

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ



ПОЧЕМУ БАНКИ И ЗАЕМЩИКИ
НЕ ДОВЕРЯЮТ ДРУГ ДРУГУ / 15
КОГДА СНИЗЯТСЯ СТАВКИ
ПО МИКРОЗАЙМАМ / 19
НОВЫЙ СТРАХОВОЙ МИНИМУМ:
ХВАТИТ ЛИ МИЛЛИОНА НА ЛЕЧЕНИЕ
ЗА ГРАНИЦЕЙ / 20

Пятница, 21 сентября 2012 №177
(4962 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–24
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

BUSINESS GUIDE

 **АССОЦИАЦИЯ
КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК**
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

реклама



2012 МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС-САММИТ
НИЖНИЙ НОВГОРОД

Коммерсантъ®

КРУГЛЫЙ СТОЛ: «РОССИЙСКИЕ РЕГИОНЫ В БОРЬБЕ ЗА ИНВЕСТОРОВ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ»

28 сентября, 11.30

Нижегородская ярмарка. Павильон №3

Специально к Международному бизнес-саммиту-2012

Приволжское представительство ИД «Коммерсантъ» предлагает экспертам обсудить одну из наиболее актуальных тем современной российской экономики, связанную с инвестиционной привлекательностью регионов. На что идут субъекты федерации, чтобы подписать большее число контрактов о реализации крупных инвестпроектов именно на своей территории? Соответствуют ли изначальные обещания действительности и как инвесторам прийти к конструктивному диалогу с чиновниками?

Спикеры:

Борис Титов,

уполномоченный при президенте РФ
по защите прав предпринимателей

Ирина Макиева,

зампред правления Внешэкономбанка (ВЭБ)

Евгений Глумов,

вице-президент, руководитель группы инфраструктурных
проектов компании TREFIN Ventures

Партнеры:



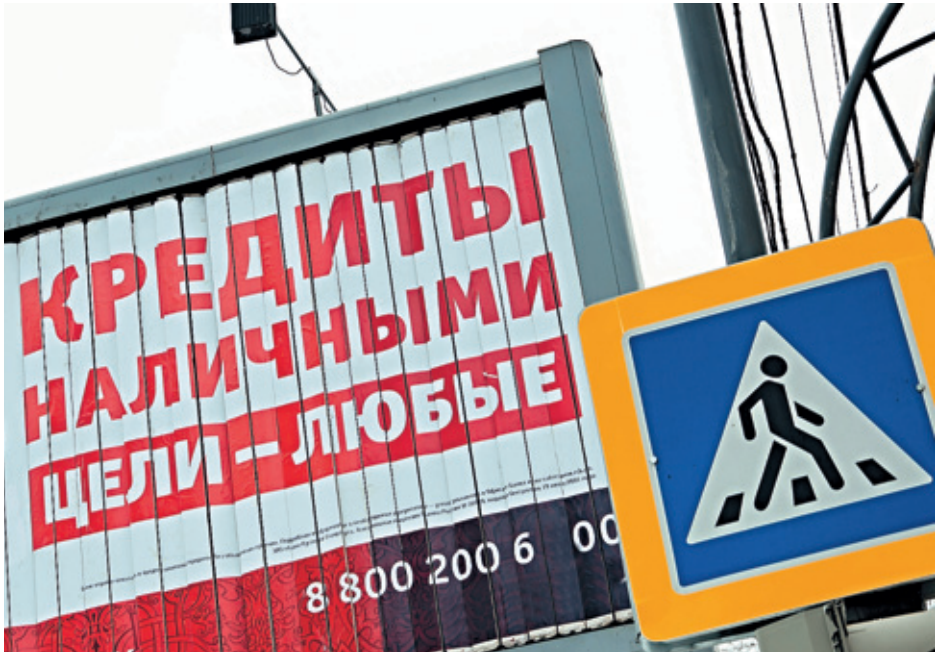


ЕЛИЗАВЕТА ЗУБАКИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ»

КАЧЕСТВЕННЫЕ ПОТЕРИ

К тому, чтобы центральным текстом этого номера стал материал на тему доверия между банками и заемщиками, меня подтолкнули жизненные обстоятельства — на крупную покупку не хватало определенной суммы, которую не одолжишь на пару месяцев. Я не сторонник кредитов, и одна мысль о долгосрочных финансовых обязательствах вызывает у меня все-ленскую тоску, но обстоятельства в этот раз оказались сильнее убеждений. В процессе поиска банка я проанализировала предложения, изучила опыт знакомых. В результате кредит был взят без проблем, а на память осталась еще и примечательная история. Одной моей приятельнице понадобилось 700 тыс. руб. на покупку автомобиля. Девушка она весьма обеспеченная, с серьезной должностью в стабильном предприятии. Сдав в банк пакет документов, в которых все было более чем в порядке, Марина принялась ждать одобрения. Каково же было ее удивление, когда спустя несколько дней ей в кредите отказали, причем весьма в резкой форме. В недоумении она принялась распутывать этот «клубок». Выяснилось, что в разговоре с сотрудником банка мама Марины, в квартире которой та прописана, «была недостаточно убедительна и продемонстрировала неоднозначную реакцию, когда узнала, сколько зарабатывает ее дочь». Если учесть, что Марина не живет с родителями уже лет десять, а вопрос заработков вообще не является приоритетным при их встречах, мы решили выяснить подробности этой беседы у самой мамы. Та рассказала, что человек из банка задавал много вопросов, на которые она мужественно отвечала и «продemonстрировала неоднозначную реакцию» только в тот момент, когда услышала, сколько, по версии банка, зарабатывает ее дочь. Момент оказался решающим. Напоследок сотрудник банка спросил, какие у нее отношения с дочерью, и, не дослушав ответ, отключился. Ни мужу Марины, ни в ее офис никто так и не позвонил, а зря — там бы рассказали гораздо больше. В результате кредит Марина взяла в другом банке, который уже счастливо отдала. Аналитики подтверждают, что из-за роста просроченной задолженности по кредитам банки действительно стали пристальнее разглядывать тех, кто обращается к ним за финансами. Однако иногда попытки минимизировать риски приводят к потере по-настоящему качественных заемщиков. ■

КРИЗИС ДОВЕРИЯ ФИНАНСОВАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ 2008 ГОДА И УГРОЖАЮЩАЯ ВТОРАЯ ВОЛНА КРИЗИСА ПРИВЕЛИ К ТОМУ, ЧТО РОССИЙСКИЕ БАНКИ И ИХ КЛИЕНТЫ – ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА ВСЕ ЧАЩЕ НЕ ДОВЕРЯЮТ ДРУГ ДРУГУ. ПОИСКИ БАЛАНСА ИНТЕРЕСОВ ПРОДОЛЖАТСЯ ЭТОЙ ОСЕНЬЮ: НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ ВОЗОБНОВИТСЯ ДИСКУССИЯ ПО КЛЮЧЕВЫМ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ДОКУМЕНТАМ, СРЕДИ КОТОРЫХ ЗАКОНОПРОЕКТЫ О ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТЕ И О БАНКРОТСТВЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ. ЛЮДМИЛА АРИСТОВА



ПО РАЗНЫМ ПРИЧИНАМ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ЗАЕМЩИКИ УХОДЯТ ОТ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ

Согласно официальной отчетности Банка России, в первой половине года темпы кредитования физических лиц в России в целом были почти вдвое выше показателей аналогичного периода прошлого года. Нижегородская область держится в русле федеральных тенденций: в первом полугодии 2012 года жители региона заняли у местных и федеральных банков на 30% больше, чем по данным на начало года, — объемы выданных населению кредитов (в рублях и иностранной валюте) выросли почти на 32 млрд руб. до 137,5 млрд руб. При этом просроченная задолженность физлиц в Нижегородской области в первом полугодии по сравнению с началом года выросла на 8,6% — до 6,32 млрд руб. По мнению председателя правления банка «Ассоциация» Михаила Гапонова, на данный момент для отрасли опасен не столько растущий объем просрочки как таковой (в целом по стране он достиг 1,2 трлн руб.), сколько скрытый в нем объем дефолтной, то есть невозвратной задолженности. «Сегодня никто, даже Центральный банк, точно не скажет, каков объем дефолтной задолженности в общем объеме просрочки. Причины — и не очень чистые банковские

В ПЕРИОД КРИЗИСА ОЧЕНЬ РЕЗКО ОБОСТРИЛИСЬ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ — ЗАЕМЩИКАМИ И БАНКАМИ. РАЗВИЛАСЬ НАСТОЯЩАЯ «БАНКОФОБИЯ», БАНКИ СЕЙЧАС ПРЕДСТАЮТ В САМОМ НЕГАТИВНОМ СВЕТЕ

доверчивых» потенциальных банковских клиентов в 2011 году превысило 22% опрошенных, тогда как в 2008 году их было 18% (см. график).

«В период кризиса очень резко обострились взаимоотношения между физическими лицами — заемщиками и банками. Развилась настоящая „банкофобия“, банки сейчас предстают в самом негативном свете», — подтверждает президент Ассоциации региональных банков (ассоциация «Россия») Анатолий Аксаков. Он признает, что отчасти в проблемах виноваты сами «некоторые кредитные организации, которые фактически являются ложкой дегтя в бочке меда банковской системы страны». «Представители таких банков буквально на улицах ловят граждан, затаскивают в офисы и на коленке предлагают подписать договор с расплывающимся или очень мелким шрифтом, который невозможно прочитать. Эти действия направлены на то, чтобы „впарить“ продукт, „посадить на иглу“ и потом „кошмарить“ человека. Очевидно, эту ситуацию надо исправлять, надо избавляться от тех, кто работает недобросовестно на рынке», — говорит господин Аксаков, отмечая, что сам написал заявление в Центробанк на одного из таких банкиров — членов ассоциации и не жалеет об этом. Заместитель начальника юридического управления госкорпорации «Агентство по страхованию вкладов» Эльвира Ермакова рассказывает, как оказавшийся на грани банкротства один из екатеринбургских банков продолжал привлекать средства населения, причем предлагая оформлять их не как банковские вклады, потерю которых по закону компенсирует государство, а как средства, переданные в доверительное управление, якобы под более высокие проценты доходности: «В итоге банк банкротится, а несчастные пенсионерки, чтобы получить обратно свои накопления, вынуждены нанимать адвокатов». Председатель правления Радиотехбанка Лидия Кострова видит в растущем негативе населения к банкам вину СМИ и властей, ответственных за финансовую грамотность населения: «За 25 лет работы в банковском секторе я впервые наблюдаю настоящую агитацию против банков. По телевидению постоянно идут сюжеты о несчастных, у которых банки отбирают последнее. Да, могут быть обстоятельства, когда люди оказываются в слож-

ных ситуациях. Но зачастую все дело в отсутствии финансовой грамотности заемщиков. Почему-то никто не говорит о том, что принцип „отдай чужое” должен соблюдаться каждым».

ОБРАТНОЕ ВЕРНО «Действительно, в связи-ке банк — заемщик физлицо — менее защищенный объект, менее финансово грамотный. И, к сожалению, целый ряд наших коллег-банкиров своим желанием собрать как можно больше сливок с зарождающегося рынка потребкредитования наносит большой ущерб имиджу системы», — соглашается президент Саров-бизнесбанка Ирина Алушкина. Но в этих условиях, по ее мнению, нельзя забывать о защите интересов кредиторов, так как за ними — интересы добросовестных заемщиков. «Именно хороший заемщик платит за плохого. Мы, банкиры, могли бы давать более низкие ставки по кредитам физлицам, если бы у нас не было такого количества недобросовестных заемщиков, среди которых, к сожалению, очень много и мошенников», — рассуждает госпожа Алушкина. В поисках конкретных решений она предлагает начать более активное обсуждение поправок к Гражданскому процессуальному кодексу. «Например, сейчас законодательно банкирам запрещено обращать взыскание долга на жилое помещение, являющееся единственным местом жительства заемщика. Но зачастую бывает так, что единственным жильем заемщика, который должен несколько миллионов рублей, оказывается особняк площадью 500–600 кв. м. Мораторий на такого рода жилье надо пересматривать», — отмечает глава Саровбизнесбанка, добавляя, что права кредиторов не учтены и при разделе совместно нажитого имущества супругов.

В один голос банкиры говорят и о противоречивой судебной практике. Так, председатель правления НБД-банка Александр Шаронов указывает на разные подходы судов в оценке платежеспособности предпринимателей без образования юрлица: «У них очень пограничный статус, и они этим красиво пользуются. У нас масса случаев, когда человек берет кредит на бизнес-цели, а потом в суде как гражданин апеллирует к Гражданскому кодексу и закону о защите прав потребителя». «У арбитражных судов и судов общей юрисдикции зачастую абсолютно разные подходы», — соглашается Лидия Кострова. «Два-три года судебных процессов стали нормой для тех, кто не хочет платить по своим долгам. И это при полном наличии имущества и прочих источников для погашения долга, — добавляет Ирина Алушкина. — В нашей практике, например, были случаи, когда клиент просил сначала отменить исполнение исполнительного листа, потом прекратить его исполнение, потом обязать кредитора отозвать исполнительный лист. Формально это разные иски, и суды, к сожалению, вынуждены все их рассматривать». Александр Шаронов вспоминает и о неоднозначных претензиях антимонопольных управлений, контролирующих рекламный рынок: «Одинаковая реклама нашего банка в разных регионах оценивается по-разному. В одном видят нарушения, в другом — нет. При этом продолжает существовать недостоверная реклама конкурентов — та самая, со звездочкой и мелким шрифтом. Надо унифицировать правоприменительную практику!». По мнению главы НБД-банка, в отношении банков, ко-

БАЛАНСА ИНТЕРЕСОВ БАНКОВ И ЗАЕМЩИКОВ НЕ БУДЕТ НИКОГДА. ПОТОМУ ЧТО В ОСНОВЕ ИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ЛЕЖИТ ЭКОНОМИКА

ОБЪЕМ КРЕДИТОВ И ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ (МЛРД РУБ.)



торые ведут чересчур агрессивную политику на рынке потребкредитования, стоит расширить полномочия регулятора — Банка России.

В ПОИСКАХ БАЛАНСА ИНТЕРЕСОВ

Статистика Банка России, куда традиционно стекаются все претензии клиентов, пока в пользу банкиров. По информации начальника ГУ ЦБ по Нижегородской области Геннадия Комиссарова, в восьми жалобах из десяти, поданных в региональное управление, «вины банков не усматривается». Несмотря на это, как отмечает господин Комиссаров, главная задача Центробанка — «помочь людям»: «Каждая просьба, каждая жалоба человека в Центральный банк должна быть внимательно рассмотрена и ни в коем случае не оставлена без внимания. Ведь за каждым обращением — человеческая жизнь, судьба».

В решении проблемы невозврата кредитов регулятор рекомендует банкирам начать с себя — с оценки собственных схем выдачи займов. «У некоторых банков есть явные дефекты в системах управления рисками в части выдачи кредитов физлицам, — отмечает начальник управления надзора за банками российских регионов департамента банковского надзора Банка России Николай Печелиев. — Например, зачем учитывать квартиру при выдаче потребительской ссуды, если уже понятно, что вы никогда не смо-

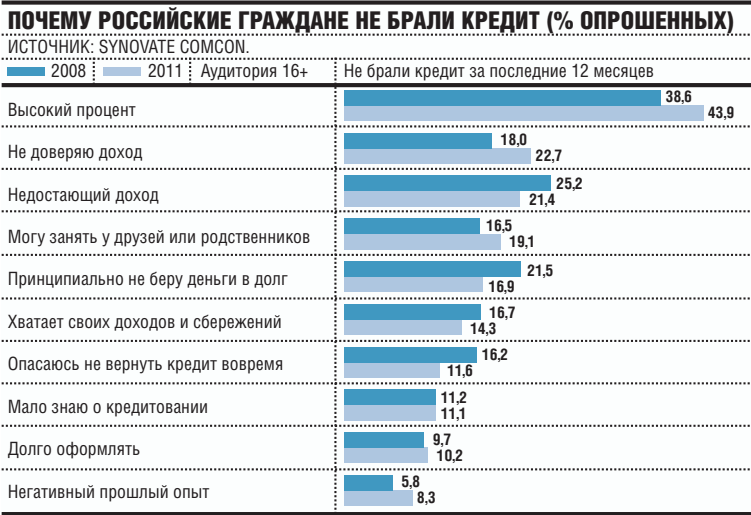
жете на нее претендовать?» Очень часто, по его словам, банкиры сами допускают невозвраты, выдавая кредиты «априори проблемному заемщику». «Бывает так, что у клиента уже пять-семь проблемных кредитов в разных банках, а он получает новый. Пользуются ли банки, допускающие такую перекредитовку, услугами бюро кредитных историй? Такое ощущение, что нет. То есть кредитные организации намеренно идут на повышенный уровень риска, а потом начинают давить на клиентов, требуя вернуть заведомо невозвратное. В результате — общая неудовлетворенность», — рассуждает господин Печелиев.

По мнению председателя правления банка «Ассоциация» Михаила Гапонова, секрет эффе-ктивных взаимоотношений банков и заемщиков — в простой формуле: «Банковские продукты для физических лиц должны быть понятны, качественны, доступны, а условия предоставления — очевидны. Параллельно надо целенаправленно работать над повышением грамотности населения и обеспечением доступности банковских услуг, дающим заемщику свободу выбора. И то, и другое — задача банкиров». Как считает господин Гапонов, с законодательной точки зрения набор требований к банкам в сфере розничного кредитования должен быть сведен в один документ, и таким обобщающим законом может стать обсуждающийся на протяжении последних нескольких лет закон о

потребительском кредитовании. По данным президента Ассоциации региональных банков России Анатолия Аксакова, этот законопроект может быть принят Госдумой уже в этом году. «Закон вводит понятие паспорта потребительского кредита, в котором должны быть обозначены все существенные условия договора; предусматривает досрочное, в течение двух недель, погашение кредита без всяких последствий для заемщика; прописывает нормы договорной подсудности — в общем, призван урегулировать все спорные взаимоотношения банков и физлиц на всех этапах подготовки и исполнения кредитного договора», — рассказывает господин Аксаков. Он напоминает, что в июле в Госдуму был внесен и другой важный для сектора документ — законопроект о банкротстве физлиц. Пока банкиры оценивают его как «сырой», но Анатолий Аксаков подчеркивает, что проект закона будет доработан на этапе думских слушаний: «Сумма долга перед банком 50 тыс. руб., при которой могут быть инициированы реабилитационные процедуры, все-таки маловата. Ведь предусматривается, что заемщик должен сам оплатить услуги конкурсного управляющего, а это 10 тыс. руб. Откуда у должника эти деньги, если у него 50 тыс. руб. нет?»

У региональных банкиров тоже остаются вопросы к готовящимся документам. Например, по словам Ирины Алушкиной, непонятно, как в итоге в законопроекте о потребкредитовании будут трактоваться банковские комиссии. «Пока формулировка очень расплывчатая, и очевидно, что она будет вызывать у заемщиков новые желания обращаться в суд, чтобы взыскать с банка соответствующую сумму», — признает Анатолий Аксаков. Но, по его словам, сейчас уже поздно вносить какие-либо изменения, и конструктивной дискуссии стоит ждать уже в Госдуме. Говоря о проекте закона о банкротстве физлиц, Александр Шаронов из НБД-банка указывает на то, что документ не учитывает массу недостатков законодательства о банкротстве, работающего в секторе юрлиц: «Это и многочисленные процедурные моменты, и возможности заемщиков злоупотреблять своими правами. То есть, не проделав работу над имеющимися ошибками, мы пытаемся распространить ту же практику на поле, которое в сотни раз больше. Причем делаем это под флагом защиты прав, интересов гражданина. У меня большие сомнения в том, чего мы этим добьемся». В существующей редакции законопроект о банкротстве физлиц может стать «инструментом невозврата кредитов на законном основании» и пока нуждается в тщательной доработке, резюмирует Михаил Гапонов.

Некоторые банкиры, впрочем, вообще не питают иллюзий относительно каких-либо радикальных изменений правил игр с принятием новых законов. «Баланса интересов банков и заемщиков не будет никогда. Потому что в основе их взаимоотношений лежит экономика, — считает председатель правления Урал-трансбанка Валерий Заводов. — С одной стороны — жадность банков, с другой — постоянный настрой россиян на халяву. Раз быстро дают, значит, можно не отдавать — психологически, с точки зрения заемщиков, получается именно так». По мнению банкира, готовые документы не решат проблемы баланса, но смогут отрегулировать некоторые особенно спорные аспекты отношений между банком и заемщиком. ■



«МЫ СОСРЕДОТОЧИМСЯ НА КАЧЕСТВЕ СЕРВИСА, А НЕ КОЛИЧЕСТВЕ ПРОДУКТОВ»

Несмотря на начавшийся рост процентных ставок по кредитам, нижегородцы и предприятия Приволжья продолжают активно кредитоваться в банковских учреждениях. О том, как себя чувствует нижегородская банковская система и в каких направлениях будет развиваться Сбербанк в условиях роста стоимости денег, рассказал новый председатель Волго-Вятского банка Сбербанка России Сергей Мальцев.



Председатель Волго-Вятского банка Сбербанка РФ (ОАО)
Сергей МАЛЬЦЕВ

— Сергей Александрович, вы уже более месяца возглавляете Волго-Вятский банк Сбербанка России. Какова, на ваш взгляд, специфика банковской системы на территории ВВБ СБ РФ?

— Если сравнивать с банковской системой территории Западно-Сибирского банка Сбербанка, то я не чувствую большой разницы. Сейчас в целом банковская система по стране достаточно однородна и уровень конкуренции примерно одинаковый. В Нижегородской области присутствуют основные игроки российского банковского рынка, есть неплохие региональные банки, которые достаточно активны на рынке. Конечно, в отдельных республиках есть своя специфика, в частности национальные банки, работающие с участием субъектов федерации. У них, например в Татарстане, доля рынка ВВБ меньше, чем в других регионах присутствия. Но такие примеры встречаются и на других территориях.

— Если говорить о текущих тенденциях в банковском секторе региона, какие из них вам представляются наиболее значимыми?

— Для банковского сектора региона сейчас характерны те же тенденции, что и для всего банковского рынка страны. Прежде всего мы по-прежнему наблюдаем бум розничного кредитования. Этот серьезный рост, который начался еще два года назад, оказался неожиданным для всей банковской системы. На этом фоне я отмечаю активную позицию всех участников нижегородского рынка, причем в отношении как корпоративных, так и частных клиентов. Правда, в настоящее время у банкиров начинают возникать обоснованные опасения, связанные с ухудшением ситуации на мировых финансовых рынках.

Кроме того, среди основных трендов можно отметить начавшийся рост ставок по привлечению средств на рынке и рост стоимости денег. Это, конечно, влечет за собой и увеличение ставок по кредитам.

Если говорить о глобальных трендах, то с каждым днем все более востребованными оказываются банковские продукты, которые не предполагают физического присутствия в офисах банка. Например, наши клиенты активно пользуются мобильными приложениями Сбербанка для iPhone и Android. Набирают популярность услуги мобильного банка, а также «Сбербанк-онлайн», позволяющий управлять своими финансами, переводить средства со счета на счет и совершать платежи через интернет. Я бы сказал, что это не просто тренд, это новое лицо банка, и все больше операций совершаются онлайн. По отношению к 2011 году количество операций через интернет-банк выросло более чем в шесть раз (до 400 тыс. операций ежемесячно) и продолжает расти активными темпами! Не случайно в этом году «Сбербанк-онлайн» был признан лучшим банковским приложением в рейтинге Internet Banking Rank 2012. «Сбербанк-онлайн» стал единственным, получившим в рейтинге оценку «А», означающую, что интернет-банк является полноценной заменой отделения банка.

Кроме того, в ближайшее время Сбербанк порадует своих клиентов приложениями «Сбербанк-онлайн» для смартфонов и планшетов на платформах Android, Samsung Bada и Windows Phone

— Как в существующих условиях чувствует себя Волго-Вятский банк Сбербанка России? Какие показатели за последние восемь месяцев продемонстрировали максимальный рост?

— Текущий год для нас оказался успешным, как и для всего бизнеса в целом. Мы видим спрос почти на всю линейку банковских продуктов, и все сегменты нашего бизнеса показали рост или стабильность. На 0,4 п.п. выросла доля Волго-Вятского банка на рынке потребительского кредитования и по состоянию на 01.08.2012 мы занимаем 11,7% регионального рынка, по вкладным операциям мы традиционно занимаем порядка 50% рынка. Наибольший рост показал рынок потребительского кредитования: за восемь месяцев банком выдано потребительских кредитов на сумму свыше 42,2 млрд руб., что на 43% больше аналогичного показателя 2011 года. Также росли объемы кредитования юридических лиц. Причем спрос мы наблюдаем как со стороны крупного и среднего бизнеса, так и со стороны малых предприятий. Темпы роста кредитования юридических лиц не так значительны. За восемь месяцев 2012 года прирост составил 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого. Это объясняется тем, что бизнес стал более осторожным и, прежде всего, рассчитывает на собственные средства. Конечно, спрос со стороны корпоративных клиентов есть, и он у нас достаточно серьезный, но на рынке нет эйфории: все помнит кризисные 2008–2009 годы, поэтому подходят к ведению бизнеса более здраво и консервативно. В любом случае все показатели, которые мы для себя запланировали на восемь месяцев этого года, были выполнены.

— А какие задачи вы ставите перед собой на ближайшее будущее? Планируете ли вы концентрироваться на отдельных направлениях банковского бизнеса?

— Думаю, не стоит сосредотачиваться на чем-то одном. Поэтому смещений в сторону розницы или, наоборот, обслуживания юридических лиц не будет: мы универсальный банк и намерены укреплять свое присутствие во всех сегментах банковского бизнеса. Но мы ставим амбициозные задачи в развитии корпоративного бизнеса.

Мы уже одобрили ряд очень крупных проектов — например, кредит для группы ГАЗ, и в ближайшие сто дней я ставлю себе задачу познакомиться с крупным бизнесом на всех территориях функционирования Волго-Вятского банка СБ РФ, а также с региональными и республиканскими властями.

Кроме того, сейчас мы формируем программу развития банка на 2013 год и ставим перед собой серьезные задачи по расширению и модернизации филиальной сети банка. В следующем году мы планируем открыть новые точки продаж и обслуживания, преобразовать существующие, а также запустить новые сервисы, новые зоны «Сбербанк-Первый» для обслуживания VIP-клиентов и «Сбербанк-Премьер» для работы с массовым высокодоходным сегментом. Уже к концу этого года мы откроем новые офисы обслуживания физлиц в центре города и по всем крупнейшим городам и районам присутствия.

— Будет ли вместе с ростом проникновения услуг банка расширяться линейка банковских продуктов ВВБ СБ РФ?

— У нас нет проблем с продуктовым рядом: Сбербанк предлагает очень широкую линейку продуктов для всех сегментов бизнеса и для разных категорий частных клиентов. Наши услуги варьируются от простого банковского перевода до сложно структурированных инвестиционных продуктов и проектного финансирования. Поэтому уже сейчас мы можем удовлетворить потребность любого нашего клиента, даже, например, предоставить ему возможность стартапа. Наши предложения очень конкурентоспособны, по некоторым условиям мы являемся лидерами рынка. Поэтому сейчас мои усилия будут сосредоточены в первую очередь на сервисе и качестве обслуживания клиентов. И все же не могу не отметить специальное предложение по депозитам физических лиц для массового сегмента: с 3 июля 2012 года банк предлагает новый вклад — «На Высоте». Данный вклад приурочен к XXX Летней олимпиаде в Лондоне (2012) и XXII Зимней олимпиаде в Сочи (2014). «На Высоте» — это не только максимальная доходность (до 8,75% годовых), но и уникальная возможность для клиентов почувствовать свою причастность к Олимпийским играм.

— Как, на ваш взгляд, будет развиваться экономика и банковская сфера региона в ближайшем будущем? Какие плановые показатели установил для себя ВВБ СБ РФ на 2013 год?

— Сейчас российские банкиры наблюдают два противоположных тренда. С одной стороны, ряд макроэкономических показателей в Европе и в Китае вызывает опасения. Но, с другой стороны, мы видим возможность смягчения со стороны ФРС и ЦБ. Никто не может сказать с уверенностью, будет ли кризис. Думаю, в этом году страна с высокой вероятностью оправдает прогнозы по росту ВВП, другое дело, как в этой ситуации поведет себя бизнес. Кризис — это тоже дополнительные возможности, и важно, какова будет стратегия управления бизнесом и финансами. Компания может выбрать рисковую стратегию с перспективой роста на 300% в год, но со всеми возможными последствиями, а может предпочесть эволюционное развитие и возможность управления своими расходами. Исходя из этого банк будет решать, как поддерживать то или иное предприятие, если его стратегия разумна...

В наших планах — рост на 10% и по привлеченным средствам, и по кредитованию. В качестве основной задачи перед нами стоит повышение качества кредитного портфеля, рост обеспеченности выдаваемых ссуд, а также увеличение маржинальной доходности кредитов.

КРИЗИС СЛАБЫХ РЕКОРДНАЯ ПРИБЫЛЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА НЕ СПАСЕТ НЕБОЛЬШИЕ И СЛАБЫЕ КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОТ УСКОРЕННОГО ВЫМИРАНИЯ. ПОКАЗАТЕЛИ РОССИЙСКОГО БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ПРЕДВЕЩАЮТ ПРОЦВЕТАНИЕ СИЛЬНЫХ БАНКОВ НА ФОНЕ ОБОСТРЕНИЯ КРИЗИСА СЛАБЫХ, ДЕНЕГ НА ПОДДЕРЖКУ КОТОРЫХ ВЛАСТИ НЕ ВЫДЕЛЯТ.

ОЛЬГА ЧЕРНЫШОВА

ВЫМУЧЕННЫЕ УРОКИ За первые шесть месяцев текущего года банки заработали 507 млрд рублей, на 14% перекрыв исторический максимум, достигнутый за аналогичный период прошлого года. При этом показатели роста системы оказались довольно скромными (активы увеличились лишь на 5,3%, совокупный капитал — на 1,8%), особенно если учесть сохраняющееся инфляционное давление и некоторое ослабление рубля.

И несмотря на то что скептики обращают внимание на риски повторного повторения кризисного сценария — правда, в несколько модифицированном, более «мягком» для банковской системы варианте, оптимисты говорят о возрождении после кризиса.

Четыре года назад банковский сектор был почти вдвое меньше: в середине 2008 года совокупные активы составляли 23 трлн рублей против 43 трлн рублей в середине 2012 года. При этом ресурсы правительства (фонд национального благосостояния и резервный фонд) были больше (\$163 млрд против \$146 млрд соответственно). Внезапно разразившийся в сентябре 2008-го кризис заставил власти пустить почти все ресурсы на поддержку отдельных представителей банковского сектора. Предприятия реального сектора получали от правительства заверения в стратегической значимости вместе с жесткими, почти кабальными условиями кредитования. При этом регулятор сквозь пальцы смотрел как на качество таких «кредитов спасения», так и на слабые балансы обойденных господдержкой банков.

Многим банкам прошлый кризис пошел только на пользу, став стимулом к повышению эффективности и поиску новых рыночных ниш. Так, например, Сбербанк неуклонно наращивает прибыль: за первое полугодие 2012 года крупнейший банк страны заработал 183 млрд рублей (против 5 млрд рублей в соответствующем периоде 2009 года, 61 млрд рублей — в 2010-м, 171 млрд рублей — в 2011-м). «Сбер» постепенно реализует задачу-максимум, поставленную еще при прошлом руководстве: «Каждого вкладчика превратить в заемщика». За полугодие кредиты физическим лицам Сбербанка выросли почти на 25% — вчетверо больше прироста депозитов.

Заметим, что сегмент банковской розницы действительно переживает настоящий ренессанс. В конце 2011 года кредитование физических лиц вновь начало расти темпами, опережающими темпы увеличения вкладов. По итогам шести месяцев 2012 года розничный портфель банков вырос уже на 15,6%, в то время как объем вкладов — лишь на 8,2%. При этом банки, имеющие ярко выраженную «розничную» специализацию, в принципе росли гораздо быстрее, чем сектор в целом: активы «Русского стандарта» (N26) увеличились на 18%, ХКФ-банка (N30) — на 27,2%, КБ «Восточный» (N32) — на 23,9%, банка «Ренессанс Капитал» (N72) — на 15,3%. Банки, специализирующиеся на розничном кредитовании, показывают феноменальные результаты и по прибыли, особенно по сравнению с другими игроками. Так, финансовый результат ХКФ-банка вчетверо превысил соответствующий показатель РСХБ (N4), хотя активы последнего в 7,7 раза выше.



НАИБОЛЬШИЕ РИСКИ ДЛЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ ПРЕДСТАВЛЯЮТ СЛАБЫЕ БАНКИ С ВЫСОКОЙ ДОЛЕЙ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПЕРЕД ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ

В ОЖИДАНИИ АСВ С другой стороны, помимо явных и ярких лидеров, сумевших удачно переориентировать свой бизнес и создать модель, устойчивую даже в условиях нового финансового кризиса, в системе появился и другой сегмент игроков, находящихся на противоположном «полюсе эффективности». Многие из этих банков скрывают свое бедственное финансовое положение за «креативной бухгалтерией», а от отзыва лицензии их отделяет только медлительность надзора. Интересно, что среди причин отзыва лицензий в последнее время едва ли не каждый раз называется недостоверная отчетность.

Один из последних примеров — столичный Хлебобанк (N393), лицензия которого была отозвана во втором полугодии. В посткризисные годы для сокрытия своих проблем банк практиковал притворные сделки репо с фиктивными ценными бумагами, на которые приходилась большая часть его баланса.

Наибольшие риски для системы страхования вкладов представляют слабые банки с высокой долей обязательств перед физическими лицами и большим

объемом таких обязательств, по которым в итоге отвечает Агентство по страхованию вкладов (АСВ). Скажем, рекордные выплаты вкладчикам АМТ-банка не ударили по АСВ — кредитору первой очереди — так сильно, как по ЦБ — кредитору третьей очереди. Ведь деньги населения формировали менее половины обязательств АМТ-банка, на погашение которых в первую очередь пошли имеющиеся активы. Напротив, выплаты по «Холдинг-Кредиту» обошлись АСВ очень дорого: в конце первого квартала 2012 года свыше 80% обязательств составляли средства частных лиц.

Реальное положение слабых кредитных учреждений прилюдно обсуждают только после отзыва у них лицензий.

Во втором квартале 2012 года лицензий лишились десять банков (против трех в первом квартале). Разница между балансами банков до и после прихода АСВ позволяет оценить масштаб искажения отчетности по банковскому сектору, а комментарии АСВ по существу проблем в конкретных банках — усомниться в наличии у сектора эффективных регуляторов.

Акционер Витас-банка Артем Тарасов, известный как первый легальный советский миллионер, поставил на баланс банка облигации государственного выигрышного займа 1982 года на 3 млрд рублей (отзыв лицензии обошелся АСВ в 2,7 млрд рублей).

Орелсоцбанк (выплаты АСВ — 2,3 млрд рублей) возглавлял депутат, которого следствие подозревает в выдаче, «вопреки законным интересам банка», высокорискованных кредитов на 2 млрд рублей. «Холдинг-Кредит», за который АСВ выплатило свыше 5 млрд рублей (второй по величине страховой случай после АМТ), уничтожил все данные о вкладчиках и кредитные досье.

В середине 2009 года существовало 18 банков, средства физических лиц в которых составляли свыше 80% обязательств (из них у 5 уже отозвана лицензия). К середине 2012 года таких банков стало 30, сколько из них лишится лицензии, покажет время. АСВ есть над чем задуматься: если в 2009 году на 18 банков приходилось менее 35 млрд рублей обязательств перед частными лицами, то спустя три года — свыше 1145 млрд рублей. Напомним, что размер фонда страхования вкладов на 20 августа был менее 175 млрд рублей.

Генеральный директор АСВ Александр Турбанов советует вкладчикам остерегаться высоких ставок по депозитам, а продвинутые банковские клиенты в интернете цинично, но справедливо называют щедрые на проценты банки «филиалами АСВ». Ведь система страхования вкладов, в разгар кризиса заработавшая в нынешнем формате (полный возврат до 700 тыс. рублей), стимулирует вкладчиков игнорировать все, кроме ставки по депозиту.

Значительное количество банков, бизнес-модель которых свелась к привлечению высокодоходных вкладов под гарантии АСВ с последующим выводом активов, позволяет вкладчикам разбросать фактически любую сумму накоплений. Например, для безопасного размещения 10 млн рублей потребуется 15 банков.

МОНИТОРИНГ ОГРАНИЧЕНИЙ В августе правительством в Госдуму внесен законопроект, наделяющий Банк России правом ограничивать величину процентной ставки по вкладам. Однако идея мониторинга процентных ставок регулятором с последующим увещиванием наиболее агрессивных игроков на проверку оказалась неэффективной. Банки нашли множество способов обойти ограничения, соблюдая формально все рекомендации.

Так, Кроссинвестбанк, за первую половину 2012 года увеличивший объем депозитов более чем в 14 раз (!), предлагал вкладчикам выплату процентов за три года вперед, то есть по факту вкладчику обещали через три года в полтора раза больше вложенного. Анталбанк, также практиковавший выплату процентов вперед и подарки, увеличил объем депозитов более чем в 56 раз (!). Всего же за первую половину 2012 года 46 банков более чем в два раза увеличили обязательства перед частными лицами. Время покажет, насколько подобные стратегии окажутся устойчивыми. ■

КРОШКА КРЕДИТ

БОЛЬШИНСТВО РОССИЯН ПОКА НЕГАТИВНО ОТНОСИТСЯ К МИКРОЗАЙМАМ, ОДНАКО УЧАСТНИКИ РЫНКА УВЕРЕНЫ, ЧТО СИТУАЦИЯ КАРДИНАЛЬНО ИЗМЕНИТСЯ В БЛИЖАЙШИЕ ДВА-ТРИ ГОДА. ПО ПРОГНОЗАМ ЭКСПЕРТОВ, СТАВКИ СНИЗЯТСЯ, НЕДОБОРОСОВЕСТНЫЕ ИГРОКИ УЙДУТ, А МЕЛКИЕ КОМПАНИИ БУДУТ ПОГЛОЩЕНЫ КРУПНЫМИ. СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ «Ъ» BANK.RU ПРОВЕЛ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА МИКРОКРЕДИТОВ. МАРГАРИТА ГВОЗДЕВА, АЛЕКСЕЙ КИЛИЧЕВ, ЕКАТЕРИНА РОМАНОВА, BANK.RU

РАЗНЫЕ ПОДХОДЫ Сегодня на территории России действует более 1190 зарегистрированных микрофинансовых организаций (МФО). В основном микрофинансисты располагаются в крупных городах: около 17% из них находится в Москве, 6% — в Республике Татарстан, 3,6% в Санкт-Петербурге.

В прошлом году годовой прирост портфеля МФО составил 34,06%, что свидетельствует об активном развитии рынка. И это несмотря на высокие ставки, которые сопровождают микрозаймы. Например, физическим лицам микроссуды могут обходиться по 2% в день. Правда, серьезная конкуренция вынуждает МФО снижать ставки. По займам для предпринимателей средневзвешенная годовая ставка уже уменьшилась с 31,4% до 27%. Населению займы все чаще стали предлагать по ставке 3–4% в неделю.

В банках, которые также занимаются микрокредитованием, подобные займы обойдутся немного дешевле. Банк «Возрождение» по программе «Микробизнес» предоставляет малым и средним предпринимателям небольшие кредиты на срок от 3 до 60 месяцев под 14,5–20% годовых. В Первобанке действует программа «Легкие деньги для населения», по которой заемщик может получить кредит до 130 тыс. руб. под 26,9% годовых.

Тем не менее, как утверждают эксперты, конкуренции между банковским сектором и МФО пока нет. «У них разная модель бизнеса, разные заемщики. Банкам, например, могут быть неинтересны отдельные клиенты с плохой кредитной историей или низким доходом. Пустующую нишу и заполняют микрофинансисты, покрывая свои риски более высокой, чем у банков, ставкой», — говорит управляющий партнер Bank.ru Андрей Полуэктов.

По оценкам президента Национального партнерства участников микрофинансового рынка Михаила Мамуты, предельный размер рынка микрофинансирования в России составляет 10–12 млн заемщиков-физических лиц и около 2 млн заемщиков-предпринимателей. Это жители небольших населенных пунктов, где часто вообще нет официальной финансовой инфраструктуры, а только система «серого» кредитования, а также те, кто не соответствует банковским стандартам отбора. Пока и в том, и в другом сегменте проникновение составляет 10–15% от спроса.

С ДОХОДОМ НИЖЕ СРЕДНЕГО Исследование показало, что микрокредиты в основном оформляют молодые люди со средним профессиональным или высшим образованием в возрасте от 23 до 35 лет и среднемесячным заработком 25–40 тыс. руб. Мужчин и женщин среди заемщиков, как заметил специалист МФО «Минимани» Владимир Скрынник, поровну.

Большинство потребителей микрокредитов состоит в браке, но детей еще не имеет. По данным МФО «Кредит 911», треть клиентов МФО занимает позиции менеджеров и специалистов, 18% — фрилансеры, 15% — технические исполнители или обслуживающий персонал, 10% — индивидуальные предприниматели. Среди клиентов МФО встречаются и менеджеры высшего звена — правда, на их долю приходится только 1% кредитов.

Вице-президент, руководитель департамента развития нецелевого кредитования банка «Ренессанс Кредит» Лариса Королева уверена, что основным фактором, определяющим клиентов МФО, является доход ниже среднего уровня.

Что касается целей, на которые оформляются микрокредиты, то их можно разделить на две группы — неотложные нужды (медицинская операция, лечение зубов) и прочие (ремонт квартир, автомобилей, покупка мебели). «Часто заемщики в регионах берут микроссуду, чтобы протянуть до зарплаты. Размер ссуды и срок кредитования, как правило, небольшие, поэтому высокие проценты не так сильно ощущаются», — отмечает коммерческий директор агентства «Национальные Бизнес Форумы» Александр Полухин.

По словам зампреда правления Росэннергобанка Марка Шрайбера, некоторые заемщики, чтобы не оформлять каско при покупке машины, прибегают именно к микрокредитам. Предприниматели оформляют микрозаймы для создания или развития бизнеса, а также для закупки сырья и материалов.

ДВОЙНАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА Невозврат микрокредитов в банках составляет около 5–10%, тогда как в микрофинансовых организациях данный показатель колеблется в пределах 16–20%. В прошлом году объем просроченной задолженности по рынку оценивался в 1,8–2 млрд руб. При этом средняя доля просроченной задолженности в сегменте свыше 30 дней составляла 5,84% от общего объема выдан-

ных займов. Эксперты ожидают повышения данного показателя в 2012 году до 7–9%.

Банки в качестве наказания неплательщику предъявляют неустойку в размере 0,1–0,5% за каждый день просрочки. МФО действует более жестко — двойная процентная ставка. Иными словами, если по микрокредиту заемщик платит 10% в месяц, или 120% годовых, то неустойка составит 240% годовых. Методы работы с недобросовестными плательщиками у банков и микрофинансовых организаций одинаковые: зачастую долг продается коллекторскому агентству. Так, в 2011 году коллекторским агентствам были переданы долги общей суммой 1 млрд руб.

По словам специалистов, типичный должник МФО — это мужчина в возрасте 32 лет со средним или средним специальным образованием. В структуре долга около 70% приходится на проценты, пени, штрафы. Более половины должников признают свой долг и выплачивают его спустя некоторое время. 15% должников долг признают, но выплачивать его отказываются. 10% вообще игнорируют менеджеров (не отвечают на звонки и письма).

Чуть меньше половины всех должников выплачивают просроченный кредит сразу после общения с коллекторами. Однако 6% должников оказываются «крепкими орешками», игнорируя даже судебных приставов. Причем главным барьером на пути возвра-

та долга обычно являются тяжелые жизненные обстоятельства (потеря работы, болезнь).

СВЕТЛОЕ БУДУЩЕЕ Исследование показало, что около 62% опрошенных посетителей портала Bank.ru отрицательно относятся к микрозаймам из-за высоких процентных ставок. 18% респондентов считают, что в МФО можно быстро и без проблем оформить кредит.

Около 43% респондентов, принимавших участие в опросе, подтвердили, что оформляли микрокредит. Причем 44% из них оформляли, чтобы отдать долг, 37% — для покупки одежды и бытовой техники, 19% — чтобы дотянуть до зарплаты.

15% опрошенных банков заявили, что МФО помогают населению быстро получить деньги, остальные банкиры заняли нейтральную позицию по отношению к микрокредитным компаниям.

Президент Национального партнерства участников микрофинансового рынка Михаил Мамута считает, что рынок микрокредитования населения сейчас переживает бурное развитие. Окончательно рынок, скорее всего, сформируется через два-три года. С рынка будут вытеснены недобросовестные компании, мелкие организации будут поглощены более крупными. Данный факт будет способствовать снижению ставок и повышению прозрачности ценообразования. ■

ОТНОШЕНИЕ БАНКОВСКИХ КЛИЕНТОВ К МИКРОКРЕДИТОВАНИЮ
ИСТОЧНИК: BANK.RU.



ДЛЯ ЧЕГО БЕРУТ МИКРОКРЕДИТЫ
ИСТОЧНИК: BANK.RU.



↑
ПРОГНОЗ



**РЕСО
ЛИЗИНГ**

Филиалы ООО «РЕСО-Лизинг»
Нижний Новгород +7 (831) 461-94-35
Чебоксары +7 (8352) 22-67-76

ВАШИ ПЛАНЫ - НАШИ ВОЗМОЖНОСТИ!
ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА, СПЕЦТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ

ЗА ГРАНИЦУ СО СВОИМ МИЛЛИОНОМ

МИНФИН ПРЕДЛАГАЕТ УСТАНОВИТЬ МИНИМАЛЬНУЮ СУММУ ДЛЯ СТРАХОВАНИЯ ВЫЕЗЖАЮЩИХ ЗА РУБЕЖ НА УРОВНЕ 1 МЛН РУБ. СТРАХОВЩИКИ УЖЕ ПОДСЧИТЫВАЮТ СВОИ ДОХОДЫ ОТ ЭТОГО ВИДА СТРАХОВАНИЯ, КОТОРЫЕ ВОЗРАСТУТ КАК МИНИМУМ НА ТРЕТЬ. ЕДИНСТВЕННОЕ, ЧТО ОМРАЧАЕТ ИХ РАДОСТЬ,— НАМЕРЕНИЕ ЧИНОВНИКОВ УСТАНОВИТЬ ПЕРЕЧЕНЬ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ РИСКОВ, ПО КОТОРЫМ ПРИДЕТСЯ ОТВЕЧАТЬ СТРАХОВЫМ КОМПАНИЯМ.

ЕЛЕНА КОВАЛЕВА

В начале июня Минфин опубликовал на своем сайте проект поправок к закону «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации». Ведомство собирается установить минимальный размер страховки для выезжающих за рубеж (ВЗР) в размере 1 млн руб. независимо от требований страны назначения. Кроме того, Минфин предлагает разработать совместно со страховщиками единые правила страхования ВЗР.

Инициатива министерства в первую очередь затронет туристов, выезжающих по традиционно массовым направлениям — в Турцию, Египет, Таиланд и другие безвизовые страны. В этих странах в отличие, например, от стран Евросоюза не требуют, чтобы туристы обязательно имели медицинскую страховку. А вот для получения шенгенской визы необходимо застраховаться на €30 тыс.

«Мы безусловно положительно оцениваем эту инициативу. По нашим оценкам, миллиона рублей клиентам в большинстве случаев будет достаточно для покрытия медицинских расходов», — говорит руководитель департамента личных видов страхования СГ «Уралсиб» Наталья Харина.

На практике туроператоры, как правило, включают страховку в турпакет, однако размер покрытия при поездке в безвизовые страны обычно не превышает \$15 тыс. При тяжелых случаях этих денег зачастую недостаточно, чтобы компенсировать расходы на лечение и репатриацию на родину. В итоге туристам приходится платить из собственного кармана, а в некоторых случаях расходы ложатся на государство. Согласно данным Ростуризма, только в Турции в 2010 году было зарегистрировано 29 случаев нехватки суммы страхового покрытия и 16 из них были погашены государством, в том числе из региональных бюджетов. В четырех случаях заплатили туркомпании, а шесть случаев до сих пор остаются непогашенными.

Каждый спорный случай страховщики рассматривают индивидуально. И далеко не все компании платят за клиента сверх суммы покрытия, указанной в договоре. Кто-то оплачивает все лечение и потом начинает требовать компенсации с клиента или его родственников. Как неофициально признаются сами страховщики, для большинства крупных компаний, дорожащих своей репутацией, особен-

но действенной является угроза клиента обратиться в СМИ.

Впрочем, по мнению большинства опрошенных страховщиков, неплохо бы обязать туристов страховаться сразу на \$50 тыс., тогда уж точно денег хватит почти на все. «Мы предлагали Всероссийскому союзу страховщиков увеличить сумму до \$50 тыс. Ведь стоит такая страховка в сравнении со стоимостью тура все равно недорого», — рассказывает директор по урегулированию убытков путешественников СК «Альянс» Светлана Шваб. Однако в Ростуризме полагают, что для подавляющего большинства случаев 1 млн руб. — сумма достаточная. «90-95% случаев это покрывает», — считает заместитель руководителя Ростуризма Евгений Писаревский.

Глава Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Андрей Кигим считает необходимым подчеркнуть: «Миллион рублей — это минимальная сумма, на которую может рассчитывать турист, пострадавший за рубежом, при оплате медицинских расходов. Хотелось бы надеяться, что, оформляя договор страхования, человек сам реально оценит возможные риски и соответственно увеличит сумму финансовых гарантий защиты своего здоровья».

Например, доставка тяжелобольного из Мексики самолетом санитарной авиации обойдется в 4 млн руб., и если эту сумму не возместит страховая компания, то с большой долей уверенности можно говорить о том, что стоимость полета туристу придется оплачивать из своего кармана.

Помимо законодательного закрепления минимальной страховой суммы для путешественников в законопроекте описано, что должна включать в себя страховка. Так, согласно проекту поправок, разработанных в Минфине, она должна покрывать расходы на «оплату неотложных медицинских услуг, диагностических исследований, амбулаторное и (или) стационарное лечение, а также медицинскую эвакуацию (репатриацию) в связи с несчастным случаем, в том числе травмой, внезапно возникшим заболеванием либо обострением хронического заболевания, произошедшими с туристом в стране временного пребывания».

По мнению Светланы Шваб, разработка единых правил — даже более важное изменение в законодательстве, нежели страховая сумма. «Единые правила страхования не позволят недо-

бросовестным страховщикам максимально сузить набор покрываемых рисков, и их введение повысит качество страховой защиты застрахованных», — говорит она. Как правило, клиент, покупающий полис путешественника, не вчитывается внимательно в условия страхования. А ведь полис может содержать различные неприятные сюрпризы. «Например, по правилам одной казахской страховой компании, травмы, полученные туристом в автокатастрофе, являются исключением из страхового покрытия», — рассказывает Светлана Шваб.

Смущает страховщиков, что в варианте законопроекта, предложенном министерством, страховым случаем считается обострение хрониче-

ского заболевания. Сегодня у большинства страховщиков этот случай исключен из страхового покрытия. «По данному вопросу должны быть разъяснения. Вариант того, что резко возрастет количество людей, которые захотят лечиться за границей, используя полис страхования путешественников, достаточно велик. Поэтому в законе необходимо аккуратно прописать случаи, которые будут покрываться страховкой. К тому же такая страховка должна стоить в два-три раза дороже обычной», — считает Наталья Харина.

По словам страховщиков, случаи обострения хронических заболеваний за границей, особенно сердечно-сосудистых, — явление довольно частое. Так, недавно один из таких случаев прои-



ПО ВЕРСИИ МИНФИНА, 1 МЛН РУБЛЕЙ ХВАТИТ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПОКРЫТЬ РАСХОДЫ НА ЛЕЧЕНИЕ

зошел во Франции с россиянином — клиентом компании страховой группы «Уралсиб». Пожилой человек поехал на конференцию, и у него случился сердечный приступ. Согласно медицинскому заключению, это было обострение хронического заболевания. В общей сложности мужчина пережил экстренную операцию, три недели реанимации, две недели в больнице. Затем была транспортировка в российскую клинику, где больной проходит лечение и по сей день. Страховой суммы (1,5 млн руб.) не хватило, чтобы покрыть все расходы, которые составили около 3 млн руб. В итоге клиника разделила счет: половину оплатил страховщик, а половину — администраторы конференции.

Первый вице-президент Ассоциации туроператоров России (АТОР) Владимир Канторович уверен, что список указанных в законопроекте рисков, которые должна покрывать страховка, явно неполон. По его мнению, российский турист должен быть застрахован так же, как и европейский путешественник. То есть полис должен включать защиту от кражи багажа, решение любых юридических проблем (туристу предоставляется адвокат и оплачивается залог для освобождения из-под ареста), компенсацию потерь в случае отмены поездки и т. д. «На мой взгляд, надо сделать гораздо больше — должно быть комплексное страхование от всего. Для граждан Франции, например, это стандартная страховка, и стоит она почти столько же, как наша, только наполнение другое. Покрытие только по риску страхования гражданской ответственности там достигает €1 млн, а стоит страховка всего €1,5 в сутки. Причем увеличение числа страховых рисков не приведет к заметному удорожанию страховки. Когда это происходит в массовом порядке, начинает работать закон больших чисел», — рассуждает Владимир Канторович.

С таким радикальным изменением правил игры на рынке страхования выезжающих за рубеж многие не согласны.

«На мой взгляд, страхование гражданской ответственности, получение правовой помощи — эти вопросы должны в индивидуальном порядке решать туроператор, страховщик и турист. Это не должна быть обязательной опцией для всех. Важно соблюсти баланс между стоимостью, доступностью услуг и безопасностью путешествия», — считает Евгений Писаревский.

По данным Ростуризма, за восемь месяцев 2011 года курорты Анталии и Муглы посетило 2,1 млн российских граждан. Смертных случаев зафиксировано 43; пострадавших в ДТП — 167;

осуждены турецким судом 34 человека; депортирован 41; задержаны правоохранительными органами более 100; принудительное лечение в специализированных медучреждениях получили 3; санавиацией (4 спецрейса) были эвакуированы 14 тяжело пострадавших; за медицинской помощью (по данным местных страховых ассистантских компаний) обратились около 1200 человек.

По мнению вице-президента АТОР Владимира Канторовича, важно, чтобы в правилах была закреплена обязанность страховщика оплачивать лечение пострадавшего туриста в любой ситуации, даже если случай является исключением из страхового покрытия. Согласно статистике Ростуризма по Турции за 2010 год, страховщики отказывают в возмещении по различным основаниям в 13,98% случаев. «Нельзя бросать человека за границей в беде, даже если он сам виноват, что сиганул в пустой бассейн в пьяном виде. Надо оплатить лечение, а потом уже регрессом требовать возмещения. У нас же сегодня люди просто умирают, если денег не хватает ни на лечение, ни на репатриацию», — заявляет Канторович.

Начальник отдела страхования путешествующих компании «АльфаСтрахование» Ольга Таболева подсчитала, что «в случае принятия закона для стран массового туризма — Турции, Египта, Таиланда — тариф на страхование возрастет на 20–40%». Однако стоимость страховки при этом все равно останется вполне доступной. Если сегодня страховка выезжающего за рубеж на десять дней с покрытием \$15 тыс. стоит в среднем около \$0,8 в сутки, то при страховом покрытии 1 млн руб. тариф вырастет до \$1–1,1 в сутки.

В Ростуризме считают, что представленный Минфином законопроект предлагает сегодня оптимальный вариант страхования ВЗР: «Существуют различные мнения по поводу необходимости включения в страховку дополнительных рисков. Это, безусловно, важно. Но на данном этапе самое главное — установить минимальный размер страховой суммы и определить, что должно включаться в страхование. Законопроект это содержит».

Согласно данным агентства «Эксперт РА», рынок страхования ВЗР в России в 2011 году оценивался в 5 млрд руб. По прогнозам экспертов, в 2012 году он составит уже 6 млрд руб. И в случае принятия законопроекта в его нынешнем виде сборы страховщиков, по оценкам Натальи Хариной, вырастут примерно на 25–30%. А если будут применяться повышенные тарифы для клиентов с хроническими заболеваниями, сборы могут возрасти вдвое. ■

А ВАС НОВЫЙ МИНИМУМ УСТРАИВАЕТ?

Сергей Котов, директор нижегородского филиала компании «Росгосстрах»:

— Минфин предпринимает попытки, чтобы максимально защитить российских граждан на время пребывания в чужой стране. Мы приветствуем эту инициативу прежде всего потому, что такое страховое покрытие в большинстве случаев возместит затраты выезжающих за рубеж на медицинские услуги по страховому случаю. Это снимет проблемы с государством и родственниками, которые изыскивают средства на оплату лечения, транспортировку больных. Сегодня только страны Шенгена диктуют набор определенных рисков без франшизы, которые прописаны в договоре. Что касается поездок в другие страны, то здесь для снижения стоимости страховки происходит снижение перечня рисков, устанавливаются лимиты по рискам и вводят франшизу. В итоге туристы при наступлении страхового случая за границей «удивлены» минимумом оказанной помощи.

Александр Авакянц, вице-президент дивизиона «Поволжье» группы «Ренессанс страхование»:

— Сейчас клиенты более сознательно подходят к покупке страхового полиса. Однако многие российские туристы по-прежнему убеждены в том, что страховка — это формальность посольства. И то, что медицинская помощь в «безвизовых» странах стоит денег, для многих становится неприятным сюрпризом. Клиенты, которые по требованию принимающей страны для подтверждения визы все же приобрели страховой полис, даже не интересуются покрытием. И при возникновении страхового случая могут быть неприятно разочарованы тем, что страховая компания откажется платить. Хотя причины будут вполне объективными: риск не включен в страховую программу. Как правило, турагентства предлагают «усредненный», базовый набор для туристов. Такой полис включает в себя оказание экстренной медицинской помощи, приобретение медикаментов, предоставление услуг по медицинской транспортировке при травме. Мы же рекомендуем своим клиентам ориентироваться на конкретную ситуацию. В страховку могут быть включены риски, связанные с оплатой лекарств, экстренной стоматологической помощью, информационной поддержкой родственников пострадавшего, выезд родственника за рубеж к заболевшему или пострадавшему в ДТП, возвращение на родину детей, оставшихся без присмотра заболевшего взрослого и т. д.

Павел Внуков, директор нижегородского филиала «Альфа-страхование»:

— Я считаю, что в данном случае любая унификация и упрощение правил игры на рынке работают на потребителя. Но так как минимальные размеры страховки все равно устанавливает не Россия, а страна въезда, то это требование представляется не совсем адекватным. Хотя, конечно, установление минимальной планки страхования в 1 млн руб. довольно удобно, так как основные проблемы возникают в случае серьезной травмы и необходимости репатриации, и установленных размеров страховки может не хватить. С другой стороны, этот законопроект можно охарактеризовать как законодательное оформление уже реально сложившихся на рынке и работающих отношений, так как сейчас для большинства стран ЕС, например, минимальный размер страховки как раз составляет 30 тыс. евро. Что касается наполнения страховки, то в идеале этот вопрос должен оставаться на усмотрение самих граждан. Есть стандартный перечень медицинской помощи, оказываемой по страховке, а необходимость дополнительных функций выезжающий за границу должен определять для себя сам. Правда, к сожалению, в России не сложилась культура сознательного страхования своей жизни, здоровья и собственности, поэтому попытка государства заставить людей страховать через обязательные виды страхования — нормальная позиция государства, которое не хочет постоянно платить за граждан, не застраховавших свое имущество и оказавшихся в сложной ситуации.

СВЯЗЬ-БАНК: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Предпринимательство в России нуждается в финансовой поддержке, особенно в современных непростых экономических условиях. В 2011 году в России объем банковских кредитов малому и среднему бизнесу составил более 6 трлн рублей, что на 29% выше показателя 2010 года. Одним из банков, предоставляющих услугу кредитования МСП, является Связь-Банк, который обладает широкой филиальной сетью, работая в 52-х регионах России в едином клиентском пространстве. Управляющий Нижегородским филиалом Связь-Банка Валерий Трушин рассказал о том, как оперативно банк реагирует на изменения рынка и постоянно работает над улучшением своих программ для бизнеса.



купки оборудования или недвижимости под залог приобретаемого имущества. Наибольшим спросом пользуются кредитные продукты. На пополнение оборотных средств Связь-Банк предоставляет предпринимателям и малому бизнесу денежные ресурсы на срок от трех до семи лет на приобретение оборудования или недвижимости под залог приобретаемого имущества.

— Какие продукты предлагает сегодня ваш банк малому и среднему бизнесу?

— Для каждого клиента у нас имеются свои предложения. Например, для малого бизнеса банк предлагает следующие услуги: расчетно-кассовое обслуживание, овердрафт, кредитные линии, кредиты на инвестиционные цели, включая возможность покупки оборудования или недвижимости под залог приобретаемого имущества.

— А какие депозиты для юридических лиц существуют в банке?

— Мы предлагаем корпоративным клиентам линейку «классических» депозитов сроком от одного дня с правом выбора условий, соответствующих текущим потребностям клиента. Те же, кто размещает депозиты на регулярной основе, могут заключить Генеральное соглашение о проведении депозитных операций. Уникальным депозитным продуктом нашего банка является вклад «Пополняемый», который клиент может разместить в рублях, долларах США или евро. Процентная ставка по вкладу является плавающей, привязана к индикаторам финансового рынка — ставкам MOSPRIME и LIBOR. Скоро мы предложим нашим клиентам новый вклад «Мультивалютный», в рамках которого денежные средства могут размещаться в трех валютах одновременно: доллары США, евро, рубль. В июне в Связь-Банке введены срочные вклады для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей

в британских фунтах, швейцарских франках и японских иенах в дополнение к рублевому, долларовому и вкладам в евро, существовавшим ранее.

С 1 августа по 30 декабря мы предлагаем малому и среднему бизнесу открыть у нас счет в рамках акции «Тест-Драйв». Открытие счета и первые три месяца обслуживания являются бесплатными.

Для получения более детальной информации по продуктам необходимо обратиться к персональному менеджеру в ближайший офис Связь-Банка или в Контакт-центр банка по телефону 8 (800) 200-23-03.



ОАО АКБ «Связь-Банк» основано в 1991 году. Генеральная лицензия Банка России №1470 от 17.08.2012г. Реклама.

РОСТ ПО ПУНКТАМ

ОСЕНЬЮ ИПОТЕЧНЫЕ ЗАЕМЩИКИ СНОВА СТОЛКНУТСЯ С ПОДОРОЖАНИЕМ КРЕДИТОВ: НЕДАВНО О РОСТЕ СТАВОК ОБЪЯВИЛ МАРКЕТМЕЙКЕР СБЕРБАНК. ПОЭТОМУ КТО-ТО ПЫТАЕТСЯ УСПЕТЬ КУПИТЬ КВАРТИРУ ДО ПОВЫШЕНИЯ, А КОМУ-ТО ПРИДЕТСЯ РАССЧИТЫВАТЬ ТОЛЬКО НА СВОИ СИЛЫ И СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ БАНКОВ И ПРОДАВЦОВ НЕДВИЖИМОСТИ. ДРУГИЕ ЗАЕМЩИКИ ВЫБИРАЮТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ В КАЧЕСТВЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ ДОРОЖАЮЩЕЙ ИПОТЕКЕ. ЕЛЕНА АЛЕКСЕЕНКО

СТАВКИ ИДУТ В ОТРЫВ Повышение ставок Сбербанком ожидалось участниками рынка: оно укладывается в общую тенденцию роста стоимости ипотеки, обозначившуюся в начале года. «Увеличение ставок по ипотечному кредитованию по большей части связано с удорожанием фондирования для банков и сохраняющейся неопределенностью на финансовых рынках», — поясняет руководитель аналитического центра АИЖК Анна Любимцева. Зимой о повышении заявили сразу несколько игроков, затем повышение постепенно продолжилось (см. справку).

Тем не менее крупнейший участник ипотечного рынка Сбербанк до сих пор сдерживал рост стоимости жилищных кредитов и не повышал ставки по ипотеке больше года. Текущее повышение может стать сигналом для остальных игроков к очередному повышению ставок.

Эксперты уверены, что заданный Сбербанком вектор на повышение сохранится в ближайшее время. «Мы полагаем, что этот тренд сохранится, особенно в свете последних новостей о повышении Сбербанком ставок по собственным ипотечным программам», — прогнозирует начальник управления развития ипотечного кредитования ЗАО «Райффайзенбанк» Анастасия Перегримова.

Некоторые повысили ставки практически одновременно с маркетмейкером. Например, банк «Возрождение» в первых числах августа повысил ставки по ряду программ на 0,75–1,2 процентного пункта. Банк «Дельтакредит» на 0,25 процентного пункта повысил ставки по рублевым ипотечным кредитам «ДельтаРублевый», «ДельтаЭконом» и «ДельтаНовостройка» для Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Юникредит-банк не планирует целенаправленного повышения ставок по ипотеке, однако 31 августа закончится срок действия акции банка по снижению ставок по ипотеке на 0,5–1% годовых от стандартных. В рамках акции фиксированные ставки по кредитам на покупку готовой квартиры или на рефинансирование снижены и составляют 11,5–12,5% годовых. В случае применения комбинированных ставок по этим программам на первые один-пять лет проценты фиксируются на уровне 11,5% годовых, а на оставшийся срок кредита действует плавающая ставка MosPrime 6M + 5%. Аналогичные ставки устанавливаются после регистрации ипотеки по кредитам на приобретение квартир



в домах, возводимых ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург» (до момента регистрации залога квартиры в пользу банка ставка увеличивается на 0,5%). Фиксированные ставки по кредитам на приобретение готовых индивидуальных жилых домов, коттеджей и таунхаусов по акции — 11,75–12,75% годовых. При использовании комбинированной ставки на первые один-пять лет ставка устанавливается на уровне 11,75%, а в оставшийся срок кредитования ставка регулярно пересчитывается по формуле MosPrime 6M + 5,25%. С 1 сентября ставки по всем указанным программам вырастут на 0,5–1%, однако в банке не исключают, что новые ставки будут все же ниже действовавших до введения акции.

Также 31 августа закончится срок действия аналогичной акции Райффайзенбанка, который в июне объявлял о снижении на 0,5-2 процентных пункта минимальной ставки для всех категорий клиентов

ЧТОБЫ ОБРЕСТИ ЖЕЛАЕМУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ, МНОГИМ ПРИДЕТСЯ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯМИ

в зависимости от программы — до 12% годовых. А с 1 по 31 августа еще раз снизил ставку на 0,5% годовых — до 11,5% годовых по всем программам.

ВОЗМОЖНОСТЬ КОРРЕКЦИИ Рост ставок не будет резким, как это было, например, в периоды серьезных обострений финансовых кризисов, считают участники рынка. «Процентные ставки по ипотеке до конца года останутся приблизительно на сегодняшнем уровне, если изменятся, то немного в сторону увеличения», — считает зампред правления СДМ-банка Сергей Козлов.

По оценкам АИЖК, во второй половине года ставки по ипотечным кредитам, скорее всего, будут незначительно (на 0,4 процентного пункта) скорректированы и могут подняться до 12,5%. Рыночные игроки пес-

симистичнее оценивают среднерыночный уровень и рост ставок. «Ставки поднимутся не выше 14,5%. Ставки по вкладам сейчас доходят до 13,5%, а кредит, как правило, на 1% выше. На сегодняшний день СБ РФ выдает основную массу кредитов под 13,5%», — предполагает руководитель отдела офиса «Добрынинское» компании «Инком-Недвижимость» Анна Шушкова. «Ухудшение ситуации в еврозоне, подтверждающееся снижением рейтингов европейских стран и ростом стоимости заимствования для проблемных стран, неизбежно приведет к ускорению оттока капитала из Российской Федерации», — прогнозирует зампред правления Международного банка развития Иван Минаков. — Соответственно, ставки по ипотечным программам подрастут пропорционально — еще на 1,5–2%».

ПО ОЦЕНКАМ АИЖК, ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ ГОДА СТАВКИ ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ, СКОРЕЕ ВСЕГО, БУДУТ НЕЗНАЧИТЕЛЬНО (НА 0,4 ПРОЦЕНТНОГО ПУНКТА) СКОРРЕКТИРОВАНЫ И МОГУТ ПОДНЯТЬСЯ ДО 12,5%

Правда, стоит оговориться, что удорожание такого дорогого в получении и обслуживании кредита, как ипотека, даже на 0,5-1 процентный пункт дорого обходится заемщику. «Заемщик берет ипотечный кредит на 20 лет в размере 3 млн руб. под 12% годовых, его платеж при этом составит 33 тыс. руб. Если ставка будет на 1 процентный пункт выше (13% годовых), то платеж увеличится на 2,2 тыс. руб. и составит 35,2 тыс. руб. В год это расход в размере 26,4 тыс. руб.», — подсчитал Сергей Козлов. При этом надо учесть, что ежегодно заемщик несет расходы на оплату страховки по кредиту, сумма которой составляет 0,5–1% от оценочной стоимости квартиры, увеличенной на 10%.

УСПЕТЬ НА УХОДЯЩИЙ ПОЕЗД Участники рынка отмечают, что потенциальные заемщики торопятся взять ипотеку, пока еще повышение ставок не получило массового характера. «Рост ставок с начала 2012 года заставил многих потенциальных заемщиков поторопиться с решением жилищного вопроса, в результате чего наблюдался существенный рост выдачи ипотечных кредитов, несколько превзошедший оптимистичные прогнозы АИЖК», — делится наблюдениями Анна Любимцева. — Так, за шесть месяцев 2012 года было выдано почти 296 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 429 млрд руб., что в 1,6 раза превышает уровень шести месяцев 2011 года в денежном и в 1,5 раза — в количественном выражении». Участники рынка объясняют повышенный спрос на кредиты именно грядущим повышением ставок.

«Это происходит в ожидании дальнейшего роста ставок, а возможно, и цен на жилье, условия покупки сегодня сравниваются не с лучшими вчерашними, а с худшими завтрашними», — считает директор департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood Ольга Широкова. — Покупатели «знают» про возможность потом перекредитоваться, и это тоже делает их менее чувствительными к повышению ставок, если оно рассматривается как временное».

«В последнее время спрос на ипотечные кредиты несколько вырос, как и в целом на все виды розничных кредитов. Мы связываем это с сезонной активностью в кредитовании физических лиц и с ощутимым ростом продаж на рынке недвижимости, в том числе квартир с помощью ипотеки», — говорит Сергей Козлов.

ДЕНЬГИ ВМЕСТО ИПОТЕКИ Удорожание ипотеки снова приводит к парадоксальной, казалось бы, ситуации, когда заемщик пользуется потребительским кредитом для приобретения жилой недвижимости.

«По сути, в настоящий момент ставки по ипотеке очень близки ставкам по потребительским кре-

дитам — например, средняя ставка по ипотеке составляет 14-15% годовых, а по потребительскому кредиту — 18-20%, — рассуждает директор по продажам компании KR Properties Александр Подусков. — При этом получение ипотеки в несколько раз дольше и сложнее, чем получение потребительского кредита: нужно собрать множество документов, оплатить комиссии по оформлению ипотеки, отдать квартиру под залог банку».

Разумеется, о полной альтернативе ипотеки речи не идет, но есть ряд случаев, когда действительно удобнее воспользоваться более дорогим на первый взгляд потребительским кредитом. «Клиент может обратиться за потребительским кредитом, если надеется вскоре перепродать недвижимость и не хочет обременять объект ипотекой», — говорит Иван Минаков. — Также причиной могут являться скидки, которые продавцы готовы давать при срочных продажах. Бывают и иные причины. Например, банк не готов брать в залог (ипотеку) недвижимость с неправильно оформленными документами, а клиент, соблазненной низкой стоимостью, готов рисковать». Кроме того, схему с потребительским кредитом могут применять и по другим причинам. «Когда не хватает ипотечного кредита (доходы заемщика, подтвержденные справками, не позволяют взять кредит, соответствующий цене квартиры) либо чтобы закрыть первоначальный взнос», — перечисляет варианты генеральный директор ОАО «Главмосстрой-недвижимость» Наталья Козлова. — Потребительский кредит используется, потому что к заемщику предъявляются менее жесткие требования при рассмотрении возможности выдачи кредита. Часто нужно всего два документа, один из которых паспорт, а такие бумаги, как справка 2-НДФЛ или справка о доходах по форме банка, уже не нужны.

Действительно, если убрать дополнительные платежи по ипотеке и сохраненную многими банками комиссию за выдачу кредита, страхование, расходы на оценку квартиры и непосредственное проведение ипотечной сделки, а также учитывать, что кредит будет погашен в короткий срок, потребительский кредит может оказаться вполне приемлемой альтернативой ипотеке. «Для сравнения: возьмем среднюю сумму кредита, равную 3 млн руб., на срок до пяти лет, — берется за расчеты руководитель департамента ипотеки и кредитов компании «НДВ-Недвижимость» Андрей Владыкин. — Ставка по ипотеке составит 13,5% годовых, ставка по потребительскому кредиту — в районе 19% годовых. Из дополнительных расходов при ипотеке будет комиссия за выдачу в размере 1% от суммы кредита и страхование в районе 0,4% от суммы кредита. В случае с ипотекой ежемесячный платеж составит 69 050 руб., на выдаче комиссия — 30 000 руб., а

также страховка в районе 12 000 руб. за первый год и далее в районе 0,4% от остатка задолженности. Переплата за пять лет — 1,142 млн руб. В случае с потребом — 77,85 тыс. руб. в месяц и переплата за пять лет — 1,67 млн руб. Разница в платежах составляет 8,8 тыс. руб., то есть с учетом комиссии за выдачу и страховки переплата по кредиту у клиента сравняется через пять месяцев. Таким образом, получается, что выгоден потребительский тем, кому нужен кредит на четыре-пять месяцев. В остальных случаях по-прежнему интереснее ипотека». Вопрос только в том, что такой большой кредитный

лимит готовы предоставить не все банки: по данным агентства «Банки.ру», рисковать такими деньгами будут не более семи-десяти банков. Например, Банк Москвы выдаст максимум 3 млн руб. под 15–49,9% годовых в зависимости от суммы кредита, кредитоспособности заемщика, а также наличия поручительства. Сбербанк может выдать до 10 млн руб. под 14,25% годовых, но только с залогом объекта недвижимости и поручителем.

В целом же потребительский кредит выгоднее брать при наличии не менее 80% конечной суммы и при коротком сроке кредитования. ■



ПОКУПАТЕЛИ ТОРОПЯТСЯ ВЗЯТЬ ИПОТЕКУ, ПОКА СТАВКИ НЕ ВОЗРОСЛИ ДО НЕБЕС

КАК ДОРОЖАЕТ ИПОТЕКА



Ставки по всем ипотечным продуктам, за исключением ипотеки с господдержкой, Сбербанк повысил с начала августа. В среднем повышение составило 0,5 процентного пункта. Кредит по программе «Приобретение готового жилья» можно оформить в рублях под 13,5–14,5% годовых (ранее — 12,25–14%), в валюте — под 11,5–12,5% (ранее — 10,1–12,1%). До момента регистрации ипотеки ставка выше на 1 процентный пункт. На «Приобретение строящегося жилья» ставка составляет в рублях 13,5–14,5% годовых (ранее — 12,25–14%), в валюте — 11,5–12,5% (ранее — 10,1–12,1%). Кредит на «Строительство жилого дома» в рублях выдается под 14–15% годовых (ранее — 13–14,75%), в валюте — под 12–13% (ранее — 10,1–12,1%). Ставка на «Рефинансирование жилищных кредитов» составляет 13,75–14,25% годовых (ранее — 13–13,5%). Кредит на приобретение загородной недвижимости (продукт «Загородная недвижимость») теперь можно офор-

мить в рублях под 13,5–14,5% (ранее — 12,25–14%), в валюте — под 11,5–12,5% (ранее — 10,1–12,1%) До момента регистрации ипотеки ставка выше на 1 процентный пункт. За лето дважды повышал ставки по различным ипотечным программам банк «Уралсиб». С июня кредит на покупку недвижимости на вторичном рынке выдается в этом банке по ставке 12,25–14% годовых (ранее — 12–13,5%) при покупке квартиры и по ставке 13,25–15% (ранее — 13–14,5%) при покупке индивидуального жилого дома или квартиры в таунхаусе. А в августе банк увеличил ставки по кредитам на покупку строящегося жилья до 14–15,5% на период строительства (ранее — 13,5–14,5%), после окончания строительства и регистрации ипотеки ставка снижается до 13–14,5% (ранее — 12–13%). Аналогичные ставки (13–14,5%) действуют и для кредитов на покупку готового жилья, и на рефинансирование ипотеки (прежде — 12,25–14%).

Кроме того, ставка по ипотеке на покупку квартир в готовых новостройках выросла с 10% до 10,5%. В июле выросли ставки по ипотеке Промсвязьбанка. Банк повысил минимальный срок кредитования с шести месяцев до трех лет, за счет чего существенно выросла и минимально доступная процентная ставка по ипотечным кредитам. Так, ставки по кредиту «Вторичный рынок» на покупку квартиры в готовом доме, а также по программе «Залоговый целевой» на покупку недвижимости под залог имеющейся в собственности квартиры выросли с 9,5–14,5% годовых до 13–14,75% годовых. Аналогичным образом увеличены ставки, действующие после регистрации залога недвижимости по кредиту «Новостройка» на покупку квартиры в аккредитованных банком строящихся домах. До регистрации ипотеки ставки устанавливаются в диапазоне 15–16,75% годовых (ранее — 11–16%).

Vorsprung durch Technik

Audi



Audi A6. КАСКО за 1%.* Формула Вашей безопасности.



Ауди Центр Нижний Новгород

607680, Россия, Нижегородская область,
Кстовский район, Афонино,
Магистральная, 1
Тел. +7 (831) 220 00 50
www.audi-nnovgorod.ru



Лучший
региональный
дилер **2011**

*Возможный минимальный тариф, действующий в ряде страховых компаний, осуществляющих страхование на территории РФ. Условия страхования, влияющие на расчет тарифов, в том числе: стаж вождения, возраст лица, допущенного к управлению, место регистрации автомобиля и иные условия, могут отличаться, в зависимости от выбранной страховой компании. Подробности в салоне.