посткризисном пространстве. Компании, предоставляющие эти виды транспорта в долгосрочную аренду, первыми пошли навстречу клиенту. «Ввиду высокой ликвидности предмета лизинга и значительно меньших рисков именно автолизинговые компании первыми стали смягчать требования к клиентам и условиям сделок в конце 2009 — начале 2010 годов», — рассказал Роман Романовский, ведущий эксперт отдела рейтингов кредитных институтов «Эксперт РА». В результате за девять месяцев 2010 года объем сегмента лизинга легкового автотранспорта вырос на 92,7%, сегмента грузовых автомобилей — на 180% (с учетом компании «ВФС Восток»), подчеркивает специалист.

«На сегодня можно констатировать оживление в сегменте лизинга грузовых автомобилей у нас в компании и на рынке лизинга в целом», — подтверждает Максим Уткельбаев. По его словам, в ГК «Балтийский лизинг» за девять месяцев 2010 года прирост в данном сегменте составил 185% к аналогичному периоду предыдущего года: за это время компания заключила 407 сделок лизинга грузового автотранспорта на сумму 2 млрд руб.

ВЕТЕР ПЕРЕМЕН

Активность своих клиентов представитель «Балтийского лизинга» объясняет эффектом отложенного спроса: заинтересованность проявляют те лизингополучатели, которые сегодня испытывают острую необходимость в финансировании замороженных на период кризиса инвестиционных проектов. В то же время эксперты отмечают существенные изменения в самом поведении компаний, желающих получить транспорт в долгосрочную аренду. По мнению Алексея Андрющенко, клиенты стали более

> ПО ДАННЫМ АССОЦИАЦИИ «РОСЛИЗИНГ», ДОЛГОСРОЧНАЯ АРЕНДА ЭТОГО ВИДА ТРАНСПОРТА В 2009 ГОДУ СНИЗИЛАСЬ НА 48% И СОСТАВИЛА 14,05 МЛРД РУБ. ДОЛЯ ЖЕ ЭТОГО СЕГМЕНТА В НОВОМ БИЗНЕСЕ СОКРАТИЛАСЬ НА 8,4 П.П. И СОСТАВИЛА 7,95%.

придирчивы. «Во-первых, многие столкнулись с проблемами, связанными с дефолтами лизинговых компаний, в результате чего пострадали добросовестные лизингополучатели, — говорит он. — Наученные горьким опытом, они стали более внимательно оценивать лизингодателей, обращая внимание на репутацию компании, размер собственного капитала, рекомендации партнеров и поставщиков». Кроме того, подчеркивает представитель «Центр-Капитала», кризис научил предпринимателей экономить, поэтому теперь они начали глубже изучать рынок, прежде чем сделать окончательный выбор.

Лизинговым компаниям также пришлось пересмотреть некоторые аспекты своей деятельности. По мнению господина Уткельбаева, многие участники рынка оптимизировали свои бизнес-процессы, по-новому взглянув на риски, сопровождающие их деятельность. «Подход к анализу потенциальных клиентов стал комплексным, учитывающим не только финансовое состояние лизингополучателя, но и отрасль, в которой он работает», — говорит специалист. Снижение уровня риска повлекло за собой падение процентных ставок, которое и наблюдается сейчас на рынке лизинговых услуг. По мнению экспертов, цены на долгосрочную аренду уже вернулись к докризисным показателям. «В острой фазе кризиса ни о каких уступках речи идти не могло, наоборот, компании ужесточали требования к клиентам и выросли тарифы», — говорит Алексей Смирнов. Однако по мере восстановления ликвидности, уже с конца 2009 года, ситуация постепенно менялась, и уже к третьему кварталу 2010 года лизинговое предложение вернулось на докризисный уровень, убежден представитель «CARCADE Лизинга».

Как известно, спрос рождает предложение. В случае с российским рынком сначала появился дефицит: по словам Алексея Андрющенко, резко выросший по сравнению с показателями прошлого года спрос привел к тому, что по мере роста продаж к концу года потребители начали сталкиваться с дефицитом автомобилей по некоторым позициям. В результате автопроизводители стали активнее развивать направление коммерческих автомобилей. Peugeot выделил коммерческий транспорт в отдельное направление и предлагает своим клиентам готовые решения для маршрутных такси. Citroen разработал направление Business. Не отстают от конкурентов Nissan и Hyundai: эти автопроизводители также могут похвастаться специализированными отделами коммерческого транспорта, а кроме того, вместе с лизинговыми компа-

ниями они предлагают специальные условия приобретения этих транспортных средств в лизинг. Например, в «Центр-Капитале» разработали совместную программу, в которой сумма лизинговых платежей меньше розничной цены автомобиля. По этой схеме стоимость договора лизинга с учетом всех процентных платежей на некоторые автомобили BMW, Citroen, Ford, Mercedes, Nissan, Renault, Kia ниже розничной стоимости этих автомобилей на 2,3% и даже 5% в зависимости от модели и условий по лизингу.

ШАТКОЕ РАВНОВЕСИЕ

Однако несмотря на все эти позитивные тенденции, у участников рынка лизинговых услуг нет уверенности завтрашнем дне. Они пока не торопятся говорить о полном восстановлении после кризиса. Компании, предоставляющие в аренду автотранспорт, отмечают положительные тенденции, однако по-разному оценивают перспективы. По мнению Алексея Смирнова, о полном восстановлении рынка лизинга коммерческого автотранспорта можно будет говорить в 2014 году. «Сегодня только начало выхода из кризиса», — убежден представитель «CARCADE Лизинга». Эксперт рассчитывает, что рост рынка лизинга коммерческой техники до конца 2010 года составит 10%.

В «Центр-Капитале» не заглядывают так далеко и предпочитают обсуждать только ближайшие перспективы: «Автопроизводители будут активно развивать это направление, а лизинговые компании будут стараться наращивать долю лизинга в общих объемах продаж», — говорит Алексей Андрющенко. По его словам, уже в четвертом квартале текущего года появятся интересные совместные программы лизинга коммерческого транспорта, связанные с повышением деловой активности в этот период: многие предприятия будут стремиться решить проблему обновления автопарка до конца года.

Не торопят события и специалисты по лизингу грузового автотранспорта. «В целом сегмент лизинга грузового автотранспорта постепенно преодолевает последствия кризиса», — констатирует господин Уткельбаев. Он убежден, что сохраняющийся дефицит финансовых ресурсов у лизингополучателей, а также наличие у большинства из них планов увеличения лизинговых портфелей приведут к росту объемов на рынке лизинга автотранспорта, в том числе и в сегменте грузовых автомобилей. ■

ОТДЫХ ПОД ПРИКРЫТИЕМ

РОССИЯНЕ ВСЕ ЧАЩЕ ПРЕДПОЧИТАЮТ ПРОВОДИТЬ ОТПУСК В ЕВРОПЕ. ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ВИЗУ В ЛЮБУЮ ИЗ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН, ТРЕБУЕТСЯ МЕДИЦИНСКАЯ СТРАХОВКА. НЕ РЕДКО ТУРИСТЫ ПОДХОДЯТ К ЭТОМУ ВОПРОСУ ФОРМАЛЬНО, ПОКУПАЮТ ДЕШЕВЫЕ ПОЛИСЫ И, СЭКОНОМИВ НА ЭТОМ НЕСКОЛЬКО ЕВРО, ТЕРЯЮТ НЕ ТОЛЬКО ДЕНЬГИ, НО И ЗДОРОВЬЕ. ЮЛИЯ ПОГОРЕЛОВА

Большинство туристов, выезжая на отдых за границу, довольствуются минимальной медицинской страховкой. «В связи с большой конкуренцией на рынке туристических услуг некоторые турфирмы стараются сократить стоимость тура. Они снижают цену турпакета за счет предложения более дешевой страховки с минимальным набором услуг», — рассказывает начальник отдела страхования выезжающих за рубеж компании «Цюрих» Константин Харакоз.

Согласно требованиям стран Шенгенского договора, минимальный размер страховой премии для Европы должен составлять €30 тыс. «Для США и стран Азии минимальная сумма страхового покрытия должна составлять \$50 тыс. В Азии, за исключением Японии, медицина не является дорогой. Однако здесь довольно затратными будут мероприятия, связанные с эвакуацией пострадавшего в Россию, особенно если для этого потребуются специальный самолет», — рассказывает директор департамента комплексного страхования путешественников «КИТ Финанс Страхование» Гаянэ Календжян.

При выезде в большинство безвизовых стран, которые, как правило, не требуют страхования, туристы часто покупают полисы с суммой покрытия не более \$15 тыс. Однако страховщики предупреждают, что, учитывая выросшие цены на медицинское обслуживание и авиаперелеты, этот лимит уже неактуален. «Так, в 2010 году «АльфаСтрахование» подключилось к оплате расходов туриста, пострадавшего в автобусной катастрофе в Турции. Несмотря на то, что в турпакет была включена страховка на \$15 тыс., страховой суммы не хватило бы на покрытие расходов. И не имея клиент корпоративной страховки, он заплатил бы более €50 тыс.», — рассказывает начальник отдела страхования путешествующих компании «АльфаСтрахование» Юлия Колышева.

Страховые компании, минимизируя свои расходы, стараются оплатить только экстренное лечение. «Если потребуются какие-то дополнительные меры, но не неотложного характера, туристу будет предложено провести их уже у себя на родине. Тут есть один нюанс: после возвращения домой действие страховки для выезжающих за рубеж заканчивается, а значит, эти расходы туристу придется оплачивать самостоятельно», — рассказывает Константин Харакоз. В этом случае на помощь путешественнику может прийти страховка от несчастных случаев, которая продолжает свое действие и после возвращения домой.

Нередко страховая компания отказывается вообще оплачивать страховой случай. Чаще всего это происходит, если турист в момент получения травмы был нетрезв. «Вторыми по количеству отказов идут случаи, связанные с тем, что начинаются преждевременные роды или возникают иные проблемы с беременными женщинами, отправившимися на отдых. Хотя, как правило, их предупреждают, что их состояние не будет являться страховым случаем», — рассказывает директор Центра методологии и андеррайтинга Национальной страховой группы Виктория Цирер.



Минимальная страховка точно не спасет путешественника, если он решит отправиться, например, на горнолыжные курорты. Как правило, для экстремального туризма приходится покупать специальный полис. И нужно быть готовым к тому, что его стоимость будет в два-три раза выше обычной медицинской страховки. Размер страховой премии будет зависеть от того, каким видом спорта планирует заняться турист. «При включении в страховое покрытие занятий спортом мы применяем повышающие коэффициенты от 1,5 до 3 в зависимости от выбранного вида спорта. Среди самых дорогих — дайвинг, автоспорт, горные лыжи и сноубординг. Дешевле обойдутся занятия гольфом, стрельбой или легкой атлетикой. Также у нас предусмотрена возможность включать в страховое покрытие занятия всеми видами спорта сразу. В таком случае коэффициент составляет 3», — говорит начальник управления страхования путешествий страховой группы «Уралсиб» Наталья Кучерова.

Хотя занятие экстремальными видами спорта и повышает стоимость страховки, ее цена все же остается невысокой по сравнению со стоимостью путевок. Так, в Национальной страховой группе минимальная страховка на \$30 тыс. для двухнедельного отпуска, например, в Австрии составит 611 руб. Если в нее включить страхование гражданской ответственности на \$15 тыс., страхование от несчастного случая на \$3 тыс., а также занятия зимними видами спорта, то стоимость страховки вырастет до 1667 руб. В Росгосстрахе страхование по минимальному пакету составит 430 руб., по полному же — с учетом занятий зимними видами спорта — 1224 руб. В РОСНО стоимость страхового полиса с расширенным покрытием, включающим зимние виды спорта, в страну Шенгенского соглашения на 15 дней составит €27,83.

Страховщики уверены, что сумма покрытия при занятиях экстремальным спортом должна быть не менее €50 тыс. вне зависимости от страны, где планируется отдохнуть. «Сейчас среди туристов стал очень популярным парапла-

неризм. Если вы едете заниматься этим видом спорта в дальние страны, то нужно закладывать как можно большую страховую сумму. В нашей практике был случай, когда в одном из регионов Индии при совершении полета парапланеристка получила серьезные травмы. Страховой суммы хватило только на то, чтобы доставить ее санитарным самолетом в Дели и прооперировать. На этом страховой лимит закончился, и на оставшееся лечение туристам пришлось искать деньги самостоятельно», — рассказывает начальник отдела выезжающих за рубеж страховой компании «Согласие» Павел Зайцев.

Подписывая договор со страховой компанией, нужно внимательно изучить список услуг, входящих в страховку. «При занятиях зимними видами спорта нужно обращать внимание на то, чтобы в договоре страхования в графе «Особые условия» обязательно стояла отметка о том, что оплачен дополнительный тариф в связи с занятиями зимними видами спорта. А также чтобы в перечне предоставляемых услуг был указан пункт «Поиск в горах и транспортировка до ближайшей больницы». Как правило, стандартные программы не предполагают доставку пострадавшего с места происшествия до машины скорой помощи. А если травма произошла в горах, то понадобится эвакуация туриста либо специальным вертолетом, либо при помощи специального спасательного оборудования. Нужно проконтролировать, чтобы этот пункт был учтен в договоре», — говорит Гаянэ Календжян.

Спортсменам страховщики советуют дополнительно оформлять страхование гражданской ответственности (возмещение неумышленного ущерба имуществу или здоровью третьих лиц). Она пригодится, например, если турист повредит взятое в прокат на горнолыжном курорте оборудование.

В большинстве случаев наличие страховки гражданской ответственности носит рекомендательный характер, но некоторые страны выдвигают это как обязательное условие. «Если планируется поездка на горнолыжный курорт, некоторые страны, например Австрия, требуют, чтобы туристы были застрахованы по риску гражданской ответственности перед третьими лицами, и при отсутствии такого полиса могут отказать в визе», — предупреждает Гаянэ Календжян.

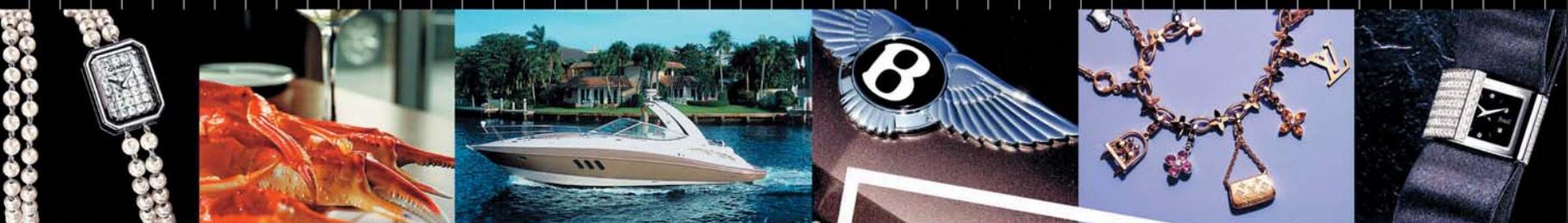
Насколько быстро и качественно будет оказана медицинская помощь, зависит не только от страховой компании, но и от страны, в которую отправляется турист. «В некоторых странах Европы у врачей не принято приезжать по вызову к пациентам ночью. Поэтому туристу нужно быть готовым к тому, что придется брать такси и ехать в больницу. В Америке скорая помощь приезжает быстро по любому вызову и, оказав первую помощь, сразу же спрашивает у него social security number (номер страхового полиса). Как-то наша клиентка не назвала номер своей страховки, и больница выставила счет не нашей страховой компании, а клиентке. И потребовался год переговоров, чтобы клиника выставила счета все же на СК «Согласие», — рассказывает Павел Зайцев. ■

БАНКИ

АБСОЛЮТ БАНК	603115, ул. Студеная, 68а, 272-88-77, www.absolutbank.ru
«АГРОИМПУЛЬС»	603000, ул. Б. Покровская, 936, 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, 106, 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
РАЙФАЙЗЕНБАНК	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.rcf.ru
РОСБАНК	603000, ул. Новая, 176, 430-28-50, 430-39-40, www.rosbank-volga.ru
«РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ»	603006, ул. Ошарская, 52, 433-22-75, www.roskap.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.uralсібbank.ru
ФОРУС БАНК	603000, ул. М. Горького, 117, 8-800-200-7890, www.forusbank.ru
ЭЛЛИПС-БАНК	603000, пл. Горького, 4/2, 434-20-28, 8-800-707-0-707, www.ellipsisbank.ru
ЮНИАСТРУМБАНК	603006, ул. Ошарская, 16, 419-96-31, 419-96-28, www.uniastrum.ru
ЮНИКРЕДИТ БАНК	603134, ул. Костина, 20, 275-80-80, 219-89-89, www.unicreditbank.ru
ХОУМ КРЕДИТ ЭНД ФИНАНС БАНК	603155, ул. Б. Печерская, 37, 432-65-10, 432-65-11, www.homecredit.ru

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

«АИГ ЛАЙФ»	603000, ул. М. Покровская, д.6/2, 430-76-88, www.aiglife.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, 6-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.informstr.ru
«КАПИТАЛЬ СТРАХОВАНИЕ»	603000, ул. Белинского, 32, ком. 301, 439-47-71, insurance.ifdk.com
«КОМПАЬОН»	603086, ул. Стрелка, 4а, 249-40-83, www.companion-group.ru
«МАКС»	603006, ул. Ошарская, 14в, 419-29-20, www.maks.ru
«МАКС-М»	603000, ул. Ильинская, 13/2, 278-07-80, макс-м.nnov.ru
«МЕЖОТРАСЛЕВОЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР»	603005, ул. Б. Покровская, 20 Б, оф. 4, 278-02-71, www.mscins.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, 2266, 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. 1015, 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.uralсібins.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



Коммерсантъ
QUALITY
ЖУРНАЛ
ИЗ ОБЛАСТИ
ПРЕКРАСНОГО