

FINANCE

Коммерсантъ САМАРА №2 26 АПРЕЛЯ 2011



НА ПОРОГЕ ДЕФИЦИТА

КАК ДОЛГО ПРОДЛИТСЯ ОЖИВЛЕНИЕ
НА РЫНКЕ НОВОСТРОЕК | 4

ЗАКОН ПРОТИВ ВСЕХ

КОМУ НЕВЫГОДНО БАНКРОТСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ | 6

ОСАГО. ДОРОГО

КАК И КОГДА ИЗМЕНИТСЯ СТРАХОВОЙ ТАРИФ | 8

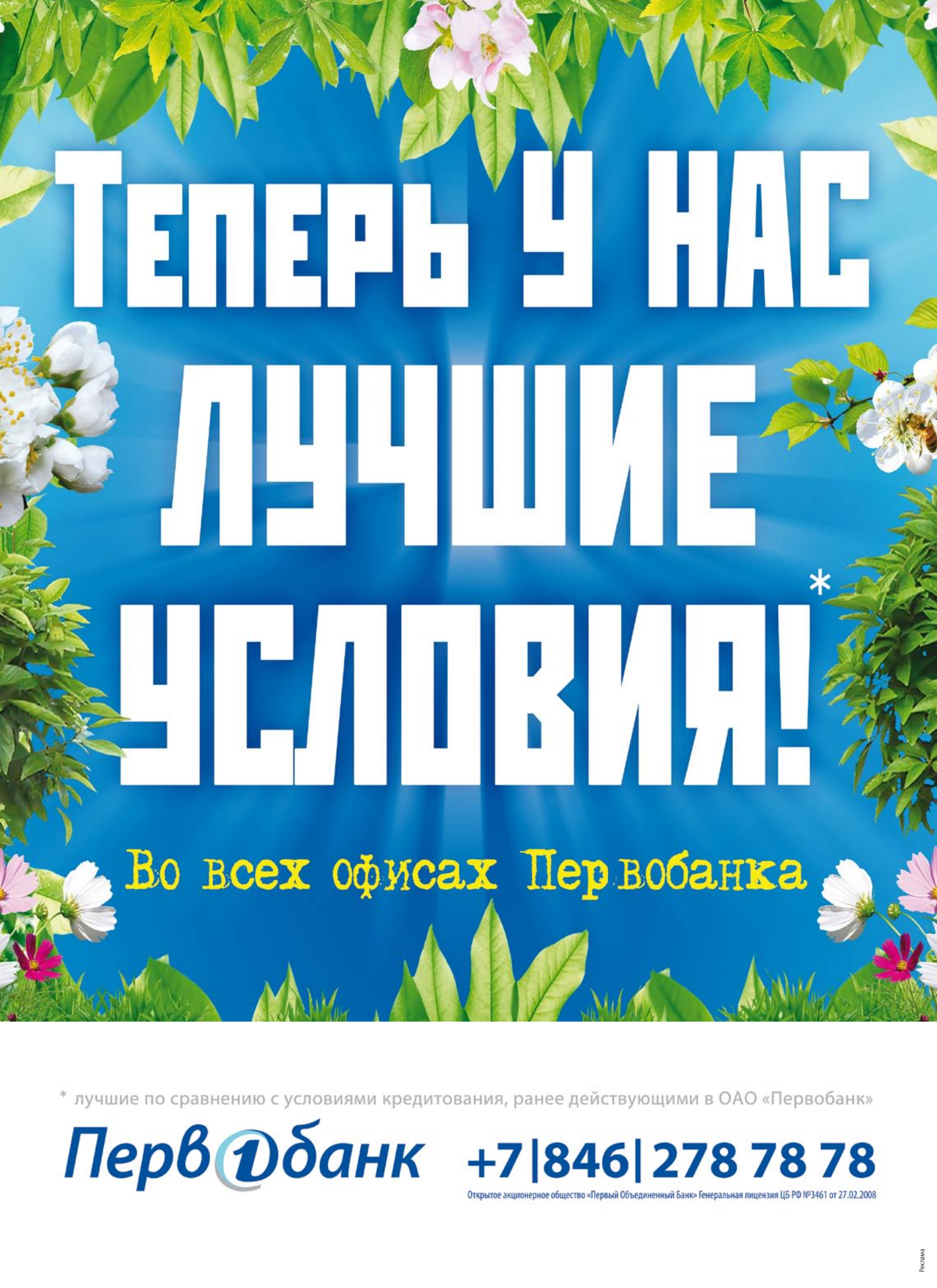
ДОХОДНОСТЬ С ПРЕПЯТСТВИЯМИ

КАК БАНКИ ПРЕДЛАГАЮТ ПРИУМНОЖИТЬ ЛИЧНЫЕ СРЕДСТВА | 13

Партнеры выпуска


БАНКОВСКАЯ ГРУППА
СОЛИДАРНОСТЬ
• БАНК ПОТЕНЦИАЛ •
• БАНК СОЛИДАРНОСТЬ •


Агентство
"Развитие
Общественных
Связей"



ТЕПЕРЬ У НАС ЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ!*

Во всех офисах Первобанка

* лучшие по сравнению с условиями кредитования, ранее действующими в ОАО «Первобанк»

Перв1**банк**

+7|846|278 78 78

Открытое акционерное общество «Первый Объединенный Банк» Генеральная лицензия ЦБ РФ №3461 от 27.02.2008

FINANCE



НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА

РЕДАКТОР FINANCE САМАРА

РЕНЕССАНСА ВЕК НЕДОЛОГ

То, что строительный рынок сильнее прочих пострадал в кризис, пожалуй, было очевидно всем: остовы недостроенных зданий и замершие стрелы башенных кранов действительно стали чем-то вроде постоянных элементов городского пейзажа на протяжении последних трех лет. Однако надо признать, что покупательский интерес к новостройкам был изрядно подорван еще до кризиса громкими историями с обманутыми дольщиками. В кризис недоверие даже к добросовестным застройщикам усугубилось нестабильностью и в национальной экономике, и в личных финансах.

Строители долго не сдавались. «Объедините ипотечное кредитование и инвестиционную деятельность. Создайте целевые программы», — обращались они к банкирам, в том числе на одном из консилиумов «Ъ-Finance». Банкиры соглашались, но приглашали прийти после кризиса и желательно — заручившись поддержкой государства.

Видимо, кризис действительно закончился. Строители признают: наконец их окружили вниманием и государство, и банкиры, и даже покупатели. Но оказалось, что сенсационный рост рынка вновь откладывается: впереди маячит дефицит, сложившийся за годы простоя.

Учитывая, насколько живо поддаются россияне призыву «успей взять последнее», можно предположить, что довольно скоро новостройки могут стать и более дорогим товаром. Эксклюзивным во всех отношениях. ■

COVER STORY

4

НОВОСЕЛЬЕ НА ПОРОГЕ ДЕФИЦИТА

СПРОС НА КРЕДИТЫ В СЕГМЕНТЕ НОВОСТРОЕК ОЖИЛ. ОДНАКО ФЕНОМЕНАЛЬНОГО РОСТА ОБЪЕМОВ ИПОТЕКИ НА ЭТОМ РЫНКЕ В БЛИЖАЙШИЕ ДВА-ТРИ ГОДА ЭКСПЕРТЫ НЕ ПРЕДСКАЗЫВАЮТ

TREND

6

ЗАКОН ПРОТИВ ВСЕХ

НОВЫЙ ПРОЕКТ ЗАКОНА О БАНКРОТСТВЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, ПРЕДСТАВЛЕННЫЙ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ, ОКАЗАЛСЯ НА УДИВЛЕНИЕ НЕВЫГОДНЫМ ДЛЯ ВСЕХ, КОГО ОН КАСАЕТСЯ

8

ОСАГО. ДОРОГО

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ГЛАВНАЯ ИНТРИГА НА РЫНКЕ ОСАГО — ВОПРОС О РОСТЕ ТАРИФОВ. ЯСНО ОДНО: ЕГО ЦЕНА УДВОИТСЯ ДЛЯ НЕОПЫТНЫХ И МОЛОДЫХ ВОДИТЕЛЕЙ

SERVICE

10

ВОЗВРАТ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

С НЕКОТОРЫХ ПОР ВЕРНУТЬ СУММУ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ (УСЛУГА TAX FREE) ЗА СДЕЛАННЫЕ ПОКУПКИ И ПОЛУЧЕННЫЕ УСЛУГИ ЗА РУБЕЖОМ МОЖНО ДОМА, ЧЕРЕЗ РОССИЙСКИЙ БАНК

ANALYSIS

13

ДОХОДНОСТЬ С ПРЕПЯТСТВИЯМИ

ПО МНЕНИЮ БАНКИРОВ, НЕВЗИРАЯ НА ПАДЕНИЕ ДОХОДНОСТИ, ДЕПОЗИТЫ НЕ ТЕРЯЮТ СВОЕЙ АКТУАЛЬНОСТИ. ЭКСПЕРТЫ РАССКАЗАЛИ О ТОМ, НА КАКИЕ ЕЩЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СТОИТ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ КЛИЕНТАМ, ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМ В ПРИУМНОЖЕНИИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ

«КОММЕРСАНТЪ ФИНАНС» — САМАРА, ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АНДРЕЙ ФЕДОРОВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ДЕНИС ШЛАЕВ, ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА, ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ НИНА МОРОЗОВА, ДИРЕКТОР ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ ОЛЬГА АНДРЕЕВА, ФОТОСЛУЖБА СЕРГЕЙ ЧЕРНОВ.

«КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ДЕМЬЯН КУДРЯВЦЕВ, ШЕФ-РЕДАКТОР АЗЕР МУРСАЛИЕВ, АРТ-ДИРЕКТОР АНАТОЛИЙ ГУСЕВ, ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ ЭДДИ ОПП, ДИЗАЙН-ПРОЕКТ И ОБЛОЖКА АРСЕНИЙ БЛИНОВ. УЧРЕДИТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» 125080, МОСКВА, ТИХВИНСКИЙ ПЕР. Д. 11 СТР. 2. (499) 943 97 71, 943 97 68. ИЗДАТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ-ВОЛГА» 443110, САМАРА, УЛ. НОВО-САДОВАЯ, 44, (846) 276-72-51.

СБОР И РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ: (846) 276 72 51. ОТПЕЧАТАНО В ТИПОГРАФИИ «АЭРОПРИНТ», Г. САМАРА, ЗАВОДСКОЕ ШОССЕ, 18, (846) 932-02-43. РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ В СОСТАВЕ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ» БЕСПЛАТНО. ТИРАЖ ПО РОССИИ 32 350 ЭКЗ. ТИРАЖ В САМАРЕ 4000 ЭКЗ.

НОВОСЕЛЬЕ НА ПОРОГЕ ДЕФИЦИТА

СОВМЕСТНЫЕ УСИЛИЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ, БАНКОВ И ГОСУДАРСТВА ПОМОГЛИ ПРЕОДОЛЕТЬ КРИЗИС ДОВЕРИЯ К СТРОЯЩИМСЯ ОБЪЕКТАМ И ОЖИВИТЬ СПРОС НАСЕЛЕНИЯ НА КРЕДИТЫ В ЭТОМ СЕКТОРЕ. ВПРОЧЕМ, РОСТА ОБЪЕМОВ ИПОТЕКИ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ В БЛИЖАЙШИЕ ДВА-ТРИ ГОДА ЭКСПЕРТЫ НЕ ПРЕДСКАЗЫВАЮТ, УКАЗЫВАЯ НА ОЖИДАЕМЫЙ ДЕФИЦИТ ПРЕДЛОЖЕНИЙ. НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА



ДМИТРИЙ ТИХОНОВ / КОММЕРСАНТЪ

ПО МНЕНИЮ БАНКИРОВ, ИПОТЕКА НА ПОКУПКУ НОВОСТРОЙКИ У НАДЕЖНЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ СЕГОДНЯ УСПЕШНО КОНКУРИРУЕТ С КРЕДИТАМИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

Ипотека на рынке строящегося жилья традиционно развивалась менее активно, чем кредитование приобретения готовых квартир. Согласно данным СОФЖИ, в докризисном 2008 году займы на покупку вторичного жилья составили 86 % от всех выданных фондом кредитов. В 2009 году около 67 % ипотечных займов жилья приходилось на сделки на вторичном рынке. Наибольшее влияние на данные показатели оказывали два фактора. Во-первых, сами банки были мало заинтересованы в развитии кредитования на строящееся жилье. Новостройки являются крайне рискованным объектом для ипотеки: в процессе строительства кредит оказывается по сути необеспеченным, то есть до получения дольщиком прав собственности на квартиру все риски банк вынужден брать на себя. В кризис реализация основного риска — недостроя объектов — стала частым явлением. В результате банки практически отказались от подобных программ кредитования, интерес потребителей к подобного рода вложениям также почти пропал.

«Кризис сильнее всего ударил по стройкам, сведя продажи и кредитование приобретения квартир на первичном рынке практически к нулю», — говорит директор офиса СМП Банка в Самаре Наталья Коршунова. — «Вторичка» оказалась единственным вариантом решения жилищного вопроса».

«Специфика этих рынков общеизвестна: готовая квартира дороже, но удобна возможностью заселения непосредственно после покупки; долевого строительства растянуто по времени и его завершение подвержено рискам, на которые конечный потребитель не в состоянии повлиять. Кроме того, у большого количества дольщиков еще свежи в памяти длительные приостановки строительства или дефолты застройщиков», — подчеркивает директор филиала «Самарский» «Балтинвестбанка» Артем Маслов.

«При покупке объектов нового строительства ключевым показателем является степень готовности объекта, поскольку очень многие обожглись на покупке объектов низкой степени готовности и дальнейшем отсутствии прогресса в строительстве», — говорит коммерческий директор ГК «Уран» Екатерина Варюшина. «Плюсы «новостройки» — возможность заранее заказать планировку своей квартиры, новая инженерия, коммуникации, новые технологии. Минус — риски с завершением строительства», — отмечает генеральный директор СК «Портал» Игорь Михеев.

ПРОБУЖДЕНИЕ

В 2010 году на рынке ипотеки началось оживление. «По мере восстановления экономики и банковского сектора высокая клиентская ак-

тивность объясняется двумя факторами: обретением покупателем уверенности в стабильности своих доходов на длительном отрезке времени и сделками, не состоявшимися на этапе кризиса», — подчеркивает заместитель председателя Поволжского банка Сбербанка России Андрей Корженевский.

И хотя в настоящий момент основная масса ипотечных кредитов по-прежнему выдается для приобретения жилья на вторичном рынке — к примеру, в Первобанке их доля составляет более 85 % портфеля ипотечных кредитов, у Поволжского банка Сбербанка России в Самарской области — около 90 %, — интерес к новостройкам растет. «Динамика увеличения спроса населения на объекты первичного рынка налицо», — говорит Андрей Корженевский. — В 2010 году банк выдал кредитов на участие в долевом строительстве объектов недвижимости почти в пять раз больше, чем в 2009-м».

«Начало 2011 года охарактеризовалось в Самаре пробуждением ипотеки. И хотя количество сделок с участием заемных ресурсов пока еще не достигло докризисного уровня, однако вплотную подошло к этому», — говорит вице-президент по коммерции ООО ИФГ «БизнесСфера» Евгений Чудаев. — По итогам года ситуация с ипотекой, скорее всего, будет даже лучше, чем три года назад». Так, согласно

данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Самарской области, если в феврале 2008 года было оформлено 430 подобных сделок, в феврале 2008-го — 170, то в январе 2011-го их количество составило уже 340.

ЧТО ВЫБРАТЬ

Говоря о предпочтениях заемщиков при выборе объектов ипотечного жилищного кредитования, банкиры отмечают, что сегодня спрос населения на новостройку напрямую зависит от сроков сдачи, стоимости возводимого жилья и степени отделки, в то время как спрос на «вторичку» определяется прежде всего уровнем цен на жилье, а также желанием приобрести сразу готовое жилье. Процентные ставки в рамках программ кредитования первичного жилья чуть выше, чем на вторичном рынке (в среднем — 13–13,5% годовых в рублях), но, согласно общерыночной практике, они снижаются после государственной регистрации права собственности на приобретенный объект.

«Каждый человек, желающий купить квартиру, встает перед выбором: покупать ли ему готовую квартиру и сразу начинать жить в ней, или купить строящееся жилье и какое-то время ждать заселения. За кризисные годы многим людям пришлось отложить новоселье, и сегодня они предпочитают покупать готовое жилье», — отмечает начальник Управления продаж и клиентского обслуживания Департамента розничного бизнеса ОАО «Первобанк» Игорь Грещук. Впрочем, г-н Грещук также отмечает, что при этом особым спросом пользуются недавно возведенные и сданные объекты: «Люди предпочитают покупать квартиры с удобной современной планировкой, нежели жилье из старого фонда».

«Одно из самых очевидных преимуществ нового жилья заключается в том, что оно новое. Второе соображение — современность архитектуры и планировочных решений. Также следует отметить более комфортное и продуманное внутреннее устройство — в частности, свободные планировки, позволяющие владельцам самостоятельно решать, как разместить комнаты», — поясняет заместитель управляющего по развитию розничного бизнеса Олег Пигусов. — Преимущества у вторичного рынка — большая свобода выбора. Общее количество предлагаемых на самарском вторичном рынке квартир превышает в разы количество предложений на рынке нового жилья. Важнейший момент — физическая и юридическая готовность жилья: переселяться можно буквально через несколько дней после сделки, тогда как большинство продаваемых новостроек — «котлованы» в разной степени готовности. Ну и отделка. Во вторичной квартире тоже, конечно, хорошо бы переклеить обои, но «глубина» и дороговизна ремонта несопоставимы с тем, что предстоит покупателям бетонной коробки. И последнее соображение в пользу вторички. Решив воспользоваться ипотекой, вы наверняка столкнетесь с тем, что ставка для новостроек выше. Объяснение очень простое: банки, выдавая кредит, хотят получить в его обеспечение нечто. Но в новостройке объекта юридически еще не существует — и такое кредитование расценивается как более рискованное. А где выше риск — там и платить заемщику приходится больше».

«С одной стороны, с приобретением нового жилья у человека появляется возможность улучшить качественный уровень своей жизни: новая просторная квартира, рациональная планировка, развитая инфраструктура, социаль-

ная однородность проживающих в новом доме жильцов. С другой стороны, квартиру в строящемся доме нет возможности использовать непосредственно после покупки: ни сдавать внаем, ни жить, ни делать ремонт нельзя. Требуется определенный временной промежуток. Как правило, этот фактор оказывает определяющее влияние на принятие решения о покупке жилья: если есть возможность определенного временного ожидания, решение зачастую склоняется в сторону покупки нового жилья», — говорит Артем Маслов.

Но все-таки главным условием спроса на строящееся жилье все участники рынка признают наличие надежных застройщиков. Поэтому реальным импульсом к восстановлению ипотеки для «новостроек» стала господдержка строительного сектора, возобновление кредитования банками застройщиков и запуск ими совместных ипотечных программ. «Сегодня ведущими трендами развития рынка ипотеки, помимо увеличения количества заявок от населения на получение ипотеки, являются увеличение интереса бизнеса к строительству жилья, о чем говорит рост объема кредитования застройщиков при более взвешенной оценке заемщиков, чем в докризисный период, а также реальное внимание и влияние государства и администрации Самарской области на развитие жилищного строительства», — подчеркивает Андрей Корженевский.

«Ипотека на покупку квартир в строящихся объектах, которые возводят компании, успешно преодолевшие кризисные явления и имеющие надежных инвесторов в виде кредитных учреждений, успешно конкурирует с кредитами на вторичном рынке жилья», — считает Артем Маслов. — Сегодня получить кредит строительной организации не сложнее, чем предприятию из любой другой отрасли. Более того, в связи с прозрачностью и прогнозируемостью рынка сбыта (если речь идет о жилой недвижимости) банки готовы участвовать в финансировании строительства объектов жилья на очень ранних стадиях и на достаточно лояльных условиях. Это привело к увеличению темпов строительства и сдачи жилья. Нельзя сбрасывать со счетов, что развитию этого сектора экономики уделяется в последнее время большое внимание со стороны государственных органов самого высокого уровня. Причем развивать отрасль предполагается системно: начиная с увеличения инвестиций в производство строительных материалов, заканчивая субсидированием ипотечных программ. Также мы уверены, что позитивное влияние на появление новых объектов застройки должна оказать произошедшая в прошлом году смена городской администрации: установление понятных и прозрачных правил игры на сегодня очень необходимо».

«Поддержка государством ипотечного кредитования в сегменте новостроек позволила возобновить ипотечное кредитование на покупку строящегося жилья, сделав ее условия доступными и привлекательными, в разы увеличилось количество объектов, аккредитованных банками», — говорит Екатерина Варюшина, подчеркивая при этом, что возможность получения кредитных средств на приобретение интересующего объекта недвижимости под его залог является важнейшим фактором востребованности данного объекта у покупателей наряду с ценой, местоположением, качеством дома, инфраструктурой и юридическими рисками. Впрочем, остальные участники рынка большую значимость признают за ценовым параметром.

Сегодня наиболее востребованы недорогие квартиры в черте города. «Из новостроек сегодня большим спросом пользуется жилье эконом-класса. Городские квартиры более популярны, нежели загородные дома — чаще всего жилье приобретают молодые семьи, для которых важными моментами являются близость места работы, детских домов, школ, мест досуга», — отмечает Игорь Грещук.

Это подтверждает и Евгений Чудаев: «В современных условиях появляются новые подходы к строительству жилья эконом-класса, которые мы активно внедряем. При этом местоположение объекта существенной роли не играет — в центре города, в пригороде или за городом. Значение имеет именно доступность такого жилья по цене квадратного метра. Соответственно, этот сегмент и будет наиболее активно развиваться в ближайшие годы. Люди готовы покупать различное жилье, но класс «эконом» наиболее востребован. Это и будет диктовать тенденции на рынке первичного жилья ближайшие несколько лет». «В этом сегменте наиболее остро ощущается наличие отложенного спроса: в период приостановки кредитных процессов рост потребностей не останавливался», — отмечает Артем Маслов. — Темпы роста спроса на загородное жилье и жилье элит-класса на рынке тоже присутствуют, однако существенно отстают от темпов прироста в эконом-классе».

По мнению Игоря Михеева, наибольший спрос на новостройки эконом-класса связан исключительно с минимальной стоимостью таких объектов. «С выходом экономики из кризиса и началом роста цен на жилье первыми, кто будет переводить отложенный спрос в реальный — собственники бизнеса, крупные руководители и чиновники, а это потенциальные покупатели элитного жилья и жилья бизнес-класса высокого уровня, поэтому в ближайший год-два уровень спроса на такое жилье будет только расти. Следуя за городским жильем, по тем же принципам будет изменяться спрос и на загородное жилье, но с отставанием на год-полтора», — полагает он.

Новым препятствием развития рынка строящегося жилья и кредитных процессов на нем может стать возникновение дефицита новостроек, и это перспектива уже ближайших двух-трех лет. «Так как обвал на первичном рынке был более серьезным, то и восстановление будет происходить более высокими темпами, пока не упрется в проблему недостаточного объема возводимых площадей», — предупреждает Наталья Коршунова.

«Последние два года в Самаре очень мало закладывалось нового жилья. Первичный рынок был, как и в целом по стране, в глубочайшем кризисе. Последние полгода ситуация стала меняться, снова начали закладывать жилые объекты. Часть строек из-за финансового кризиса были на время заморожены. Ситуация хоть и не была критичной, однако нового жилья на рынке однозначно очень мало», — говорит Евгений Чудаев. — В связи с этим ближайшие как минимум три года в Самаре будет наблюдаться дефицит на первичном рынке жилья. Это в свою очередь может спровоцировать рост цены за квадратный метр».

«Среди ключевых факторов на рынке новостроек — снижение в перспективе общего числа предложений, связанного с низкой активностью застройщиков в предшествующий период. Ощутимого роста числа предложений на рынке новостроек следует ожидать не ранее 2013 года», — говорит Екатерина Варюшина. ■

ЗАКОН ПРОТИВ ВСЕХ

НОВЫЙ ПРОЕКТ ЗАКОНА О БАНКРОТСТВЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, ПРЕДСТАВЛЕННЫЙ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ, ОКАЗАЛСЯ НА УДИВЛЕНИЕ НЕВЫГОДНЫМ ДЛЯ ВСЕХ, КОГО ОН КАСАЕТСЯ. ГОСУДАРСТВУ ДЛЯ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ ПОТРЕБУЕТСЯ СЕРЬЕЗНО РАСШИРЯТЬ ШТАТ АРБИТРАЖНЫХ СУДОВ И НЕСТИ ОГРОМНЫЕ РАСХОДЫ. БАНКИРЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ЗАКОНОПРОЕКТ ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ НЕДОБОРОСОВЕСТНЫМ ЗАЕМЩИКАМ ЛЕГКО ИЗБЕГАТЬ ОТВЕТСТВЕННОСТИ. А ЗАЕМЩИКИ, ДАЖЕ БУДУЧИ ОБЪЯВЛЕНЫ БАНКРОТАМИ, НЕ ОСВОБОЖДАЮТСЯ ОТ ДОЛГОВОГО БРЕМЕНИ. ВЛАДИМИР МЕРКУЛОВ

В начале апреля Минэкономразвития представило на своем сайте в обновленной версии документ, согласно которому должник может, попав в сложную финансовую ситуацию, подать заявление о банкротстве. И если суд признает его банкротом, то есть не способным расплатиться с кредиторами, все его долги после продажи имущества (за исключением оговоренного в законе минимума) просто списываются. Впервые попытка ввести в России институт банкротства физлиц была предпринята еще в 2000 году. Соответствующий законопроект тогда подготовила Федеральная служба по финансовому оздоровлению. Потом было еще несколько попыток, но все они заканчивались ничем.

Согласно новому проекту закона, для признания банкротом заемщик может подать заявление в арбитражный суд при наличии кредита на сумму от 50 тыс. руб., по которому полгода не вносились платежи. Впрочем, стать банкротом можно и не дожидаясь, пока неплатежи достигнут шестимесячного срока. Законопроект предусматривает возможность подачи заявления о финансовой несостоятельности, если проблемы с выплатами должник только предвидит. При принятии судом решения о банкротстве, если кредит имеет обеспечение, в счет погашения долга идут средства, вырученные от реализации предмета залога. Если этих средств оказывается недостаточно или кредит был взят наличными, продается личное имущество должника, кроме самого необходимого. Например, в конкурсную массу не включается жилье, если оно является единственным, за исключением ипотеки, а также наличные деньги в пределах 25 тыс. руб. Нельзя продать и предметы домашней обстановки, бытовую технику стоимостью до 30 тыс. руб., продукты питания и лекарства.

В процедуре банкротства для должника есть как минимум один существенный недостаток — навсегда испорченная кредитная история. Поэтому в законе прописана альтернатива — реструктуризация долга. Чтобы избежать банкротства, заемщик должен представить суду план по реструктуризации своей задолженности. В этом случае срок погашения долга можно растянуть до пяти лет, а саму схему необходимо согласовать с кредитором. В результате обе стороны могут получить более выгодные условия, чем при банкротстве: должник избегает черной метки в кредитной истории, а кредитору возвращается назад больше денег.

Впрочем, чтобы начать процедуру освобождения от долгов, гражданину придется сначала потратиться. Законопроект обязывает его до даты судебного заседания оплатить услуги конкурсного управляющего как минимум за два месяца работы, а это 10 тыс. руб. за каждый месяц. Также должнику придется заплатить и за публикацию сведений об открытии конкурсного производства. В то же вре-



ЕСЛИ ЗАКОН О БАНКРОТСТВЕ ФИЗЛИЦ ПРИМУТ В НЫНЕШНЕЙ РЕДАКЦИИ, ТО ЭТА ПРОЦЕДУРА ОБОРНЕТСЯ ДЛЯ ДОЛЖНИКА ЛИШНЕЙ ПОТЕРЕЙ ДЕНЕГ

мя средняя сумма долга по банковским кредитам в России составляет сейчас, по оценкам «Секвойя Кредит Консолидейшн», порядка 40 тыс. руб.

При этом в новом варианте закона есть положение, которое вообще никак не согласуется с самой идеей банкротства как избавления физического лица от непосильного долгового бремени. Предыдущий вариант документа предполагал, что «требования кредиторов, не удовлетворенные по причине недостаточности имущества должника, считаются погашенными». «В новой трактовке проекта закона появился пункт, вызывающий как минимум удивление, который гласит о том, что если после конкурсного производства у кредиторов остаются неудовлетворенные требования, то арбитражным судом на эту часть требований

выдаются исполнительные листы. Это, конечно, играет на руку и представителям коллекторского бизнеса, и кредиторам, но противоречит самой логике банкротства», — недоумевает гендиректор коллекторского агентства «Секвойя Кредит Консолидейшн» Елена Докучаева. Другими словами, согласно новому законопроекту, долг не списывается, и, следовательно, процедура банкротства теряет для должника всякий смысл.

Но даже если депутаты, принимая закон, уберут из него этот нелепый пункт, рассчитывать на его быстрое принятие, похоже, не приходится. Во многом причина печальной судьбы законопроектов о банкротстве физлиц обусловлена тем, что ни раньше, ни сейчас он никому, кроме самих должников, не нужен. Кредиторам введение института банкротства ничего,

кроме лишних проблем с заемщиками, не сулит. А инициатива государства, которое и должно защищать в том числе и права заемщиков, наделить документ законной силой пока упирается в необходимость вливания серьезных средств на его реализацию.

Для нормальной работы закона о банкротстве физлиц необходимо, по мнению экспертов, в первую очередь расширить штат арбитражных судов. «Проблема с принятием данного закона кроется, на мой взгляд, в неоднозначности представленных в нем механизмов банкротства, и ее решение требует серьезных затрат, в частности, на арбитражные суды. Я хочу напомнить, что такие суды есть только в крупных городах, поэтому для того чтобы любой гражданин мог воспользоваться своим законным правом на банкротство, необходимо создание дополнительных судебных участков, а это очень серьезные затраты прежде всего для бюджета», — считает Елена Докучаева. Ее поддерживает и замдиректора коллекторского агентства АКМ Александр Щербаков: «Предполагается, что банкротство физлиц будет подведомственно арбитражным судам, в которых и сейчас не выдерживаются сроки рассмотрения дел. Нетрудно представить, что будет, если к ним хлынет миллионный поток банкротств физлиц. Думаю, в таком случае будет необходимо как минимум двукратно увеличить число судей, чтобы обеспечить нормальную работу арбитража». В прошлом году представители Высшего арбитражного суда подсчитали, что для обеспечения успешной реализации закона потребуется дополнительно взять на работу как минимум 555 судей, а бюджету это выльется в ежегодные затраты порядка 1,6 млрд руб.

К тому же у банкиров есть опасения, что данный закон будет использоваться недобросовестными должниками для уклонения от исполнения своих финансовых обязательств. А при нынешнем и так довольно либеральном законодательстве в отношении заемщиков это может иметь весьма плачевные последствия для кредиторов. «На мой взгляд, проект закона сырой и не отражает реалии, к тому же возникает сильный перекосяк с ущемлением прав кредиторов. В законопроекте ответственность должника определена в общих терминах, умысел труднодоказуем, и

это создает почву для недобросовестной манипуляции и мошенничества. Например, после подачи банками исков по автокредитам до решения суда уходит месяцев шесть, а по ипотеке и кредитам индивидуальным предпринимателям — более 12 месяцев. Заемщик уже через шесть месяцев неплатежей может получить решение о банкротстве, т. е., возможно, задолго до решения суда о взыскании, и это тоже создает повышенные риски для банка», — считает директор департамента розничного кредитования Абсолют Банка Александр Будник. «Основные риски — это, конечно же, заявления о банкротстве со стороны тех клиентов, которые не планируют возвращать кредит или колеблются с принятием этого решения. К сожалению, данный федеральный закон может подтолкнуть этих лиц к принятию решения о невозвращении кредита в банк», — соглашается с коллегой начальник отдела по возврату просроченной задолженности физлиц Райффайзенбанка Владислав Котельников.

А по мнению Александра Щербакова, нынешнее законодательство и без закона о банкротстве дает должникам необоснованные преимущества: «С принятием такого документа его применение различного рода мошенниками приведет к тому, что кредиты можно будет брать миллионами рублей, объявляя себя банкротами, а кредиторы будут лишены права требовать с должника возврата долга в принудительном порядке. При этом сами мошенники будут чувствовать себя вполне вольготно, опасаясь разве что испорченной кредитной истории, качество которой большинство должников, с которыми мы работаем, очень мало волнует».

Тем не менее, пока в банках говорят, что если их риски после принятия данного закона и повысятся, то возможность их компенсации за счет увеличения процентных ставок по кредитам существует лишь в теории. И сиюминутного увеличения стоимости кредитов после введения закона не последует, поскольку понадобится время, чтобы на практике оценить возможные последствия. Зампред правления банка «Ренессанс Кредит» Сергей Королев полагает, что дополнительные риски банк в таком случае на себя не принимает, а следовательно, и рост ставок по кредитам вряд

ли возможен: «Финансовое положение заемщика и риски банка, связанные с возможностью невозврата кредита, оцениваются на этапе принятия решения о выдаче кредита. Цена рисков закладывается в стоимость кредитов. Под выданные суммы банки создают резервы. Таким образом, возможность невозврата, т. е. фактического «банкротства» должника, оценивается изначально. Следовательно, принятие данного закона не должно повлечь для банка дополнительных рисков и привести к увеличению стоимости кредитов». Хотя, как замечает Александр Будник, ряд ограничений заемщики на себе все же ощущают: «В частности, сейчас если заемщик из региона работает постоянно в Москве, то любой московский банк потенциально готов дать ему ипотечный кредит, так как в случае судебного взыскания иск может быть подан по месту нахождения приобретенной в кредит квартиры. Проект закона предполагает, что дело о банкротстве будет рассматриваться по месту жительства, значит, банки будут вынуждены ограничить ипотеку для приезжих из регионов, где банк не представлен».

Правда, председатель правления Международной конфедерации обществ потребителей (КонфОП) Дмитрий Янин не согласен с мнением банкиров о том, что принятие закона увеличит количество мошенничеств с потребительскими кредитами. Он полагает, что отказываться от выполнения своих обязательств по кредитам большинство заемщиков заставляют сами банки: «Я думаю, здесь надо говорить как раз о недобросовестности банков, которые, несмотря на успехи в борьбе против взимания незаконных комиссий, продолжают их использовать. То есть большинство из тех, кого банки причисляют к недобросовестным клиентам, являются обычными заемщиками, почувствовавшими себя обманутыми и переставшими платить. Конечно, 1-2% из них действительно могут оформлять кредиты, не думая их возвращать, но для них есть отдельная норма УК РФ за мошенничество, предусматривающая шесть лет тюрьмы, и это хорошая острастка для тех, кто решит предумышленно банкротиться. К тому же в законопроекте прописано, что заемщик лишается права получить новый кредит в течение пяти лет после объявления себя банкротом», — заявляет он. ■



Поволжский региональный автоцентр КАМАЗ

Официальный дилер ОАО «КАМАЗ»

Аттестованный сервисный центр КАМАЗ

РЕСТАЙЛИНГОВЫЕ АВТОМОБИЛИ КАМАЗ



- ▶ Автомобили КАМАЗ
- ▶ Спецтехника на шасси КАМАЗ
- ▶ Прицепная техника
- ▶ Запасные части, узлы и агрегаты

- Гарантийное и сервисное обслуживание
- Установка дополнительного оборудования
- Обслуживание всех видов техники, оснащенной топливной аппаратурой BOSCH, агрегатами Cummins, коробками передач ZF

Специальные программы:

- «Лизинг от производителя»
- «Модернизация автомобилей»

г. Самара,
Ракитовское шоссе
Т./ф. (846) 958-13-36,
958-13-66, 958-64-00
www.kamaz-volga.ru

г. Новокуйбышевск,
ул. Промышленная, 58,
(84635) 30-745
г. Отрадный,
ул. Железнодорожная, 48,
(84661) 20-713

ОСАГО. ДОРОГО

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ГЛАВНАЯ ИНТРИГА НА РЫНКЕ ОСАГО — ВОПРОС О РОСТЕ ТАРИФОВ. СТРАХОВЩИКИ ХОТЯТ ПОДНЯТЬ ТАРИФ НА 50% И РАСШИРИТЬ ПОКРЫТИЕ ПОЛИСА ОСАГО ВДВОЕ. МИНФИН ЖЕ СЧИТАЕТ, ЧТО ЛИМИТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СТРАХОВЩИКА НАДО УВЕЛИЧИТЬ ПОЧТИ ВТРОЕ, А ТАРИФ ПОДНЯТЬ НА 59%. ТАК ИЛИ ИНАЧЕ, УЖЕ ЯСНО, ЧТО ЦЕНА ОСАГО УДВОИТСЯ ДЛЯ НЕОПЫТНЫХ И МОЛОДЫХ ВОДИТЕЛЕЙ. ЮРИЙ НЕХАЙЧУК

Первым увеличить тарифы ОСАГО, а с ними и лимиты выплат по ущербу имуществу («железу») до 400 тыс. руб. (нынешний лимит ОСАГО — 120 тыс. руб.) предложил Минфин — еще прошлым летом. Однако до принятия поправок в Госдуме дело не дошло. С тех пор изменение тарифов и лимитов «автогражданки» — горячая тема на профильном рынке. Минфин предлагает увеличить максимальные размеры выплат по покрытию ущерба жизни и здоровью со 160 тыс. до 500 тыс. руб. Однако на этом ведомство не остановилось: предложено ввести таблицы выплат с фиксированными суммами, которые разнятся в зависимости от тяжести вреда, причиненного здоровью.

В Российском союзе автостраховщиков (РСА) напоминают, что за восемь лет работы ОСАГО базовый тариф не менялся и накопленная инфляция составила более 200%: автопарк постоянно обновляется и дорожает, растет стоимость ремонта и запчастей. Между тем, согласно последним принятым Госдумой поправкам к закону об ОСАГО, упразднен верхний совокупный лимит страховой выплаты за вред жизни или здоровью всех потерпевших в размере 240 тыс. руб., и теперь лимит на одного потерпевшего составляет 160 тыс. руб. независимо от количества потерпевших.

«Эти изменения должны были произойти хотя бы потому, что с начала введения закона об ОСАГО инфляционные процессы значительно повлияли на стоимость урегулирования убытков. Цены на запчасти и работы растут непрерывно, и данный факт, к сожалению, с 2003 года не учитывается», — отмечает начальник управления андеррайтинга и методологии страхования наземного транспорта компании «Согласие» Сергей Рябцев. Впрочем, доля выплат по жизни и здоровью незначительна, по итогам 2010 года она достигла около 4% в общей сумме выплат.

ЛОВКОСТЬ ЦИФР

По мнению РСА, предложенные Минфином новации приведут к росту тарифов ОСАГО сразу на 58%. Об этом заявил президент союза Павел Бунин. При этом в аналитической записке Минфина указывается, что базовый тариф требует 50-процентного увеличения. По расчету же специалистов РСА, увеличение лимита выплат по «железу» до 400 тыс. руб. обернется ростом тарифа на 27% и еще 25% даст увеличение до 500 тыс. руб. лимита по жизни. Кроме того, Минфин предлагает, чтобы в случае причинения вреда жизни в ДТП в перечне получателей выплат были родственники пострадавшего, а не только иждивенцы. РСА считает правильным поднять лимиты выплат по «железу» до 350 тыс. руб. и до 500 тыс. руб. — по жизни. И это, по словам президента союза Павла Бунина, приведет к росту тарифов лишь на 49%.

Надо сказать, что сейчас страховщики предлагают добровольное расширение покрытия полиса ОСАГО при небольшом увеличении цены. Так, в РОСНО клиент может увеличить лимит ответственности по «железу»



**ДЛЯ НЕОПЫТНЫХ ВОДИТЕЛЕЙ
ПОЛИС ОСАГО ТЕПЕРЬ БУДЕТ
СТОИТЬ В ДВА РАЗА ДОРОЖЕ**

до 1 млн руб., доплатив 100 руб., а в «РЕСО-Гарантии» есть сразу несколько сублимитов, от 600 тыс. до 3 млн руб., за них придется дополнительно выложить от 1,2 тыс. руб. Отвечая на вопрос, почему расширение по полису обходится в столь незначительные суммы, страховщики говорили о нелинейности убыточности по крупным рискам.

По словам замгендиректора «РЕСО-Гарантии» Игоря Иванова, «необходимо помнить, что предложения по расширению лимитов — исключительно по «железу», убытки по жизни и здоровью в нем просто не заложены». А замглавы компании «КИТ Финанс Страхование» Александр Потитов говорит, что предлагается такой продукт, как правило, тем, у кого ОСАГО стоит больше, чем в среднем по региону, и обычно в неубыточных регионах. При этом, добавляет он, миллион страхования бывает разным. Это может быть лимит только по «железу», или же сумма может быть разделена: скажем, 500 тыс. руб. — по «железу» и 500 тыс. — по жизни-здоровью. К тому же миллион может быть насчитан с учетом базового лимита выплат в ОСАГО (120 тыс. и 160 тыс. руб.), то есть прибавка будет всего 840–880 тыс. руб., тогда конструкция «500 тыс. за «железо» плюс 500 тыс. за жизнь» добавляет к выплатам по имуществу только 340–380 тыс. руб., раскрывает Александр Потитов некоторые хитрости страхового маркетинга.

По его словам, подобные продукты в основном появляются как временные, на два-три месяца, как маркетинговый шаг с целью привлечения внимания или же идут в комплекте с полисом каско, если премия по каско превышает, например, 50 тыс. руб.

Как отмечает замгендиректора агентства «Эксперт РА» Павел Самиев, «объективно на тариф влияет эффект инфляции, и никто не отрицает необходимости регулярной корректировки тарифа, поскольку он зафиксирован в рублях»: «У нас в любом случае тариф будет расти, поскольку мы не можем его жестко зафиксировать в привязке к конкретной стоимости в рублях». Он также говорит, что в крупных городах размораживается авторынок, плотность автопарка начала расти, а вместе с этим в статистике будущих периодов будет виден и рост аварийности, что повлечет за собой все более крупные выплаты в ОСАГО.

Еще РСА предлагает изменить ряд территориальных коэффициентов в 169 из 299 городов. По словам главы РСА Павла Бунина, критичная ситуация с тарифами сложилась в Костромской, Курганской, Новгородской, Ульяновской, Мурманской, Ивановской и Тульской областях, в Башкирии и Карелии, на Камчатке. «Из-за убыточности работы в сегменте ОСАГО в некоторых субъектах часть страховщиков даже его покинули», — говорит он. По мнению вице-президента группы «Ренессанс Страхование» Федора Воронина, «вопросом первостепенной важности для страховых компаний становится повышение базовых тарифных ставок»: «Однако должны быть срочно пересмотрены в сторону увеличения и территориальные коэффициенты по многим регионам. Они явно занижены».

Конкретных цифр по территориальным коэффициентам пока нет, зато уже известно, как союз хочет увеличить коэффициенты в ОСАГО, привязанные к стажу и возрасту водителя. Такое предложение связано с высоким уровнем убыточности в соответствующих категориях. Действующий коэффициент должен вырасти на 0,1, до 1,8, для водителей младше 22 лет и со стажем менее трех лет. Сейчас полис для автомобиля мощностью 150 л.с. такому москвичу обойдется в 11,9 тыс. руб., а после введения изменений — уже в 12,6 тыс. руб.

РСА также предлагает изменить коэффициент для «машин-подснежников». Раньше этот показатель рассчитывался по статистике «Зеленой карты», поскольку собственная практика по коротким полисам, сроком на три-пять месяцев, была недостаточной. Сейчас массив накопленных данных позволяет специалистам союза говорить о необходимости повышения коэффициента для полисов на три месяца с 0,4 до 0,5, на четыре месяца — с 0,5 до 0,6 и на пять месяцев — с 0,6 до 0,65. При упомянутых выше условиях (юный неопытный водитель-москвич на 150-сильном автомобиле) рост цены составит 1,5 тыс. руб. для полиса на три месяца и 700 руб. для пятимесячного полиса.

ПОДОРОЖАНИЯ ТРИ ГОДА ЖДУТ

В начале февраля глава Федеральной службы страхового надзора (ФССН) Александр Коваль пообещал, что ФССН убедит Минфин связать вопрос повышения тарифов с созданием, запуском и успешной эксплуатацией автоматизированной информационной системы ОСАГО (АИС ОСАГО).

По словам главы Росстрахнадзора, «правильные тарифы» можно будет «рассчитать только после выгрузки данных из АИС, с учетом результатов работы или неработы системы бонус-малус, а не как сейчас»: «Тогда мы сможем увидеть правильные показатели верной убыточности на данном рынке». Стоит отметить, что ФССН удалось убедить Минфин в необходимости скорейшего запуска АИС ОСАГО. Суть этой системы — в фиксировании страховой истории каждого клиента, это позволит эффективно учитывать уровень аварийности, а значит, не только точнее рассчитывать стоимость конкретного полиса, но и отслеживать уровень убыточности в ОСАГО в целом.

За запуск АИС ОСАГО отвечают не только страховщики, но и госведомства. Минтранс, в частности, должен разработать стандарты ремонтных работ и справочник запчастей. По мнению Сергея Рябцева, на запуск системы нужно три года. «История с АИС ОСАГО давняя и сложная. На сегодня ее создание финансируется за счет федерального бюджета. Если же предусмотреть создание этой системы за счет РСА, тогда необходимо будет пересматривать структуру тарифных ставок, учитывая затраты на АИС», — полагает Рябцев. По мнению Федора Воронина, прогнозировать, когда такая система будет запущена, сегодня мало

ТАБЛИЦА ТОП-10 СТРАХОВЩИКОВ ОСАГО ПО ИТОГАМ 2010 ГОДА

МЕСТО ПО СБОРАМ	МЕСТО ПО ИТОГАМ 2009 ГОДА	НАЗВАНИЕ	ВЗНОСЫ ПО ОСАГО (ТЫС. РУБ.)	ИЗМЕНЕНИЕ ЗА ГОД (%)	ДОЛЯ ОСАГО В ОБЩИХ СБОРАХ (%)	МЕСТО ПО ВЫПЛАТАМ	ВЫПЛАТЫ ПО СТРАХОВЫМ СЛУЧАЯМ (ТЫС. РУБ.)	ВЫПЛАТЫ К ВЗНОСАМ (%)
1	1	Росгосстрах (группа компаний)	28 657 147	12,7	35,4	1	16 855 980	58,8
2	2	РЕСО-Гарантия	8 559 662	12,8	23,9	2	4 666 738	54,5
3	3	Ингосстрах	6 179 042	5	15	3	3 427 005	55,5
4	4	Спасские ворота	4 723 942	26,8	54,9	4	3 252 657	68,9
5	7	Военно-страховая компания	3 648 803	36,5	14,5	8	1 658 115	45,4
6	5	РОСНО	3 137 968	4,8	15,2	6	1 756 481	56
7	6	Уралсиб	2 622 754	-4,1	25,3	5	2 008 748	76,6
8	8	АльфаСтрахование	2 622 579	13,9	12,8	10	1 355 253	51,7
9	78	Страховая группа МСК	2 377 008	2530	23,7	7	1 740 724	73,2
10	11	Согласие	2 258 031	52,8	14,3	9	1 389 185	61,5

Источник: Федеральная служба страхового надзора

кто возьмется. Как отмечает руководитель профильного направления в РСА, вице-президент «Росгосстраха» Дмитрий Маркаров, проблемы с АИС связаны с ее увязкой с базами данных таможи, ГИБДД и других ведомств.

Между тем такая система помогла бы бороться еще с одной напастью — мошенничеством, которое сильно вредит имиджу страховщиков и вызывает недоверие к аргументам в пользу существенного роста тарифов ОСАГО. Надо сказать, что 2011 год начался с обнаружения крупной партии поддельных полисов. Их нашли сразу в нескольких регионах и в больших количествах. Фальшивки практически один в один копируют бланки, которые печатают на Гознаке, и почти не уступают им по качеству исполнения. В целом же компании оценивают объем «спорных-мошеннических выплат» в пределах 10% общего объема возмещений по «автограж-

данке». Павел Самиев склонен оценивать долю мошенничества в выплатах в 5%.

Тем временем автомобилисты настаивают на упразднении системы ОСАГО. Как заявил вице-президент Движения автомобилистов России Леонид Ольшанский, «после принятия закона об ОСАГО лоббисты и тогда депутат Александр Коваль обещали, что будет как на Западе: участники ДТП обмениваются бумагами и разъезжаются; однако этого не произошло, и города встают в пробках, пока попавшие в ДТП ожидают сотрудников ГИБДД». По его мнению, обсуждаемые тарифы не обоснованы, полиса выходного дня по-прежнему нет. «Президент неоднократно выступал на тему социальной напряженности, — говорит Ольшанский. — А ОСАГО напрягает 40 млн автомобилистов». Кроме того, по его словам, рост тарифов ОСАГО даст дополнительный импульс инфляции. ■



Подписка через редакцию

Консультации персонального менеджера по вопросам обслуживания подписки, предоставление полного пакета бухгалтерской документации (для юридических лиц)

Выбор формы оплаты: пластиковыми картами платежных систем VISA, MASTERCARD, JCB, DINERS CLUB; с помощью платежных систем Яндекс.Деньги, WebMoney и QIWI; через любое отделение Сбербанка РФ; безналичный расчет; с помощью sms

Чтобы оформить подписку

Оформите счет на оплату для юридических лиц или квитанцию для физических лиц по телефонам: 8 800 200 2556 (бесплатно для всех регионов РФ), (495) 721 2882 или на сайте kommersant.ru в разделе «Подписка»

НОВЫЙ ГОД — С ЛЮБОГО МЕСЯЦА ГODOВАЯ ПОДПИСКА 2011

Подписываемся
под каждым словом.
Подпишитесь
и вы.

Стоимость подписки указана за 12 календарных месяцев с учетом доставки силами ФГУП «Почта России» до пункта в любой территории РФ и силами курьерских служб по городу Москве.

kommersant.ru

Коммерсантъ

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ» Главные новости о событиях в бизнесе, политике и обществе

(пн — пт) 4488 руб.
(пн — сб) 5808 руб.

Власть

Еженедельный аналитический журнал «Коммерсантъ Власть» Власть в России и других странах: секреты и технологии

1452 руб.

Секрет фирмы

Ежемесячный деловой журнал «Коммерсантъ Секрет фирмы» Реальные примеры ведения бизнеса

660 руб.

Автопилот

Ежемесячный автомобильный журнал «Коммерсантъ Автопилот» Первый российский журнал о хороших автомобилях

1056 руб.

Деньги

Еженедельный экономический журнал «Коммерсантъ Деньги» Основные тенденции и проблемы российской и мировой экономики

1716 руб.

Огонёк

Еженедельный общественно-политический журнал «Огонёк» Любимое чтение многих поколений

1188 руб.

ВОЗВРАТ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

ЗАГРАНИЧНЫЙ ШОПИНГ ПРИНЕСЕТ БОЛЬШЕ РАДОСТИ И УДОВОЛЬСТВИЯ, ЕСЛИ ВЕРНУТЬ СУММУ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ (УСЛУГА TAX FREE) ЗА СДЕЛАННЫЕ ПОКУПКИ И ПОЛУЧЕННЫЕ УСЛУГИ. С НЕКОТОРЫХ ПОР ЭТО МОЖНО СДЕЛАТЬ ДОМА, ЧЕРЕЗ РОССИЙСКИЙ БАНК.

РУССКИЙ ПИОНЕР TAX FREE

Первым в России с компаний Global Blue (прежнее название — Global Refund), мировым лидером по услуге возмещения налога на добавленную стоимость, начал работать ВТБ24. Представительства Global Blue открыты в Европе, Азии, на Ближнем Востоке и в Южной Америке. Компания сотрудничает более чем с 270 тыс. торгово-сервисных предприятий в 32 странах мира.

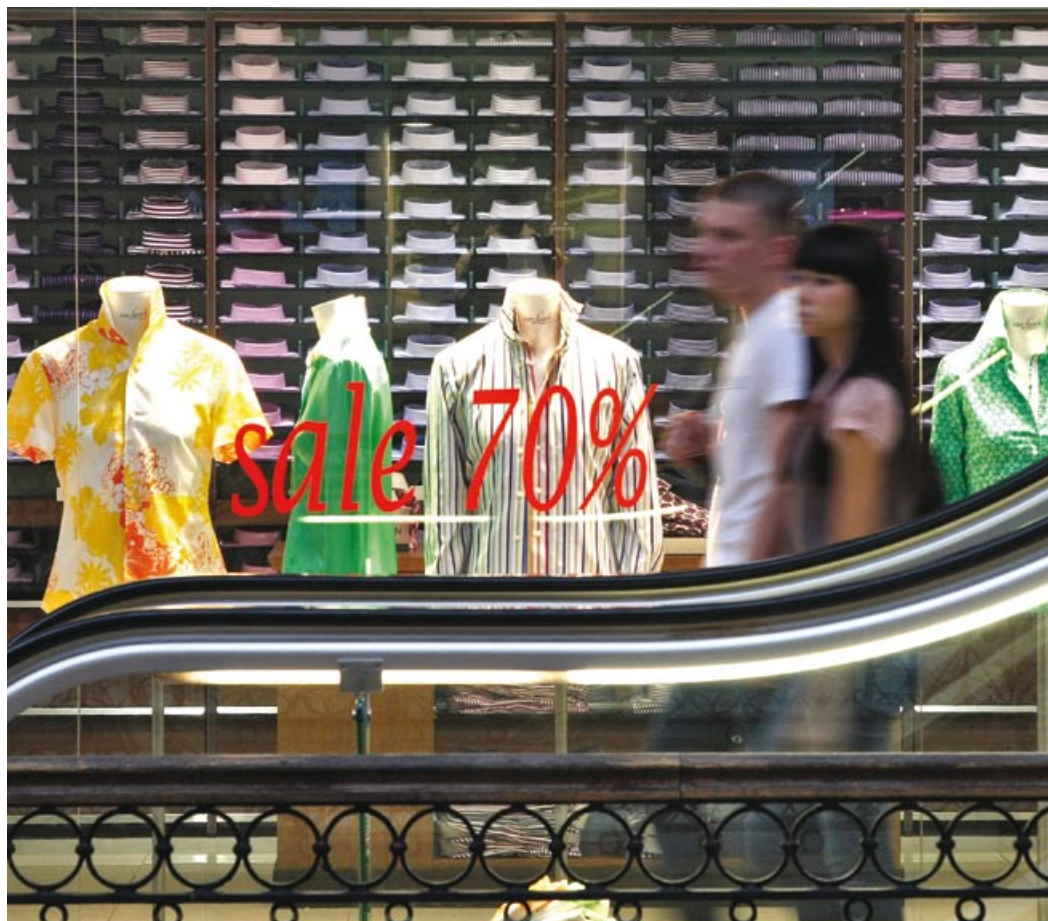
Партнеров компании отличают по фирменному бело-голубому логотипу Global Blue, который можно найти на витрине магазина, заправки или отеля. Вместе с товарным чеком продавец по просьбе клиента выпишет именной чек для возврата налога — Tax Refund Cheque. На нем должны быть указаны наименование товаров, общая сумма, включающая налог, сумма возврата (НДС), дата совершения покупки.

В аэропорту во время таможенного контроля нужно предъявить покупки, товарные чеки и Tax Refund Cheque, на котором таможенник должен поставить штамп. Если обновки упакованы в чемодан, а не в ручную кладь, то к таможенникам нужно идти еще до регистрации. А если чемодан будет уже сдан, они имеют право чек не оформлять. Не стоит также приезжать в аэропорт в новых вещах: шансы получить штамп на чеки в этом случае равны нулю. Товары должны предъявляться только в фирменной упаковке. Если турист направляется в другую страну в пределах ЕС, штамп нужно поставить в аэропорту той страны, из которой клиент будет выезжать из ЕС.

В апреле 2006 года Global Blue и ВТБ24 подписали соглашение, в соответствии с которым клиенты российского банка получили широкие возможности. «Это международная компания, действующая практически по всему миру, надежный партнер, который активно поддерживает продажи во всех регионах, предоставляя помощь в обучении сотрудников отделений, предоставляющих услугу, качественные полиграфические материалы для оформления пунктов выплат, а также поддерживает своих клиентов, предоставляя им информацию о пунктах выплаты возмещения в их стране, что обеспечивает стабильный клиентопоток в пунктах выплат», — прокомментировала решение банка заместитель начальника управления пассивных и комиссионных операций ВТБ24 Мария Саенко.

«На конец 2010 года чеки к оплате принимали уже шесть пунктов выплаты наличных по чекам Tax Free компании Global Blue в Москве и по одному пункту в Санкт-Петербурге, Калининграде, Екатеринбурге, Владивостоке и Иркутске», — сообщила Мария Саенко. По ее словам, банк положительно оценивает итоги сотрудничества с компанией Global Blue.

Тем не менее, 1 января 2011 года ВТБ24 прекратил прием чеков Tax Free Shopping компании Global Blue, ссылаясь на новую стратегию, направленную на развитие долгосрочных отношений с клиентами и улучшение сервиса, в первую очередь при предоставлении собственными услуг банка.



ОБЛЕГЧИТЬ РАСХОДЫ НА ЗАГРАНИЧНЫЕ ПОКУПКИ МОЖНО С ПОМОЩЬЮ УСЛУГИ TAX FREE. ДЛЯ ЭТОГО НЕ НУЖНО ТОЛКАТЬСЯ В ОЧЕРЕДИ В АЭРОПОРТУ, БОЯСЬ ОПОЗДАТЬ НА САМОЛЕТ, ДОСТАТОЧНО СОХРАНЕННЫЕ ЧЕКИ ОТНЕСТИ В РОССИЙСКИЙ БАНК

ПОДХОД МАСТЕРА

Но услуга не умерла. Инициативу у ВТБ24 в начале 2011 года перехватил Мастер-банк.

Возврат налога на добавленную стоимость теперь возможен через офисы Мастер-банка. «Размер НДС в некоторых странах достигает 25,5% от стоимости покупки или услуги. Поэтому возмещать налог выгодно», — подчеркнула начальник управления розничного бизнеса Мастер-банка Мария Арефьева. Причем выгоднее всего получать эту услугу именно в офисах банка. Потому что в пунктах возврата НДС, расположенных в таможенных зонах стран — участниц системы возврата Tax Free, за данную операцию взимается комиссия до 5%. А банк комиссию не берет. Для возврата НДС можно обратиться в четыре московских офиса Мастер-банка (Руновский пер., 12; ул. Тверская, 9/17, стр. 1; ул. Пятницкая, 31/2, стр. 3; Ленинградское ш., 13, к. 1) и в офис Санкт-Петербурга (ул. Малая Садовая, 4, пом. 1 н, литер А).

Максимальный размер возмещения наличными в банке составляет сумму, эквивалентную €1,5 тыс. Расчет суммы возмещения определяется программным обеспечением, предоставленным Global Blue, при задании страны выписки чека, оригинальной валюты и суммы покупки. Отметим, что размер ставок НДС не совпадает с размером возмещаемого налога. Клиент к возмещению получает меньше. Например, в Германии при ставке НДС в 19%

чек Tax Free выписывается только на 10%. Полученная сумма в евро переводится в рубли по курсу банка. Клиент получает на руки рубли. Если сумма больше €1,5 тыс., то чеки необходимо отправить по почте в Global Blue, и возмещение поступит на банковскую карту. При сумме возмещения более €150 операция возможна только после успешного авторизационного запроса в Global Blue. В этом случае процесс выплаты возмещения банком откладывается на срок до трех дней.

«По правилам Global Blue при выявлении отклонений в оформлении чеков от принятых стандартов возмещение по таким чекам банком не выплачивается и клиенту для получения возмещения рекомендуется направить чеки по почте в Global Blue. К сожалению, не все держатели чеков относятся к этому с пониманием», — отметила Мария Арефьева. — В этом году большое число туристов из нашей страны на рождественские и новогодние каникулы выезжали за рубеж и активно занимались шопингом, поэтому число клиентов, желающих воспользоваться услугой возврата НДС, и количество предъявленных чеков к оплате оказалось велико. На начало февраля Мастер-банк вернул НДС 3,3 тыс. клиентов по более чем 11,2 тыс. чеков». По данным Global Blue, в среднем российский путешественник тратит на товары, НДС по которым можно вернуть по Tax Free, €351.

ПРАВО ГРАЖДАНИНА

Воспользоваться услугой возмещения НДС на территории России могут как граждане России, так и граждане иностранных государств.

Гражданам РФ достаточно предъявить бланк Global Blue, заполненный продавцом и заверенный печатью таможенной службы, а также при необходимости чеки магазина или отеля, на основании которых выписан этот бланк, паспорт гражданина РФ, загранпаспорт или иной документ, удостоверяющий личность клиента.

Иностранные граждане по возвращении из путешествия за рубежом предъявляют в банке паспорт иностранного гражданина, визу или миграционную карту. Жители стран ЕС по чекам, оформленным в одной из стран ЕС, дополнительно предоставляют разрешение на работу в РФ, а также документ, подтверждающий статус налогового резидента РФ.

По чекам на сумму свыше €1 тыс., выписанным магазином METRO Cash & Carry, возмещение выплачивается только в магазине METRO, а по чекам магазина Cartier возмещение выполняется только в офисах Global Blue в Германии.

Не все товары по чекам Global Blue подлежат возмещению. В Словакии, к примеру, не возмещается НДС на топливо, в Словении — на алкоголь, табак и бензин, в Чехии — на алкоголь, табак и еду. В Германии нет продукции, по которой не производится возврат НДС. Но в России невозможно возмещение наличными при покупке запасных частей, оборудования для автомобилей, навигаторов GPS, мотоциклов, мотолодок и самолетов, минеральных масел, мобильных телефонов с предоплаченными картами и стартовыми пакетами — в этом случае клиенту необходимо послать чек по почте в компанию Global Blue. ■

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

ГАРАНТ ЭКСПЕРТ — НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Для успешного выполнения профессиональных задач каждый специалист старается подобрать оптимальный для своих потребностей набор программного обеспечения, позволяющий ему работать быстрее и проще.

Выбор зачастую основан на индивидуальных потребностях и запросах. Предпочтение, как правило, отдается инновационным, надежным и универсальным продуктам.

Пользователям ИПО ГАРАНТ всегда доступны самые последние технологии, часто уникальные для отрасли. В 2011 году компания «Гарант» представляет новую версию справочной правовой системы — ГАРАНТ ЭКСПЕРТ. Ее ключевым новшеством стала расширенная интеграция с самыми распространенными офисными пакетами — Microsoft Office и Open Office.

У профессионалов появился новый инструмент — панель ГАРАНТ. Она расположена на главной вкладке текстовых редакторов и почтовых программ и обеспечивает поиск документов в системе ГАРАНТ из офис-

ного приложения. Для этого достаточно ввести вопрос в строку поиска панели в MS Word или MS Outlook и запустить поиск. С помощью панели ГАРАНТ пользователи могут искать необходимые документы, не отрываясь от выполнения текущей задачи.

Расширенная интеграция с офисными приложениями позволяет не только запустить поиск в системе ГАРАНТ, но и обратиться к нужным разделам и функциям. Так, например, нажав кнопку «ГАРАНТ», можно задать вопрос эксперту службы Правового консалтинга, перейти к списку кодексов, интерактивному разделу «Энциклопедии, путеводители, схемы», Основному меню системы, Новостям онлайн, бизнес-справкам, новостной ленте ПРАЙМ или мониторингу законодательства.

Специальная кнопка «ГАРАНТ в Интернет» направит профессионала к наиболее важным и востребованным разделам информационно-правового портала www.garant.ru. С ее помощью можно перейти к горячим документам и новостям органов власти, обратиться к профессиональному форуму или написать письмо разработчикам.

Панель ГАРАНТ добавлена и в почтовую программу MS Outlook. Теперь при составлении нового электронного письма или чтении ранее полученного сообщения можно мгновенно обратиться к материалам ГАРАНТа.

Еще одно новшество системы ГАРАНТ ЭКСПЕРТ — возможность пользователя самостоятельно установить ссылку из собственного текста на любой документ системы ГАРАНТ. Эта функция особенно актуальна, когда цитата объемного правового акта или комментария в рамках написанного материала будет не совсем уместной (например, займет неоправданно много места), однако ссылка на него необходима по смыслу. Установить гиперссылку просто — в системе ГАРАНТ, находясь в нужном документе, достаточно нажать правую клавишу мыши и выбрать пункт «Создать гиперссылку на документ», а затем вставить содержимое буфера обмена, например, в текстовый редактор MS Word. Гиперссылка откроет документ именно в том месте, к которому пользователь обращался при ее создании.

В новой версии существенно упрощен механизм экспорта документов в текстовые редакторы. Теперь в MS Word и Open Office переносятся все имеющиеся в документе ссылки, в том числе и внешние, ведущие на другие материалы ГАРАНТа. При щелчке по такой ссылке будет открыта система ГАРАНТ и выполнен переход на нужный документ.

Все перечисленные новшества призваны упростить работу профессионала, сделать ее быстрее и эффективнее и, следовательно, помогут добиться новых успехов!

СИСТЕМА ГАРАНТ: НОВЫЙ ЭКСПЕРТ В ВАШЕМ ОФИСЕ

ИНТЕГРАЦИЯ С ОФИСНЫМИ ПРИЛОЖЕНИЯМИ:

Ссылки из вашего текста —
на любой документ
системы ГАРАНТ!

Поиск в ГАРАНТе —
прямо из MS Word!



www.gss.ru | (846) 279-0-279



ИПОТЕКА

«ОТКРЫТИЕ» ОБНОВИЛ ЛИНЕЙКУ ПРОГРАММ

Во всех отделениях Банка «Открытие» введены единые процентные ставки по ипотеке в рамках новых программ: «Новоселье», «Перспектива», «Вариант» и «Бизнес». При этом отменяется единовременная комиссия за выдачу кредита. Программа «Новоселье» позволяет приобрести квартиру, таунхаус или загородный дом с земельным участком на вторичном рынке жилья под залог приобретаемой недвижимости. С помощью «Перспективы» клиент может купить квартиру, таунхаус или построить дом, оформив кредит под залог имеющегося у него жилья. Программа «Вариант» рассчитана на частных лиц, желающих получить крупный кредит наличными на любые цели под залог недвижимости. «Бизнес» позволяет взять нецелевой заем под залог жилья индивидуальным предпринимателям и собственникам бизнеса. Ипотечные кредиты в Банке «Открытие» оформляются по ставке от 12,25 % годовых в рублях, 10,5 % в долларах и от 10 % в евро. Ставка зависит от выбранной программы, размера первоначального взноса и наличия личного и титульного страхования. Минимальный первоначальный взнос по программе «Новоселье» составляет 20 %. Размер кредита по программе «Перспектива» может достигать до 80 % от стоимости закладываемой недвижимости, по программам «Вариант» и «Бизнес» — до 70 %. Максимальные сроки кредитования — 30 лет («Новоселье», «Перспектива») и 15 лет («Вариант», «Бизнес»). Полное или частичное досрочное погашение по указанным программам возможно с момента внесения первого платежа. Пени за просрочку по ипотечным кредитам снижены в 2 раза.

РАЙФФАЙЗЕНБАНК ВЫДАСТ КРЕДИТ БЕЗ КОМИССИИ

С апреля Райффайзенбанк отменил комиссию за выдачу ипотечного кредита по всем программам, кроме кредита на любые цели под залог недвижимости в собственности. «В текущем году мы наблюдаем рост объемов ипотечного кредитования в среднем на 15–25 % по сравнению с концом прошлого года. Данная тенденция демонстрирует повышение интереса к ипотеке со стороны населения. Мы надеемся, что отмена комиссии за выдачу кредита сделает наши ипотечные программы еще более доступными для клиентов», — отмечает Андрей Степаненко, руководитель дирекции обслуживания физических лиц, член правления Райффайзенбанка. В настоящее время ЗАО «Райффайзенбанк» предлагает ипотечные программы, по которым можно приобрести квартиру на этапе инвестирования строительства, купить жилье на вторичном рынке недвижимости, оформить кредит под залог имеющейся квартиры.

DELTACREDIT СНИЗИЛ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС

Банк DeltaCredit объявляет о снижении первоначального взноса по ипотечным кредитам в рублях и долларах. Теперь получить кредит на покупку квартиры на вторичном рынке жилья или в новостройке можно при нали-

чии 15 % собственных средств. Процентные ставки при этом также будут начинаться от 7 % в долларах и от 10,25 % — в рублях. Изменения коснулись программ DeltaСтандарт, DeltaРублевый, DeltaНовостройка, DeltaВариант, DeltaМечта, DeltaЭконом5, DeltaЭконом7 и DeltaПлюс. Новые условия действуют во всех регионах, где имеются собственные представительства DeltaCredit и работают его банки-партнеры.

ПОВОЛЖСКИЙ БАНК НАРАЩИВАЕТ ПОРТФЕЛЬ ЖИЛИЩНЫХ ПРОЕКТОВ

В 2010 году Поволжский банк в 1,6 раза увеличил объемы финансирования строительных проектов — до 34,5 млрд рублей. Таким образом, доля строительных проектов в общем кредитном портфеле банка достигла 14 % (прирост за год — 3 %). Учитывая долгосрочный спрос населения на качественное доступное жилье, Поволжский банк одним из приоритетных направлений кредитования выбрал финансирование жилищных проектов. За 2010 год их портфель увеличился более чем вдвое — с 3,8 до 8,6 млрд рублей, а доля в общем объеме инвестиционных вложений Поволжского банка в регионах присутствия в минувшем году составила 24,8 %. В 2010 году Поволжский банк финансировал пятьдесят жилищных проектов общей площадью почти 1,5 млн квадратных метров, при этом доля введенного в эксплуатацию жилья, построенного с участием инвестиций банка, выросла до 26 % (646 тыс. квадратных метров). В 2011 году банк планирует довести этот показатель до 40 % (1 млн квадратных метров). С конца 2010 года банк начал применять новый подход при финансировании жилищных проектов. Доля участия банка осталась без изменений — не более 70 % стоимости проекта. Претерпела изменения структура вложений заемщика. Его собственные средства могут составлять 15 %, остальные 15 % — формироваться из средств инвесторов/участников долевого строительства, полученных от продажи площадей или имущественных прав на них в кредитваемом объекте. Такие условия значительно оптимизируют структуру источников средств на финансирование строительства и открывают новые возможности сотрудничества банка с застройщиками.

СЕРВИС

БАНК ИНТЕЗА ДЕТАЛИЗИРУЕТ СЧЕТА

Новый сервис доступен для клиентов — юридических лиц пользователей системы «Электронный Банк transact» Банка Интеза. Они получат возможность видеть доступный остаток по своим расчетным счетам, а также его детализацию в режиме реального времени. По словам представителей банка, в отличие от выписки по счету, доступный остаток отражает не только сведения о балансе счета, но и детализированную информацию о количестве средств, которые доступны для проведения клиентом расходных операций. При помощи функции детализации клиенты смогут в режиме реального времени узнавать о заблокированных и находящихся в обработке суммах, не отраженных в выписке по счету, но влияющих на объем доступного остатка средств.

ВТБ24 ЗАПУСТИЛ СЕРВИС ГЕОЛОКАЦИИ БАНКОМАТОВ

ВТБ24 совместно с компанией «Мультикарта» запустил инновационный сервис геолокации банкоматов на базе Google Maps и Яндекс Карты. Сервис позволяет каждому клиенту в режиме онлайн находить ближайший банкомат, поддерживающий именно ту функцию, которая нужна клиенту. Главное преимущество сервиса — скорость обновления информационной системы, отслеживающей работоспособность банкоматов. В сервисе геолокации ВТБ24 данные о доступности банкоматов обновляются в режиме, близком к реальному времени. Сервис работает со всеми современными интернет-браузерами, в том числе адаптирован для использования в iPad. В ближайшее время станут доступны приложения для мобильных платформ Android и iOS. На момент запуска на картах присутствуют банкоматы Москвы, Санкт-Петербурга и областей. До конца 2011 года карты будут дополнены информацией о банкоматах ВТБ24 по всей Российской Федерации.

АЛЬФА-БАНК ПОМОЖЕТ КЛИЕНТАМ С КРЕДИТНОЙ ИСТОРИЕЙ

Теперь каждый клиент Альфа-Банка может заказать в любом отделении банка информацию о своей кредитной истории в бюро кредитных историй «Эквифакс». База данных БКИ «Эквифакс» содержит более 64 млн кредитных историй физических лиц по 40 млн субъектов кредитных историй. Информацию о субъектах кредитных историй в БКИ «Эквифакс» предоставляют более 100 организаций. Ответ на дистанционный запрос в бюро кредитных историй, отправленный из отделения банка по заявлению клиента, приходит почти мгновенно — в течение минуты. Кредитный отчет, полученный из бюро кредитных историй, будет содержать персональные данные клиента, данные о его кредитных обязательствах, сроки и суммы кредитов, просрочки платежей, если таковые были, и перечень банков-кредиторов. Комиссия за данную услугу составляет 1000 рублей и списывается со счета клиента в Альфа-Банке автоматически. При отсутствии данных о кредитной истории клиента в бюро кредитных историй «Эквифакс» комиссия за предоставления услуги не возвращается.

АВТОКРЕДИТЫ

АБСОЛЮТ БАНК СНИЗИЛ СТАВКИ

Ставки по всем программам автокредитования Абсолют Банка снижены от 0,5 до 2 процентных пунктов. Теперь минимальная ставка в банке составляет 8,5 % годовых в рублях. Финансирование на таких условиях предоставляется по программе «Классический автокредит Люкс» на покупку автомобиля стоимостью от 1,4 млн рублей с первоначальным взносом от 50 % на срок до 1 года. Как и прежде, по всем программам автокредитования Абсолют Банка отсутствует комиссия за досрочное погашение кредита в первые 1–6 месяцев пользования кредитом. При этом частично досрочное погашение кредита возможно на сумму от 1 рубля.

ДОХОДНОСТЬ С ПРЕПЯТСТВИЯМИ

ВТОРОЙ ГОД ДОХОДНОСТЬ ДЕПОЗИТОВ СНИЖАЕТСЯ. К ПРИМЕРУ, СЕГОДНЯ МАКСИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ СРЕДСТВ СРОКОМ НА ПОЛГОДА СОСТАВЛЯЕТ 11%, В ТО ВРЕМЯ КАК ВЕСНОЙ 2009 ГОДА МОЖНО БЫЛО НАЙТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ПО 16-18%. ЧТО ЖЕ ПРЕДЛАГАЮТ БАНКИ КЛИЕНТАМ, ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМ В ПРИУМНОЖЕНИИ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ? КАКИЕ ПРОДУКТЫ МОГУТ ПРИНЕСТИ РЕАЛЬНЫЙ ДОХОД? ЭТИ ВОПРОСЫ ОКАЗАЛИСЬ В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ НА ОЧЕРЕДНОМ КОНСИЛИУМЕ «Ъ-FINANCE», УЧАСТИЕ В КОТОРОМ ПРИНЯЛИ ПРЕДСТАВИТЕЛИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ САМАРСКОГО РЕГИОНА.

На консилиум, состоявшийся 13 апреля, собрались директор филиала «Самарский» «Балтинвестбанка» Артем Маслов, советник председателя правления «Элкабанка» Олег Раджабов, генеральный директор филиала Банка Сосьете Женераль Восток в г. Самара Константин Балдуев, начальник службы по работе с клиентами Самарского регионального филиала «Россельхозбанка» Илдар Тренгулов, заместитель председателя правления «Первобанка» Денис Хадеев. Вела встречу выпускающий редактор «Ъ-Finance» Наталья Кудряшова.

Наталья Кудряшова. Стоит ли вообще рассматривать сегодня банковские продукты в качестве инструментов инвестирования? Насколько изменилась их роль в кризисный и посткризисный периоды?



АРТЕМ МАСЛОВ

В кризисный 2009 год банковский вклад являлся практически единственным инструментом инвестирования, который, с учетом эффективно функционирующей системы страхования вкладов, имел достаточно высокий уровень доходности. Он оставался высоким в связи с острой потребностью в средствах со стороны банковской системы. Не стоит забывать про внешний фон: нестабильность практически на всех рынках — и в финансовых, и в нефинансовых секторах.

Текущий момент характеризуется, с одной стороны, снижением реальной доходности банковского вклада в связи с преодолением банковской системой кризисных явлений. С другой стороны, интерес инвесторов к другим видам инвестирования также заметно растет.



ОЛЕГ РАДЖАБОВ

Олег Раджабов. До недавнего времени, в период относительной стабильности экономики, российские инвесторы предпочитали вкладывать средства в банковские депозиты, ценные бумаги и недвижимость. Однако прокатившиеся по всему миру волны глобального финансового кризиса выявили глубоко спекулятивный характер российского рынка ценных бумаг, тем временем надежная, но «перегретая» недвижимость вдруг стала стремительно дешеветь. Ситуация усугубилась возникшими сомнениями в стабильности американской ва-

люты. Но те, кто инвестировал в драгоценные металлы, получили положительную доходность. Этим объясняется увеличение спроса на операции с драгоценными металлами, в первую очередь на обезличенные металлические счета в золоте и серебре.



ИЛДАР ТРЕНГУЛОВ

Илдар Тренгулов. В современных условиях, в связи с последними происходящими событиями в мировой экономике, трудно с высокой точностью прогнозировать динамику цен на недвижимость и ценные бумаги, поэтому «вложение во вклады» остается для клиентов наиболее понятным и стабильным источником приумножения своего капитала.

Наталья Кудряшова. Насколько востребованы сегодня у клиентов доходные банковские продукты? Какие именно? С чем вы это связываете?



КОНСТАНТИН БАЛДУЕВ

Константин Балдуев. На сегодняшний день именно вклады по-прежнему являются наиболее востребованными. Пик интереса к депозитам, как к наиболее понятному и надежному способу сохранить и приумножить сбережения, пришелся на 2009–2010 годы, что связано с накопительным настроением клиентов в тот период. Постепенно возвращается интерес клиентов к инвестированию в ПИФы. И, если в период кризиса данный инструмент практически был забыт, то сейчас доверие к нему восстанавливается. Все больше потенциальных инвесторов готово вкладывать денежные средства с целью получения выгоды в долгосрочной перспективе.

Артем Маслов. На сегодняшний день банковский депозит является основным инвестиционным инструментом, гармонично сочетающим такие понятия, как риск, доходность, доступность и удобство пользования. Конечно, реальная доходность вклада сейчас значительно ниже, чем год назад и, тем более, в кризисный 2009-й. В то же время нельзя не отметить тенденции, в соответствии с которой динамика прироста остатков на срочных счетах физических лиц снижается. Так, если за декабрь 2009-го и январь 2010 года прирост остатков составил 7,1 %, то в текущем году — уже 5,2 %. Мы это связываем с восстановлением интереса инвесторов к альтернативным инструментам.

Например, достаточно благоприятно складывается ценовая конъюнктура на рынке жилой недвижимости, особенно в сегментах средней и низкой ценовой категории.

Олег Раджабов. В посткризисный период клиенты доверяют в первую очередь консервативным инструментам инвестирования. Банковские вклады, операции с драгоценными металлами особенно популярны, клиентов привлекают гарантированная доходность и малая степень риска.

Илдар Тренгулов. Одним из наиболее востребованных инструментов для приумножения средств по-прежнему остаются вклады. Как правило, это один из самых надежных и стабильных доходных продуктов, позволяющих без риска приумножить свой капитал. В период кризиса наблюдался значительный прирост остатков на вкладных счетах самарского регионального филиала, это касалось не только тех вкладов, которые по сумме превышают 700 тыс. руб., но и с меньшими суммами. Даже несмотря на преодоление кризисных явлений в экономике, данная тенденция все еще сохраняется, однако это больше всего имеет отношение к той категории вкладчиков, которые размещают суммы, превышающие 700 тыс. руб. и выше (значительно выше). Скорее всего, такая тенденция сохранится как минимум до конца текущего года.

Наталья Кудряшова. Как менялась за последние годы политика банков в работе по линии привлечения средств населения? Можно ли сегодня говорить о восстановлении докризисных параметров этого сегмента?

Константин Балдуев. В 2009–2010 годах депозиты были основным инструментом для банков, позволявшим решать задачи, связанные с условиями ограниченной ликвидности. Кредитные учреждения проводили специальные рекламные кампании, предлагали высокие проценты по вкладам, что, безусловно, значительно увеличивало спрос на эти продукты. Сейчас банки более заинтересованы в продвижении кредитных продуктов, и, скорее всего, тенденция к снижению ставок по депозитам будет продолжаться. Однако, понимая, что данный банковский продукт по-прежнему пользуется спросом и служит дополнительным источником привлечения новых клиентов, Банк Сосьете Женераль Восток постоянно совершенствует депозитные программы. Важно заметить, что клиентам сейчас важна не только доходность вклада, но и удобство использования размещенных средств. Помимо стандартных срочных и сберегательных вкладов в BSGV существуют различные депозитные программы, благодаря которым можно, например, снизить ставку по автокредиту или направить часть средств в ПИФы.

Артем Маслов. Вклады населения для банков всегда являлись одним из основных источников финансирования инвестиционных проектов. При своей относительной дороговизне (достаточно высокие дополнительные операционные издержки) они всегда привлекали банкиров своей стабильностью. В кризисный 2009 год отношение кредитных учреждений к вкладам физических лиц поменялось. Возникла острая необходимость компенсации ресурсов, выпадающих из пассивной базы в связи с перетоком средств корпоративных клиентов. В связи с этим за привлечение вкладов населения развернулась настоящая борьба, которая привела к резкому росту процентных ставок.

В настоящий момент идеология восприятия банковских вкладов как бизнеса со стороны кредитных учреждений вернулась в нормальное русло. Вклады населения вновь являются для банкиров стабильным источником финансирования долгосрочных кредитных проектов, а не способом решения проблем с ликвидностью.

Илдар Тренгулов. В последние несколько месяцев наблюдается тенденция к снижению процентных ставок по вкладам, что, на мой взгляд, обусловлено с возможностями крупных банков, которые диктуют эти самые условия, привлечь более дешевые альтернативные ресурсы на длительный срок. Ну и второй фактор — это роль в этом процессе государства, которое стремится сделать кредиты более доступными для населения с точки зрения прежде всего процентной ставки и параллельно снизить уровень инфляции.

Олег Раджабов. Возможности банков в привлечении средств не безграничны и регламентированы со стороны центрального банка в любом государстве. До кризиса спрос на банковские услуги значительно превышал предложение при высокой инфляции и наличии дешевых ресурсов — все эти условия обеспечивали высокую норму прибыли банковских операций, меняя саму природу их риска. Снижение нормы прибыли и уменьшение объемов таких традиционных источников дохода как межбанковские кредиты и операции на срочном валютном рынке сделало формирование депозитной политики коммерческих банков в плане оптимизации структуры привлеченных ими средств и снижения процентных расходов по ним вопросом номер один.

Наталья Кудряшова. Какие продукты вы считаете наиболее перспективными, на какие пока не рекомендуете делать ставку?

Олег Раджабов. Наиболее перспективны срочные депозиты. В нашем банке вклады с привлекательной ставкой при возможности досрочного снятия части средств пользуются большим спросом, поскольку решают две задачи одновременно: обеспечивают интересный для клиента процент не только по истечении срока вклада, но и в ситуации, когда ему срочно понадобились деньги.

Рынок золота продолжает расти, повышается экономическая грамотность населения, и сейчас, когда положение мировой резервной валюты уже не кажется таким незыблемым, многие инвесторы обращаются к золоту как к проверенному временем способу вложения средств. Кроме того, драгоценные металлы востребованы всеми участниками рынка, имеют высокую ликвидность, развитую инфраструктуру международного обращения и рыночного ценообразования. Наконец, драгметаллы предоставляют хорошие возможности для диверсификации вложений.

Константин Балдуев. Все зависит от того, какую цель преследует клиент. Ведь доходность пропорциональна риску. Важен не столько инвестиционный инструмент сам по себе, сколько та стратегия, которую выберет клиент. Вклады являются наиболее простым способом сохранения и приумножения сбережений. От клиента не требуется дополнительных усилий, чтобы заставить деньги работать. Критериями выбора той или иной депозитной программы могут стать ее особенности: возможность пополнения или снятия части сбережений, управления вкладными операциями с помощью интернет-банка, возможность размещения мультивалютного вклада. Однако сегодняшние ставки по депозитам позволяют скорее сохранить капитал, нежели значительно его приумножить.

Инвесторам, желающим получить большую доходность, подойдут ПИФы. Однако нужно понимать, что данный инструмент является более рискованным. Кроме того, инвестировать средства в ПИФ стоит, только если клиент готов размещать на длительный срок (в среднем рассматривается трехлетний период).

Более сложные инвестиционные продукты на сегодняшний день массовыми не являются. Их активное развитие — дело будущего. Во-первых, для входа на этот рынок требуются более серьезные финансовые вложения. Во-вторых, их грамотное использование требует времени для мониторинга и оценки рынка. Работа со сложными продуктами, скорее, задача для профессиональных инвесторов. Клиент же, не обладающий специальными знаниями и достаточными ресурсами времени, может воспользоваться услугами доверительного управления. Именно эта услуга, на мой взгляд, будет получать все большее распространение в будущем.

Артем Маслов. Банковские депозиты, несмотря на снижающуюся реальную доходность в среднесрочной перспективе, не теряют свою актуальность. Прежде всего потому, что это практически единственный инструмент, который гарантирует получение заранее зафиксированного уровня доходности. Кроме этого, он остается наиболее доступным и понятным для широкого круга лиц инструментом инвестирования своих накоплений.

Имеющиеся в настоящий момент в продуктовой линейке кредитных учреждений виды депозитов отражают практически все основные потребности инвестора. С их помощью можно смоделировать продукт, соответствующий любому виду потребности. Например, в Балтинвестбанке большой популярностью пользуется вклад, позволяющий не только сохранить высокий уровень доходности, но и самому определять срок инвестирования, причем уже в процессе нахождения денежных средств во вкладе. Это очень удобный инструмент, который был популярен в кризисное время, не утратил своей актуальности в настоящее время и будет удовлетворять интересы вкладчиков в среднесрочной перспективе.

Денис Хадеев. Инвестиционные инструменты в первую очередь должны отвечать целям и задачам инвестора и лишь во вторую — текущей конъюнктуре рынка. Банковские вклады являются оптимальным способом сбережения средств. Если же клиент обладает большим «аппетитом к риску», то ему доступны вложения в акции, облигации, еврооблигации и в драгоценные металлы. Именно так, вложения в золото, например, вопреки распространенному мнению — куда более рискованный вид вложения, чем, например, вклад или depo-



ДЕНИС ХАДЕЕВ

зитный сертификат, поскольку цена на золото на мировом рынке подвержена сильным колебаниям.

Мы не ожидаем серьезных изменений на рынке финансовых инструментов как в плане существенно-го роста их востребо-

ванности, так и в отношении появления принципиально новых видов инвестиционных инструментов. Интерес к инструментам фондового рынка традиционно очень зависит от текущей динамики — люди видят продолжительный устойчивый рост на рынке, высокие доходности и решаются на покупку. Хотя именно в этот момент покупка активов наименее оправдана. Такую ситуацию мы наблюдаем и сегодня. С начала года в результате практически непрерывного повышения на фондовом рынке индекс РТС вырос более чем на 15%, что дает весьма привлекательную доходность порядка 60% в годовом выражении. Однако формировать инвестиционный портфель на столь высоких уровнях довольно рискованно. Значительно больше шансов принести прибыль было бы у вложений, сделанных после коррекции на рынке.

В Первобанке мы сформировали полную линейку возможностей для всех категорий клиентов с различными потребностями и аппетитом к риску — как для сбережения, так и для активной работы на фондовом рынке — и пока не планируем ее серьезно трансформировать.

Наталья Кудряшова. Какие направления планируете развивать наиболее активно в ближайшем будущем и каким образом?

Денис Хадеев. Инвестиционное направление в Первобанке является одним из наиболее развитых. Мы оказываем своим клиентам услуги доверительного управления, брокерского обслуживания на российском и зарубежном рынках и считаем это направление стратегически важным.

Олег Раджабов. Наш банк уже на протяжении полутора лет имеет лицензию на работу с драгметаллами. И, без сомнения, мы будем наращивать объем операций с драгоценными металлами, тем более что конъюнктура рынка сейчас более чем благоприятная.

Константин Балдуев. Сегодня клиенту важно не просто разместить сбережения, но и получить возможность управлять ими, диверсифицировать доходность. Наиболее интересным депозитным продуктом Банка Сосьете Женераль Восток с точки зрения диверсификации сбережений является вклад «Синергия». С одной стороны, клиенту предоставляется более высокий процент по вкладу, а с другой — возможность воспользоваться ПИФ под управлением ЗАО «ОФГ Инвест». Банк выступает в качестве партнера при формировании портфеля инвестиций клиента, желающего попробовать стать пайщиком. Вклад «Синергия» позволяет оценить преимущества комплексного продукта, состоящего из привычного вклада и ПИФ. BSGV планирует дальнейшее развитие подобных программ, являющихся востребованными среди клиентов.

Артем Маслов. Большое внимание планируем уделить развитию сервисных функций для клиента. Повышение уровня удобства пользования банковскими продуктами — это основное направление, в котором в ближайшее время будет разворачиваться конкуренция. ■

кредит «Бизнес-хит»

ВРЕМЯ — ДЕНЬГИ



**Решение за 1 день.
Без залога**

☎ **8 (800) 1000-200**

Заполните заявку
на сайте www.ubrr.ru



**УРАЛЬСКИЙ БАНК
РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ**

Правды, 9 ☎ 77-07-00

АБСОЛЮТНО С ВАМИ СОЛИДАРНЫ!



БАНКОВСКАЯ ГРУППА СОЛИДАРНОСТЬ



БАНК

СОЛИДАРНОСТЬ

www.solid.ru

ПотенциалБанк

www.potencialbank.ru

Открытое акционерное общество коммерческий банк «Солидарность»

- Создан 23 октября 1990 года в г. Куйбышеве.
- Устав зарегистрирован в Государственном Банке РСФСР.
- Генеральная лицензия № 554 ЦБ РФ от 5 июня 2000 года.
- Свидетельство участника системы страхования вкладов № 8 от 21 сентября 2004 года.

Открытое акционерное общество коммерческий банк «Потенциал»

- Создан 29 ноября 1990 года в г. Жигулевске.
- Устав зарегистрирован в Государственном Банке РСФСР.
- Генеральная лицензия № 1019 ЦБ РФ от 15 февраля 2011 года.
- Свидетельство участника системы страхования вкладов № 47 от 1 октября 2004 года.

Банковская группа «СОЛИДАРНОСТЬ»

- Основана 10 ноября 2008 года.
- Банки-участники – ОАО КБ «Солидарность» и ОАО «ПотенциалБанк» входят в число ведущих кредитных организаций Поволжья, занимают устойчивые позиции в рейтинге региональных банков России. Разветвленная региональная сеть Банковской группы представлена 43 точками продаж банковских продуктов в Приволжском федеральном округе.
- Услугами банков-участников группы «Солидарность» пользуются свыше 500 000 частных клиентов. Корпоративными клиентами являются более 10000 предприятий и организаций.
- Значительная часть клиентской базы – субъекты регионального малого и среднего бизнеса.

Реклама

БАНК СОЛИДАРНОСТЬ Самара 279-22-11 Тольятти 72-50-72 Сызрань 98-33-27 Новокуйбышевск 4-44-64 Отрадный 3-00-79 Суходол 6-53-53 Сергиевск 2-11-79 Безенчук 2-29-41 Кинель-Черкассы 4-13-71 Нефтегорск 2-27-99 Кинель 6-15-24 Чапаевск 3-25-43 Саратов 23-53-13 Оренбург 99-97-41 Ульяновск 67-45-14 **ПОТЕНЦИАЛБАНК** Самара 332-69-57 Тольятти 77-00-00 Новокуйбышевск 7-07-80 Жигулевск 2-37-77

