

собирает пошлину и потому вынуждена «проверять правильность заявляемых сведений, в том числе о стоимости, коде и стране происхождения товара». В общем, простой процедуры здесь быть не может.

И это точно не последняя высказанная претензия к тому, как рейтинг отражает реальность. «Мы очень много общались с Всемирным банком, объясняя наше несогласие с методиками, занижающими нашу оценку, с тем, на какие объекты эксперты смотрят, с какими респондентами общаются», — говорит Андрей Шаронов. — Это тоже очень важно: необходимо, чтобы они общались с тем бизнесом, который получал данные услуги в этом году, а не десять лет назад. Этот диалог необходимо будет продолжать».

КНУТЫ И ПРЯНИКИ Предприниматели, однако, об условиях ведения бизнеса судят не по месту в рейтинге, а по собственной практике. И если бы кто-то взялся ей следовать, подгоняя индикаторы под российскую реальность, перемены могли бы быть неожиданными. «Посмотрите, например, на подключение к энергоресурсам. В Москве электросетевая компания к клиенту как-то развернулась. А подключение к газовым сетям? Крайне тяжело идет», — указывает Александр Жарков. Или взять налоговую отчетность: действительно, с введением электронной отчетности процедура упрощается, но для предпринимателя это упрощение стоит денег, такие услуги «могли бы быть дешевле», замечает господин Жарков. Не говоря уже о том, что бизнесу всегда хочется лучших условий: исключили из процесса регистрации предприятий еще один шаг — хорошо, но почему не сделать как в Сингапуре — три процедуры за 2,5 дня?

Впрочем, у успехов в рейтинге есть и другое назначение. «Помимо давления сверху, негатив-



НА ПОЗИЦИИ В РЕЙТИНГЕ СЕРЬЕЗНО ПОВЛИЯЛО УПРОЩЕНИЕ ПОРЯДКА ПОДКЛЮЧЕНИЯ К ЭЛЕКТРОСЕТЯМ

ной мотивации, связанной с разговорами о неэффективности управления, у чиновников появляется позитивная мотивация», — утверждает Александр Пироженов. — Мы видим, что успех предпринимательских действий вдохновляет молодые команды. И президентская, и премьерская кри-

тика, с одной стороны, и положительная динамика в мировых рейтингах, с другой стороны, — это серьезно мотивирует к новым изменениям».

Хорошо, если это так. Хотя бы потому, что другие страны реформируются, и тот, кто не меняется, в рейтинге быстро скатывается назад (све-

жее подтверждение — снижение на четыре пункта рейтинга России по доступу к кредитам). «Тут нельзя просто стоять на месте», — говорит господин Беляков. — Это не вопрос позиций в рейтинге, это вопрос условий для бизнеса, особенно в условиях конкурентной борьбы за капитал». ■



ПО ВЫСШЕМУ РАЗРЯДУ

КАК БАНК МОЖЕТ ПОМОЧЬ ВАМ ДОСТИЧЬ ЦЕЛЕЙ В ЖИЗНИ?

Что для вас банк? Источник заемных средств, место, где лежит ваш вклад, а может, просто офис с банкоматами и терминалами? Сбербанк России в корне меняет стереотипные представления о банковском сервисе и становится для своих клиентов полноценным финансовым партнером. Вы можете прийти в банк за обычной консультацией, а выйти с финансовым планом, который позволит успешно достигнуть самых амбициозных целей.

Премиальный банковский сервис «Сбербанк Премьер» и услуги персонального финансового планирования позволяют выбрать Сбербанк в качестве компаньона для себя и своей семьи на долгие годы.

В банк — с удовольствием

Сбербанк России, по сути, первый игрок в банковской сфере, который предложил принципиально новый формат работы с клиентами. Сервис «Сбербанк Премьер» создан специально для тех, кто особенно требователен к качеству обслуживания. В его основе лежит открытость, уважение к традициям, внимание к клиентам, профессионализм, многолетний опыт... И, конечно же, индивидуальный подход.

Судите сами. Клиенты «Сбербанк Премьер» обслуживаются у персонального консультанта. Он будет представлять ваши интересы в крупнейшем банке страны, помогать в построении и исполнении финансовых планов. Все почти как в кино: своему советнику можно позвонить в любое время дня и ночи, дать указание провести транзакцию или подготовить информацию о счетах. Возможностей открывается масса. «Сбербанк Премьер» создавался для тех, кто привык к высокому уровню комфорта и ценит свое время. Вот почему эта категория клиентов обслуживается в специально выделенных зонах банка. Кроме того, для них организована отдельная линия контактного центра. Позвонив на нее, вы можете оперативно узнать адрес ближайшего офиса банка, уточнить статус операции по карте, получить консультацию по любым банковским продуктам. Кстати,

сервис «Сбербанк Премьер» предполагает специальную линейку банковских предложений, призванных подчеркнуть высокий статус клиента, помочь выгодно инвестировать средства и получить дополнительный доход. Среди них: депозиты с увеличенными процентами, инвестиционные продукты (Депозит+ПИФ, Депозит+ПИФ+ОМС, Депозит+Страховка) и статусные пластиковые карты.

Время строить планы

Пожалуй, самая интересная услуга, которая предоставляется в формате «Сбербанк Премьер», — это персональное финансовое планирование (ПФП). Она появилась около года назад. За это время в банк обратились более 100 тыс. клиентов с просьбой составить для них личные финансовые планы.

Финансовый план для вас будет разрабатывать персональный менеджер. Для начала он спросит о ваших жизненных приоритетах и планах: собираетесь ли вы покупать недвижимость или автомобиль, хотите ли накопить на образование детей, лечение за рубежом, длительные путешествия и так далее. Услуга персонального финансового планирования оптимально подходит и для тех, кто ставит краткосрочные цели, и для тех, кто планирует на годы вперед.

Второй этап составления плана — работа над стратегией вложения денежных средств, определение набора банковских продуктов и оформление документов на их приобретение. Проще говоря, вы вместе с профессионалом принимаете решение, в какие продукты,

с какой доходностью и на какие сроки необходимо вложить свои средства, чтобы заработать необходимые суммы. Для каждого клиента ПФП формирует свой «рецепт успеха», распределяя продукты в портфеле в зависимости от поставленных целей и отношения к инвестиционному риску. Это могут быть страховые продукты (инвестиционное либо накопительное страхование жизни), паевые инвестиционные фонды, вклады, обезличенные металлические счета... Персональный менеджер оптимально распределит средства в ваших портфелях и предложит стратегию регулярных инвестиций для достижения поставленных целей.

Финансовый план вы получите в виде наглядного, доступного документа, в котором расписаны ваши цели, риск-профиль, портфели с выбранными продуктами. Программа предоставляет расчеты с детализацией до квартала, поэтому клиенту легко определить, какие цели достижимы уже сейчас, а для каких требуется время. Составление плана занимает не больше часа и, что приятно, делается совершенно бесплатно. Зато осуществлять финансовый план и достигать своих жизненных целей можно сразу же!

Подробнее узнать об обслуживании и о том, как стать клиентом формата «Сбербанк Премьер» в вашем регионе вы можете на сайте банка www.sberbank.ru в разделе «Частным лицам — Сбербанк Премьер», а также по телефону контактного центра Сбербанка: 8-800-555-55-50.

На правах рекламы. ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 08.08.2012