



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Банк

Среда 3 декабря 2014 №219 (5492 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

19	Российские банки: активы, капиталы, кредиты	22	Как развиваются онлайн-продажи финансовых услуг в России	22	Можно ли оптимизировать количество денег в банкомате, чтобы хватило до инкассации, но чтобы не оставалось лишнего	23	К чему приводит обострение борьбы за клиентов—юридических лиц
----	---	----	--	----	---	----	---

Главным событием третьего квартала на российском финансовом рынке стало начало стремительной девальвации рубля, что сразу же привело к отставанию темпов роста капиталов банков от темпов роста их активов. На фоне увеличения процентных ставок на финансовом рынке и стоимости рефинансирования, а также ухудшения общей ситуации в экономике это ставит банкиров перед выбором— пожертвовать темпами роста бизнеса или брать на себя дополнительные риски.

Ликвидная девальвация

— рейтинг —

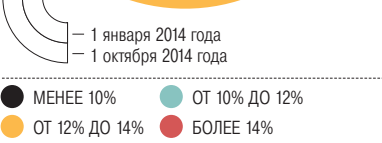
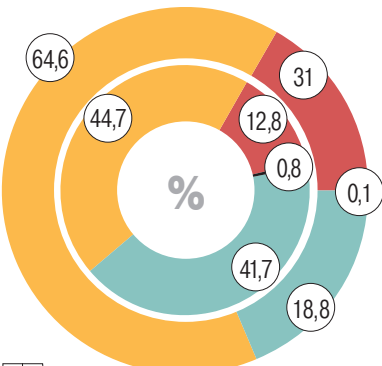
Болевые точки

Третий квартал текущего года ознаменовался началом быстрого обесценения российской национальной валюты. Чего, собственно, и следовало ожидать после введения западными странами санкций и закрытия либо резкого удорожания для российских компаний международных рынков капитала.

Денежные власти действовали так же, как в кризисном 2008 году, когда внешние рынки капитала также закрылись— правда, по другой причине. А именно стремились перенести шоки от внешних воздействий на экономику на валютный рынок. Правда, при этом были учтены некоторые ошибки того времени— термин «плановая девальвация», использование которого Банком России 2008 году спровоцировало паническую скупку валюты как населением, так и юридическими лицами, в этот раз не использовался. Что дало определенный эффект. По мнению главного экономиста Альфа-банка Наталии Орловой, в отличие от предыдущих кризисов— 1998 и 2008 годов, повышение спроса на валюту со стороны населения сейчас не носит агрессивного характера: доля валютных депозитов физических лиц остается на характерном и для спокойных времен уровне примерно в 20%, тогда как в 2008–2009 годах, например, она подскакивала до 30–35%.

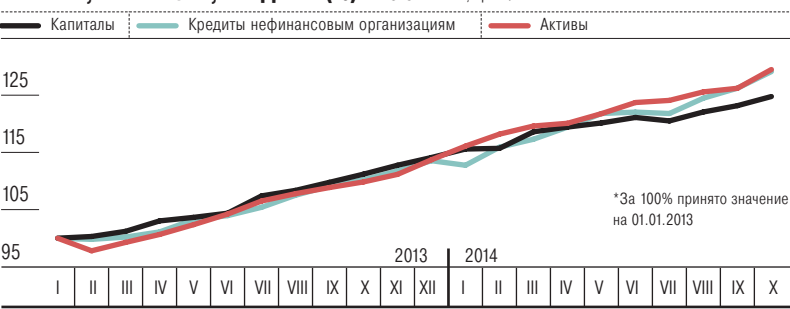
В остальном же все пока идет по сценарию 2008–2009 годов— прав-

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ВЕЛИЧИНЕ ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА (ДОЛЯ БАНКОВ В АКТИВАХ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА) ИСТОЧНИК: ЦБ РФ, РАСЧЕТЫ "Ъ".



да, без столь резких шоков. После введения основного пакета санкций в апреле—мае рубль еще довольно долгое время оставался в довольно узком коридоре, имевшем к тому же общий тренд на укрепление российской валюты. На 1 июля доллар стоил 33,84 руб., что несильно превышало уровень начала года (32,65 руб.). Видимо, такая отсрочка была необходима, чтобы дать возможность компаниям, занимавшим деньги на Западе, запастись валютой для обслуживания долгов. Это и произошло— по данным ЦБ, к 1 июля сумма валютных средств на расчет-

ТЕМПЫ ПРИРОСТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА: АКТИВЫ, КАПИТАЛЫ, КРЕДИТЫ (%)* ИСТОЧНИК: Ъ, ЦБ РФ.



ных счетах юридических лиц в российских банках выросла на 35% по сравнению с уровнем начала года, на депозитах— на 25%.

А примерно с середины июля началось резкое ослабление российской валюты. За третий квартал стоимость рубля в долларовом выражении упала на 14%, после чего падение ускорилось, и за октябрь—ноябрь рубль подешевел еще на 20%. При этом в ноябре Банк России официально отказался от политики валютного коридора, сняв с себя обязанности по проведению интервенций в поддержку национальной валюты.

«Российская банковская система, как и финансовая система любой другой страны, является чувствительным проводником экономических и социальных процессов, происходящих в государстве»,— говорит Екатерина Трофимова, первый вице-президент Газпромбанка.

«Девальвация рубля оказала огромное влияние на банковскую систему,— считает Евгений Романенко,

директор департамента стратегии и глобального маркетинга Росбанка.— Внешнее давление, связанное с событиями на Украине, падение цен на нефть сильно подорвали рубль. Как только тенденция стала устойчивой, к внешним факторам присоединились и внутренние факторы в виде спекуляций на валютном рынке, что еще сильнее притопило рубль. Переход на плавающий курс— вынужденная, хоть и запланированная мера, которую пришлось реализовывать в срочном порядке.— Так, с начала года совокупные резервы— золотовалютные резервы ЦБ и средства суверенных фондов— уменьшились примерно на \$60 млрд, и большая часть их была потрачена на поддержание курса».

Триллионы вливаний

Ослабление российской валюты принесло ряд проблем банковской системе. Первая, проявившаяся сразу,— проблема капитализации.

Сила закона. Американского

— регулятор —

С марта 2015 года более 950 российских финансовых организаций, преимущественно банки, вынуждены будут сообщать в фискальные органы США данные о движении финансовых средств на счетах своих клиентов (обладующих одним из признаков американского налогоплательщика) даже в случае их несогласия.

Стук дедло не добровольное

В полную силу американский закон «О налогообложении иностранных счетов» (FATCA— Foreign Account Tax Compliance Act) вступил 1 июля, а подписан был в США четыре года назад в качестве дополнительной меры к законодательству, стимулирующему занятость. Основная его цель— противодействовать уклонению от уплаты налогов американскими налогоплательщиками, имеющими счета в иностранных финансовых компаниях (банках, инвестиционных и страховых компаниях и др.). Согласно требованиям закона, иностранные компании финансового сектора должны идентифицировать американских налогоплательщиков, владеющих напрямую или опосредованно финансовыми счетами, а информацию по счетам предоставить в Службу внутренних доходов США (Internal revenue service— IRS). В случае невыполнения требований FATCA предусматривает удержание налога в размере 30%.

Первоначально рассматривалось два варианта взаимодействия с американской налоговой системой, направленных на соблюдение требуемых процедур. Но первый, наиболее удобный для компаний финансового сектора и предполагавший взаимодействие на уровне правитель-

ственных структур, был исключен по политическим мотивам. Когда в апреле американская сторона приостановила переговоры на неопределенный срок, российским банкам пришлось заключать соглашения с IRS напрямую. Собственно, выбора при таком развитии событий уже не было: неприсоединение к FATCA грозило обернуться «исключением» из числа участников финансового рынка. Например, закрытием корсчетов в других банках, которые к FATCA присоединились.

«Большинству организаций финансового сектора (на конец ноября в IRS зарегистрировано более 950 российских организаций, преимущественно банков) в эту систему пришлось вступить. Вступив в нее и заключив соглашение с IRS, банки обязаны внедрить необходимые процедуры и исполнять требования американского законодательства. В противном случае закон предусматривает санкции к самой организации— например, от нее могут потребовать возместить неудержанный налог, заплатить штрафы или отозвать регистрационный номер, а процедура вторичной регистрации после его отзыва не совсем ясна. Также установлены и санкции в отношении сотрудника, отвечающего внутри этой организации за выполнение требований FATCA»,— поясняет Александр Синицын, директор департамента налогообложения и права «Делойт» в СНГ.

В процессе обсуждения порядка предоставления данных в IRS российские банки неоднократно высказывали вполне оправданное беспокойство: противоречий между нормами действующего российского законодательства и требованиями FATCA оказалось довольно много.

«ДЛЯ КЛИЕНТА НЕТ НИЧЕГО ПРИЯТНЕЕ, ЧЕМ ПОЛУЧИТЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНУЮ СТАВКУ ПО ВКЛАДУ, СООТВЕТСТВУЮЩУЮ ЕГО ОЖИДАНИЯМ»



СЛОЖНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В СТРАНЕ ЗАСТАВЛЯЕТ ГРАЖДАН ИСКАТЬ ИНСТРУМЕНТЫ ЕСЛИ НЕ ДЛЯ ПРИУМНОЖЕНИЯ, ТО, КАК МИНИМУМ, ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ СВОИХ ФИНАНСОВЫХ НАКОПЛЕНИЙ. ОДНИМ ИЗ САМЫХ НАДЕЖНЫХ СПОСОБОВ СБЕРЕЧЬ СВОИ ДЕНЬГИ ОСТАЮТСЯ БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ. ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ДЕПОЗИТОВ И КОМИССИОННЫХ ПРОДУКТОВ «РЕНЕССАНС КРЕДИТ» ГАЛИНА УТКИНА УВЕРЕНА, ЧТО И К ВЫБОРУ БАНКА, КОТОРОМУ СОБИРАЕШЬСЯ ДОВЕРИТЬ СВОИ СРЕДСТВА, И К ВЫБОРУ САМИХ СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ГРАЖДАНАМ СТОИТ ПОДХОДИТЬ МАКСИМАЛЬНО СЕРЬЕЗНО. ПО ЕЕ МНЕНИЮ, БАНК ДОЛЖЕН НЕ ТОЛЬКО ОБЕСПЕЧИТЬ СОХРАННОСТЬ ИЛИ РОСТ НАКОПЛЕНИЙ СВОИХ КЛИЕНТОВ, НО И ПРЕДОСТАВИТЬ ИМ ПРОСТЫЕ И КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА.

— Какие финансовые инструменты Вы посоветовали бы использовать людям для сохранения сбережений в сложившейся сегодня экономической ситуации?

— В такие нестабильные в экономическом плане периоды правильное всего выбирать инструменты максимально безрисковые. Именно таким инструментом и являются банковские вклады.

Депозиты размером до 700 тыс. рублей застрахованы государством. Кроме того, сейчас активно обсуждается возможность увеличения данной суммы до 1-1,5 млн рублей. Это говорит о том, что государство видит такую потребность со стороны вкладчиков и идет навстречу гражданам, старается, чтобы их

денежные средства были максимально застрахованы, а депозиты продолжали оставаться самым безопасным инвестиционным инструментом.

Еще одно выгодное отличие вкладов, например, от вложений в ценные бумаги в том, что у первых есть определенный период размещения и фиксированная доходность, которая гарантирована клиенту на протяжении всего срока. Также стоит отметить, что по первому требованию клиента банк должен выдать ему средства, находящиеся на депозите. Это установлено в законодательстве, и ни один финансовый институт не может не выполнить это требование. То есть в любое время вкладчик может прийти и, расторгнув договор, получить свои деньги обратно.

По этим причинам, как я считаю, в такое экономически сложное время правильнее всего обратить внимание именно на этот инструмент для вложений.

— Что Ваш банк предлагает вкладчикам?

— Мы стремимся, чтобы наша линейка депозитов была максимально проста и удобна как клиенту, так и операционисту банка, который работает с вкладчиками. В нашей линейке сегодня представлены три вклада, которые полностью удовлетворяют все имеющиеся у клиента потребности в части накопления и сбережения средств. Первый вклад— «Ренессанс Доходный»— с высокой процентной ставкой разработан для тех, кто хочет получить максимальную прибыль с имеющихся в распоряжении свободных денег. Второй вклад— «Ренессанс Накопительный»— имеет опцию пополнения, поэтому идеально подходит клиентам, которые хотят не только сохранить, но и накопить денежные средства. Также по этому депозиту можно получать проценты на ежемесячной основе. Третий вклад— «Без границ». Название продукта говорит само за себя: условия по данному вкладу позволяют не только его пополнять, но и частично снимать средства без потери процентов, то есть у вкладчика есть полная свобода в распоряжении своими деньгами.

Данные депозитные программы удовлетворяют три основные потребности вкладчиков— максимальная доходность, накопление и свободное распоряжение своими средствами. При этом мы намеренно не делаем никаких сезонных предложений и отказываемся от различных акций с подарками, потому что, на наш взгляд, для клиента нет ничего приятнее, чем получить привлекательную ставку по вкладу, соответствующую его ожиданиям.

Кроме того, мы устанавливаем не очень высокий порог вхождения. Например, по вкладу «Без границ» первоначальная сумма составляет всего 1000 рублей. Мы идём на это для того, чтобы клиент, который сомневается, стоит ему открывать вклад или нет, мог сначала попробовать посотрудничать с нами— разместить на депозите минимальную сумму, посмотреть, насколько ему комфортно, насколько для него привлекательны наши продукты, условия работы. Если клиенту все понравится, он затем может принять решение о размещении более крупной суммы или порекомендовать нас кому-то из своих знакомых и родственников. Именно такой контакт с клиентом для нас и есть самое ценное.

— Вы считаете, что трех видов вкладов вполне достаточно для удовлетворения основных потребностей Ваших клиентов?

— Да, у многих банков линейки вкладов гораздо шире, но, если внимательно присмотреться, они не предлагают ничего нового,

чего нет у нас. Мы постарались все упростить и унифицировать, чтобы вкладчики ни о чем не беспокоились. Мы делаем очень понятную и, на мой взгляд, интересную рекламную кампанию в части продвижения наших депозитных продуктов. В этом году мы продолжили сотрудничать с четырехкратным олимпийским чемпионом по спортивной гимнастике Алексеем Немовым. У него открытое и доброе лицо, он несет позитив, он хороший семьянин, много занимается благотворительностью. Нам видится, что его образ отлично соотносится с нашим банком.

Что касается вкладов, у нас есть все то, что максимально подойдет любому клиенту. Например, вклад «Ренессанс Накопительный» может быть интересен не только людям, которые хотят пополнять свой счет в банке. У многих граждан есть стратегия, специально направленная на то, чтобы собрать деньги на первоначальный взнос по ипотеке или на новый автомобиль. При этом такой вкладчик будет стараться каждый месяц из своей зарплаты часть средств откладывать на депозит, чтобы быстрее достичь нужной суммы. Более того, по этому вкладу предусмотрена ежемесячная капитализация процентов. И если клиент захочет, то сможет каждый месяц получать проценты отдельно. Либо, если он не станет снимать эти деньги, сумма вклада просто будет увеличиваться.

Вклад «Без границ» также пользуется большой популярностью. Я его советую клиентам, которые только «знакомятся» с нашим банком. Разместив небольшую сумму, они могут оценить предоставляемые нами услуги. Ставка по этому вкладу небольшая, но здесь нет никаких сдерживающих факторов— клиент может в любой момент снять часть денег или забрать все деньги до уровня неснижаемого остатка в 1000 рублей, не потеряв при этом начисленные проценты. Такой свободный доступ к средствам на депозите может быть очень важен для вкладчика.

— Что бы Вы могли рекомендовать гражданам, которые хотели бы без риска положить в банк сумму, превышающую 700 тысяч рублей?

— Как вариант, можно попробовать разложить имеющуюся сумму на разных членов своей семьи. Сейчас у населения есть небеспопеченные опасения по поводу отзыва банковских лицензий. Поэтому для подстраховки можно открыть вклады в разных банках. При этом, конечно, необходимо внимательно смотреть, что представляет собой кредитная организация, какова стратегия ее развития, как давно она занимается бизнесом, какая у нее база вкладчиков, каков размер депозитного портфеля. Все эти факторы очень важны при выборе банка. Особенно в сегодняшней экономической нестабильной ситуации. И конечно, необходимо оценить уровень комфорта работы с банком.

Например, у нас сегодня более 100 тысяч активных вкладчиков. Несмотря на то что депозитным бизнесом мы начали заниматься только в 2009 году. У нас очень большой процент постоянных клиентов— тех, кто с нами работает уже не один и не два срока, а с самого начала.

— А как вести себя клиентам банков в условиях нестабильности рубля? Как максимально обезопасить свои накопления при падении национальной валюты?

— Это очень серьезное дело, и к нему также надо подходить с холодной головой. Сейчас, действительно, курсы валют меняются очень резко и не всегда в выгодную для граждан сторону.

Чтобы подстраховаться и снизить риск потерь и обесценивания своих сбережений, нужно, как советуют многие, разложить их в три валютные корзины— доллары, евро и рубли. В каких пропорциях— решать клиенту. Но, самое главное,— если решитесь перекладываться в валюту, придерживайтесь выбранной стратегии и не меняйте решение под влиянием валютных колебаний. Перекладываясь из одной валюты в другую, вместо того чтобы сохранить и приумножить свои накопления, определенную их часть можно потерять. Правильнее здесь иметь длительный горизонт планирования, тогда этот временной период может сгладить небольшие колебания курсов, и человек, по крайней мере, не уйдет в минус.

— У Вас в банке клиент может разделить свои валютные накопления по валютным корзинам?

— В нашем банке можно открыть вклады в рублях, долларах и евро в такой пропорции, какая комфортна клиенту.

— А клиент может открыть в Вашем банке сразу три вклада «Ренессанс Доходный», только один в рублях, другой — в евро, а третий — в долларах?

— Конечно. По валютным вкладам процентные ставки, безусловно, ниже, чем по рублевым, однако так было всегда. Вместе с тем таким образом наш клиент не только снижает свои валютные риски, но еще и получает дополнительную прибыль от размещения в валюте. Но, опять же повторю, главное— не менять свои решения оперативно, а просто следовать выбранной долгосрочной стратегии.

Если же человек не может самостоятельно определить наиболее правильную для него стратегию размещения средств, ему просто надо объяснить свои цели операционному сотруднику нашего банка. Наш специалист всегда поможет ему выбрать наилучшую комбинацию вкладов в зависимости от его потребностей. Кстати, впоследствии с помощью интернет-банка клиент может получать всю интересующую его информацию по счету, уже не посещая отделение. С помощью этого сервиса вкладчикам очень удобно отслеживать, что происходит с их вкладами. С клиентами, размещающими в нашем банке крупные суммы, работают персональные менеджеры, которые в любой момент времени готовы ответить на все интересующие вкладчика вопросы или помочь с выбором наиболее подходящей депозитной программы.

— В последнее время мы видим рост банковских ставок по вкладам. С чем это связано?

— Ставки в большинстве своем определяются рынком. Каждый год их размер меняется в зависимости от рыночных трендов. В этом году, начиная с марта, мы видим, что тренд по ставкам повышающийся. Во многом это связано с нестабильной геополитической ситуацией. В частности, в связи с тем, что закрыты капитальные финансовые рынки, и банки, естественно, переориентировали свое внимание на средства граждан как на самый прогнозируемый источник фондирования. Поэтому, конечно, конкуренция среди банков за деньги вкладчиков сейчас очень высокая. Вдобавок, конец года— традиционно высокий сезон на депозитном рынке. Именно в осенне-зимний период люди проявляют повышенный интерес к банковским вкладам. Поэтому, по нашим прогнозам, в декабре рост процентных ставок продолжится.

банк практика

Новый диапазон

В уходящем году главной особенностью развития ипотечного рынка в России стал рост ставок, наметившийся уже в начале второго квартала. Произошло это из-за повышения уровня ключевой ставки, удорожания фондирования, растущей инфляции. С начала текущего года ставки выросли в среднем на 0,5–1 процентный пункт. Потенциальным заемщикам стоит готовиться к тому, что в 2015 году ставка по ипотеке ниже 13% будет доступна лишь небольшому их числу.

— ипотека —

И все же, несмотря на общее ухудшение макроэкономической ситуации, ипотека остается одним из основных источников роста банковского кредитования. За январь—сентябрь российские банки выдали 703 тыс. ипотечных жилищных кредитов на сумму 1,2 трлн руб., что, соответственно, на 26,1% и 34,6% больше, чем годом ранее.

Суммарный портфель ипотечных и жилищных ссуд на балансах банков продолжает расти и на 1 октября достиг примерно 3,3 трлн руб., по сравнению с 2,7 трлн руб. на начало года. Средняя сумма по выданным с начала года кредитам поднялась до 1,73 млн руб., превысив на 109 тыс. руб. соответствующий показатель предыдущего года.

Как сообщает банк «Дельтакредит», региональная структура выдачи кредитов такова: 19,1% от объема всех выданных ипотечных кредитов приходится на Московский регион, 6,8% — на Санкт-Петербург и Ленинградскую область.

Уровень просроченной задолженности на 1 октября снизился до 2% (на 0,02 п.п. меньше, чем в предыдущем месяце), при этом в абсолютных значениях прирост к сентябрю составил 0,36%, к началу года — 20,08%.

По данным Банка России, ежемесячный уровень выдачи кредитов не растет с начала осеннего сезона, а темп прироста рынка снижается. «Рынок замедляется. Однако ипотечный рынок инерционен, поэтому ухудшение ситуации сейчас уже не окажет определяющего влияния на результат 2014 года: мы по-прежнему ожидаем хорошее прироста по итогам года — на уровне 28–30%, в том чи-

сле за счет накопленного потенциала сделок, а также сезонных стимулирующих акций застройщиков. Очевидно, что активные продажи застройщиков дополнительно поддержат рынок новостроек в конце года», — говорит Андрей Осипов, старший вице-президент, директор департамента ипотечного кредитования ВТБ 24.

Рост средневзвешенной процентной ставки наблюдался на протяжении всего третьего квартала текущего года. Ставка по кредитам, выданным в течение августа, составила 12,3%, что на 0,1 п.п. выше уровня июля. В сентябре—октябре активные участники рынка продолжили повышать ставки по ипотеке на 0,5–1 п.п.

По данным «Эксперт РА», ухудшение ситуации в российской экономике повысило стоимость фондирования для российских банков, что в конечном итоге оказало серьезное влияние на процентные ставки по ипотечным кредитам.

Введенные Евросоюзом санкции в отношении России ограничили возможность крупнейших российских банков привлекать из-за рубежа заемные средства на срок, превышающий сначала 90, а затем и 30 дней, фактически перекрыв доступ к внешнему долговому рынку. Из-за нестабильности на финансовом рынке и ощутимого снижения курса рубля Банк России несколько раз повышал учетную ставку (в марте, апреле, июле и октябре), в результате она выросла с 5,5% до 9,5%. «При этом зависимость российского банковского сектора от средств Банка России продолжает увеличиваться. Стоимость привлечения заемных средств с рынка также растет», — отмечает «Эксперт РА» в своем ис-



Ипотека демонстрирует рост спроса, ставок, платежей, но при этом и объемов

следовании. По данным «Эксперт РА», на фоне этих событий крупнейшие банки начали повышать процентные ставки по ипотеке. В конце марта — начале апреля ставки ВТБ 24 и Банка Москвы выросли на 0,4 п.п., а Газпромбанка — почти на 1 п.п. В мае стало известно о повышении ставок Банка «Дельтакредит» и Юникредитбанка. Вторая волна роста ставок пришла на летние месяцы. В июне на 0,5–1 п.п. увеличили ставки банки «Ак Барс», «Союз», «Санкт-Петербург» и Московский индустриальный банк. По отдельным ипотечным программам выросли ставки в Росбанке, Связьбанке, банке «Уралсиб». В начале июля заявили о повышении ставок Сбербанк (на 0,5–1 п.п.) и Газпромбанк (0,5–0,75 п.п.).

По данным Росстата, на 1 июля годовой индекс цен на типовую квартиру на первичном рынке в России составил 106,57, а на вторичном рынке — 103,81, то есть цены на квартиры не компенсируют даже уровень официальной потребительской инфляции. С начала года курс доллара к рублю вырос на 35%. При этом цены на недвижимость в рублевом эквиваленте повышаются более мед-

ленно. «Практически прекратилось валютное кредитование. Банки ограничивают выдачи крупных кредитов, целевых кредитов под залог недвижимости. Возможно сокращение объемов выдачи по военной ипотеке: в текущей ситуации резко подорожавшего фондирования военная ипотека приносит банкам прямые убытки», — отмечает господин Осипов.

Тем не менее по мере ухудшения макроэкономической конъюнктуры не исключено снижение цен на недвижимость, как это было в 2009 году. «Инвестиции в недвижимость в текущих условиях не спасут сбережения от обесценения», — комментирует Дмитрий Монастыршин, главный аналитик Промсвязьбанка. — В то же время спрос на недвижимость в текущих условиях поддерживается стремлением не столько преумножить, сколько сохранить свои сбережения в условиях высокой геополитической неопределенности и сложной предсказуемости дальнейшего развития ситуации в экономике и банковской системе России».

В настоящее время наиболее востребованы объекты экономкласса. «Тенденция к росту спроса на недорогое жилье будет усиливаться», — прогнозирует Андрей Осипов.

Как отмечают эксперты, инвестиционный спрос на недвижимость серьезно вырос. «Недвижимость считается одним из надежных защитных активов, и многие банковские клиенты предпочли снять свои сбережения с депозитов и вложить в покупку квартиры», — объясняет Татьяна Ушкова, заместитель председателя правления Абсолют-банка. — Те, кому не хватало накоплений на приобретение недвижимости, пользовались ипотечными кредитами. Такой «сберегательный» спрос на ипотеку мы отмечаем еще в начале года, и сейчас тенденция только усилилась».

Сегодня стабильно высоким спросом пользуется ипотека на вторичном рынке. По словам Татьяны Ушковой, около 65% сделок совершается с готовыми квартирами. При этом активно растет спрос на покупку квартир в строящихся домах: квадратный метр на этапе строительства стоит дешевле. К тому же после регистрации права собственности стоимость квартиры увеличивается на 15–20%, что делает покупку жилья в новостройке интересной с точки зрения инвестиций.

По результатам опроса, проведенного «Эксперт РА», большинство крупнейших ипотечных банков сохранили либо снизили требования как к заемщикам, так и к первоначальному взносу и до конца года менять их не планируют. В сочетании с ожиданием заемщиками роста ставок по кредитам это стимулировало высокий спрос на ипотеку в течение первых девяти месяцев текущего года. «Однако происшедший рост ставок делает ипотеку все более обременительной, что на фоне ухудшения финансового положения населения будет приводить к замедлению данного сегмента рынка в 2015 году», — заключает Дмитрий Монастыршин.

Согласно прогнозам Банка России, в конце года средняя ставка по вновь выданным ипотечным кредитам будет в диапазоне 13–13,5%. Эксперты едины во мнении, что негативный тренд по ставке сохранится и в начале 2015 года, а это уже будет заметно влиять на развитие рынка, так как ипотека чувствительна к цене. По итогам 2015 года ожидается замедление прироста рынка до 15%.

Елена Григорьева

СМЕНА ПОТЕНЦИАЛА

Бурный рост на рынке кредитования физических лиц закончился. Поэтому кредитные организации все активнее переключаются на юридических лиц.

В третьем квартале текущего года во всех сегментах розничного кредитования наблюдалось сокращение новых займов. Так, по данным Национального бюро кредитных историй, в сегменте автокредитования было выдано на 20,96% меньше кредитов, чем годом ранее. Объем новых кредитных карт снизился на 12,48%, а кредитов на покупку товаров — на 11,02%. Единственный вид кредитования, который подрос, причем почти на четверть (24,03%), — это ипотека. Все же, несмотря на негативную динамику, общий объем займов физических лиц на 1 ноября превысил 11 трлн руб.

В конце ноября на V ежегодном НБКИ-форуме Василий Поздышев, зампред Банка России, выступил с прогнозом, что темпы роста рынка необеспеченных потребительских кредитов в текущем году по сравнению с прошлым годом сократятся в два раза. Этому есть серьезные причины. Сокращение темпов розничного кредитования вызвано снижением аппетита к риску у большинства банков.

«Уровень закредитованности населения России достиг максимальных значений, хотя еще и далек от показателей развитых стран. Дальнейшее наращивание розничных портфелей банков, ориентированных на беззалоговое потребительское кредитование, приводит к увеличению объема проблемной задолженности», — поясняет Максим Грошев, управляющий директор по корпоративной работе Абсолют-банка. — В связи с этим банки вынуждены ужесточать требования к некоторым категориям заемщиков. При этом ставки по потребительским кредитам растут, что снижает их доступность».

Как отмечает Национальное бюро кредитных историй (НБКИ), одновременно со снижением выдачи необеспеченных кредитов происходит улучшение качества новых кредитов. «Основные усилия банков в этом секторе сейчас направлены на повышение эффективности работы с уже существующим клиентским портфелем», — говорит Алексей Волков, директор по маркетингу НБКИ.

По состоянию на 1 ноября активы российских банков составили 67 трлн руб., их темпы роста в текущем году — 22%. По словам Василия Поздышева, к концу года они достигнут свыше 70 трлн руб. Он отметил, что на увеличение банковских активов повлияла валютная переоценка. Вторая причина — эффект кредитного импортозамещения. «Крупные российские банки и крупные корпоративные клиенты в этом году были лишены доступа к иностранному финансированию, соответственно, наша банковская система должна заместить эти западные кредиты, и она очень активно начинает их замещать», — отмечает г-н Поздышев.

«По причине санкций рынок зарубежных заимствований существенно сократился, но при этом потребности в кредитных ресурсах у предприятий остались прежними, поэтому мы наблюдаем устойчивый рост спроса на корпоративные кредиты», — комментирует Максим Грошев. — Также во многом рост портфеля обеспечивает обслуживание ранее выданных займов, то есть банк выделяет компании дополнительную ликвидность для поддержания текущей деятельности и завершения ранее начатых проектов».

В текущем и следующем годах, по прогнозам Банка России, темпы роста кредитного портфеля корпоративным клиентам

составят 20% ежегодно. На 1 ноября его объем был 26,8 трлн руб. из которых 5 трлн руб. приходится на кредиты малым и средним предприятиям (МСП).

В сегменте МСП заемщики — это, как правило, торговые, производственные, сервисные предприятия — все те, кто работает с населением, производит продукцию на экспорт либо обслуживает бизнес крупнейших корпораций. Их кредитование для банков становится все более интересным. Это объясняется растущей поддержкой государства (созданием Агентства кредитных гарантий, например) и растущей прозрачностью заемщиков.

В текущем году появилась оценка, которая существенно упрощает оценку рисков корпоративных заемщиков: кредиторы обязаны передавать сведения о них в бюро кредитных историй без их согласия. Во-вторых, кредиторы могут теперь получать кредитные истории не только самих МСП-заемщиков, но и аффилированных лиц: собственников и топ-менеджмента. «Для этого банкам надо всего лишь получить согласие этих лиц, но с учетом того, что экономика МСП существенно связана с экономикой владельцев бизнеса, качество оценки риска и мониторинга финансового состояния существенно повышается», — поясняет Алексей Волков.

Сегодня во многих банках процедура оценки риска при кредитовании МСП включается в обязательном порядке оценку и мониторинг кредитной истории самого предприятия и связанных с ним физических лиц.

Оценивая потенциального корпоративного клиента, банки обращают внимание на размер компании и профиль ее деятельности, долю рынка, величину собственного капитала, уровень долговой нагрузки, источники погашения, то есть на все то, что используется при финансовом анализе заемщика.

«Банки пристально изучают валютные риски, объем импорта в структуре выручки клиента. Если объем продаж клиента зависит от того, что он импортирует (покупает за валюту), то, очевидно, рентабельность его бизнеса будет снижаться, и получить финансирование в таком случае будет сложнее», — отмечает Максим Грошев.

«Срок ведения хозяйственной деятельности предпринимателя, обратившегося за кредитом, должен быть не меньше шести месяцев», — рассказывает Анна Салманова, директор департамента разработки продуктов для малого и среднего бизнеса Бинбанка. — Предприятие не должно иметь просроченной задолженности перед финорганизациями и бюджетом. Мы, например, не кредитует игровой бизнес, некоммерческие предприятия, финансовые компании».

По итогам текущего года «Эксперт РА» ожидает замедления темпов прироста портфеля выданных им кредитов до 8–10%, причем по оптимистичному сценарию. Он предполагает прирост реального ВВП на 0,5% до конца года, а также отсутствие ухудшения ситуации с ликвидностью в банковском секторе. В результате объем кредитования МСП вырастет на 8–10% (против 15% за 2013 год) и составит на начало 2015 года 5,6–5,7 трлн руб.

В случае отрицательных темпов прироста реального ВВП по итогам года в сочетании с дальнейшим снижением платежеспособности заемщиков рынок кредитования МСП прибавит не более 6%, а его объем приблизится к отметке 5,5 трлн руб. Поддержку рынку могут оказать кредиты на тендеры для МСП, а также ожидаемый рост импортозамещающего производства.

Елена Григорьева

Сила закона. Американского

— регулятор —

«В первую очередь это касалось банковской тайны. Кроме того, ни у одной финансовой структуры и сейчас нет возможности удерживать и затем перечислять в пользу IRS 30-процентный налог. Любая российская организация, которая подвергнется такому беззастенчивому списанию, в России может с успехом его оспорить», — поясняет Александр Синицын.

Но даже принятый в конце июня закон 173-ФЗ «Об особенностях осуществления финансовых операций с иностранными гражданами и юридическими лицами, о внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» в полной мере не позволяет банкам выполнять требования FATCA, например в части идентификации американских налогоплательщиков. И банки, прошедшие регистрацию в системе IRS, вынуждены лавировать между соблюдением предписаний российского законодательства и требованиями американского.

Этапы доносительства

Начиная с 1 июля российские банки, присоединившиеся к FATCA и получившие идентификационный номер в IRS, должны были ввести правила, позволяющие выявлять признаки американского налогоплательщика у каждого нового клиента. Передавать отчетность по счетам этой категории клиентов банки начнут с марта 2015 года.

Процесс отбора и оформления документов уже существующих клиентов разбит на этапы в зависимости от величины остатков на счетах. В отношении клиентов с совокупным



Теперь в этот вашингтонский офис IRS будет добровольно-принудительно стекаться информация со всего света о движениях средств американских налогоплательщиков, в том числе и российских граждан

остатком на счете свыше \$1 млн установлен срок до 31 декабря текущего года, в отношении клиентов с денежными суммами свыше \$50 тыс. — до 31 декабря 2015 года. Необходимо отметить, что FATCA не берет во внимание клиентов, на чьих счетах остались совсем небольшие суммы. Собранный информация одновременно с отправкой в IRS будет пересылаться банками в полномочный орган (Росфинмониторинг).

В первую очередь американские налоговые органы заинтересованы в информации по клиентам с крупными денежными суммами. Чтобы выявить среди этих клиентов американских налогоплательщиков, FATCA предлагает проанализировать их по следующим признакам: наличие гражданства США (паспорт или грин-карта) или постоянное место жительства, место рождения в

США, адрес проживания, телефонные номера (мобильные и стационарные), почтовый ящик как единственного указанного адреса, постоянно действующее поручение по перечислению сумм на счет США, доверенность и право подписи, выданные на лиц в США. В случае выявления хотя бы одного из этих признаков банк должен затребовать у клиента дополнительную информацию и предложить заполнить одну из форм, разработанных для таких клиентов.

«У российских банков, согласно принятому закону 173-ФЗ, есть возможность проводить идентификацию и предоставлять отчетность только в отношении тех физических лиц, которые имеют вид на жительство или гражданство другого государства. При этом человек может стать налогоплательщиком США, даже не имея ни того ни другого — например, если будет часто пребывать в США в длительных командировках. Он может стать налоговым резидентом, не имея при этом права на вид на жительство или не обратившись за ним», — уточняет Александр

Синицын. С такими клиентами возникают сложности, поскольку весной будущего года может потребоваться представлять в IRS отчетность об их счетах. Определенные сложности существуют и в отношении клиентов — юридических лиц.

Большинство банков уже в соответствии со 173-ФЗ разместили на своих сайтах критерии, по которым будут выявлять иностранных налогоплательщиков среди клиентов. По словам Светланы Ермолаевой, директора по комплаенсу Промсвязьбанка, банк не заставляет клиентов заполнять многостраничные опросники и формы: автоматизированные системы в онлайн-режиме проводят необходимый анализ данных, и в момент принятия клиента на обслуживание банк получает уже всю необходимую информацию. Проанализировав возможные риски, в банке «Хоум Кредит», например, пришли к выводу, что таких клиентов у банка будет минимальное количество. Александр Гонтаренко, директор департамента правового обеспечения банка «Хоум Кредит»: «Специфика банка такова, что мы работаем с относительно небольшими суммами по кредитам, а наши клиенты — это люди со средним доходом и граждане РФ. При оформлении кредита мы обязательно идентифицируем клиентов, проверяем предоставленную ими информацию. Кроме того, после 1 июля мы включили в клиентскую документацию дополнительную графу (по всем кредитам, депозитам и картам), где клиент подтверждает своей подписью отсутствие у него иностранного гражданства, для которого необходим дополнительный налоговый контроль. Но и при обращении в банк иностранным гражданином никаких случаев уклонения от дополнительного контроля мы не зафиксировали».

Дальнейшее взаимодействие с клиентом, отвечающим признакам американского налогоплательщика, банк выбирает исходя из норм российского законодательства и собственных правил обслуживания клиентов. Результатом такого взаимодействия должно стать подтверждение согласия предоставлять данные американской налоговой системе или отказ от него. «Клиенту, в отношении которого есть подтвержденная информация, что он является налогоплательщиком США, предлагается подписать допсоглашение к договору оказания услуг. Подписание его клиентом означает согласие на предоставление информации о нем налоговым органам США», — говорит Анна Верховская, вице-президент по вопросам FATCA банка «Уралсиб».

«Да» и «нет» не говорить

Еще полгода назад о своем желании постепенно отказаться от обслуживания американских клиентов (как физических, так и юридических лиц) сообщал банк ВТБ. В информационных сообщениях для СМИ говорилось, что во всех банках группы обслуживания немногим больше 2 тыс. таких клиентов и отказ от работы с ними не скажется на финансовых показателях группы. Впрочем, по информации пресс-службы банка ВТБ, «в настоящий момент с учетом нового российского законодательства банки и компании группы ВТБ видят меньше для себя рисков в работе с американскими налогоплательщиками».

И все-таки, пока многие вопросы остаются не до конца урегулированными, вероятнее всего, большинство банков будут готовы отказывать клиентам — иностранным налогоплательщикам в обслуживании без лишнего колебаний. По словам Сергея Мешалкина, во всех случаях, ког-

да Росбанк сталкивается с клиентом, поведение которых может создать неприемлемые правовые и иные риски для банка, сотрудники банка стараются уведомить их, что не в их интересах настаивать на продолжении отношений с банком при отсутствии взаимного доверия и готовности к сотрудничеству. «Есть закон, и если вы гражданин государства, в котором он принят, вы его обязаны исполнять. Если действующий клиент — американский налогоплательщик, его уведомляют о том, что его данные будут переданы в IRS независимо от его желания в том случае, если он согласен продолжить сотрудничество с банком. Второй возможный вариант — закрыть счета. Но на данный момент закрывать поздно: с 1 июля данные собираются, обрабатываются и будут переданы», — говорит Юрий Амвросиев, директор департамента международного бизнеса и финансовых институтов Бинбанка.

Представители банков отмечают, что клиенты достаточно спокойно реагируют на дополнительные процедуры самосертификации и случаев отказа предоставлять необходимые документы по части FATCA еще не было. «В принципе развитые страны мира идут по пути повышения финансовой и налоговой прозрачности, усиливают меры по борьбе с уклонением от уплаты налогов — это устойчивая тенденция», — говорит Александр Синицын. В будущем своих клиентов банки будут информировать о финансовых счетах своих налогоплательщиков начнут запрашивать и другие государства. «FATCA — это первый глобальный работающий механизм автоматического обмена налоговой информацией, и у США есть возможность обеспечить его функционирование», — добавляет господин Синицын.

Елена Алеева

банк практика

Банки России* (Продолжение. Начало на стр. 19)												Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЭА» специально для «Б»											
№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Нераспре- деленная прибыль (млн руб.)	Кредиты НБС—нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	Изм. (%)	№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Нераспре- деленная прибыль (млн руб.)	Кредиты НБС—нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	Изм. (%)
125	Челибвестбанк	Челябинск	33734,3	-4,6	7089,1	5,0	714,2	18520	7,4	5739,7	3,7	263	Темпбанк	Москва	9454,4	-3,0	990,6	2,4	11,5	7371	13,5	1553,9	-3,9
126	«Образование»	Москва	33625,0	7,6	2942,0	5,4	334,7	23445	23,1	1661,5	22,1	264	Кс-банк	Саранск	9432,5	4,6	975,1	8,6	54,4	7090	7,3	1790,9	16,8
127	«Кольцо Урала»	Екатеринбург	32692,1	-6,2	3070,5	-0,1	111,3	21197	-7,4	12644,2	-10,1	265	Санкт-Петербургский ИАБ	Санкт-Петербург	9388,0	-27,6	1442,4	7,8	170,0	5110	-13,3	1202,3	-16,9
128	М2М Прайвет Банк	Москва	32230,4	34,2	3216,3	34,8	561,9	17157	45,0	10665,2	25,8	266	Руснарбанк	Москва	9365,9	-2,2	1778,8	6,0	148,0	514	-45,4	90,5	8,7
129	СГБ	Вологда	32177,9	11,0	2656,8	-9,6	8,5	16929	7,8	8072,6	21,3	267	Банк-Т	Москва	9347,0	41,7	1055,1	22,8	301,3	5688	114,5	415,5	61,7
130	Интерпрогрессбанк	Москва	32025,2	-7,7	2774,9	3,4	249,8	18077	24,6	1731,8	20,0	268	«Ялы Креди Москва»	Москва	9300,3	21,1	2441,1	8,6	250,7	6158	24,4	65,2	-4,4
131	«Левобережный»	Новосибирск	31835,3	0,7	3419,4	0,1	316,5	20600	-13,3	12873,3	-10,1	269	«Екатеринбург»	Екатеринбург	9257,6	-16,8	881,0	-5,9	-20,2	5128	-2,5	2568,6	23,8
132	Мосстройэкономбанк	Москва	31795,1	24,2	2425,2	23,9	324,6	17042	21,6	1055,6	-38,3	270	Ярбанк	Москва	9221,1	-13,9	1743,3	4,6	-222,4	3189	17,2	312,9	-2,5
133	ББР-банк	Москва	31084,2	12,2	2271,5	6,2	164,3	25569	20,4	3169,0	61,0	271	Жилфинансбанк	Москва	8680,3	-13,7	1392,9	-11,4	-167,3	6006	-12,6	5136,0	-19,5
134	АМБ-банк	Москва	30958,8	9,1	1418,1	-20,2	-406,0	638	-20,9	145,8	-23,2	272	«Европейский»	Калининград	8602,5	9,6	1513,8	18,7	201,4	5633	-2,7	1085,0	12,6
135	Русслабанк	Москва	30936,3	-8,4	4015,6	36,0	-298,3	8695	-57,1	4712,0	-74,1	273	Инбанк	Москва	8595,7	64,8	809,4	-17,5	-126,9	1153	53,9	180,7	91,6
136	«Советский»	Санкт-Петербург	30849,8	-5,2	5251,3	11,8	578,6	19233	-7,6	11717,3	-24,7	274	«Ставрополье»	Ставрополь	8562,7	19,7	1269,6	19,1	161,8	3590	21,1	660,8	-15,4
137	Рустройбанк	Москва	30119,2	9,7	3406,2	10,8	519,3	23448	16,1	2862,5	0,0	275	Татсюрбанк	Казань	8473,3	-6,7	1451,5	8,0	132,0	5019	16,8	814,7	7,3
138	Быстробанк	Ижевск	29224,3	-15,7	3240,1	10,6	406,0	21856	-2,5	21056,9	5,6	276	«ПСА Финанс Рус»	Москва	8309,7	-26,0	3659,4	36,5	955,8	8365	-29,0	6226,2	-22,9
139	Газбанк	Самара	29138,0	-2,1	3824,9	6,6	181,2	21719	-0,6	8389,1	-9,1	277	НВКБ	Саратов	8288,4	7,7	936,8	0,3	49,7	7047	25,2	364,8	18,8
140	АвтоВАЗбанк	Тольятти	28765,5	1,5	2990,1	-3,2	25,2	23647	0,1	2197,5	-15,4	278	Промсбербанк	Подольск	8263,4	-7,4	1138,4	-13,9	-50,0	5564	-14,3	555,2	2,2
141	Сумитомо Мицуби Рус Банк	Москва	28672,1	3,1	10148,7	1,6	219,5	16057	18,0	0,0	—	279	Рускобанк	Всёволожск	8127,5	10,7	845,7	21,4	179,1	3996	15,0	774,6	27,6
142	«Транспортный»	Москва	28649,1	24,6	2047,3	29,4	485,2	19933	54,1	945,7	22,1	280	Улеметбанк	Челябинск	8108,8	-8,7	568,4	-21,9	-107,2	1337	-7,7	644,5	6,4
143	«Натискс»	Москва	28599,5	42,1	2143,7	-9,5	-5,5	12993	14,3	0,0	—	281	Бенифит-банк	Москва	8095,5	-2,7	848,0	2,2	17,0	5728	38,9	551,3	202,0
144	ПЧБ	Москва	27568,3	9,1	3320,4	12,9	156,8	19829	18,3	547,9	-6,5	282	Джей энд Ти Банк	Москва	8089,0	4,3	1052,0	47,6	-18,1	4885	15,5	1063,3	2,2
145	«Девон-Кредит»	Альметьевск	27091,6	10,7	3772,1	14,5	515,2	12881	1,0	3045,8	21,3	283	Рускобанк	Волгоград	8012,2	-48,6	1226,4	7,3	140,1	5512	-9,2	253,4	8,4
146	«Агропромкредит»	Лыткарино	26961,0	-13,5	2420,5	-9,1	-776,5	16214	3,5	7793,3	13,9	284	Нефтепромбанк	Москва	7925,5	-7,0	1156,0	-2,4	47,1	3632	51,8	45,2	61,9
147	«Кед»	Москва	26952,9	-6,5	2500,8	-18,8	-220,8	16892	-2,2	5600,7	-0,8	285	«Ассоциация»	Нижний Новгород	7911,1	12,6	859,5	2,9	56,7	5336	3,9	619,3	23,1
148	«Народный кредит»	Москва	26648,7	-35,8	-98,9	-102,6	-3621,6	23851	-19,8	3508,3	-18,5	286	Миллениум-банк	Москва	7901,2	-22,8	1131,3	4,2	41,7	5619	22,9	177,1	-20,0
149	Кредит Урал банк	Магнитогорск	26103,9	11,3	4870,6	-0,9	300,2	14338	1,4	6892,8	10,3	287	«Агросоюз»	Москва	7892,0	3,8	997,9	-7,1	1,1	4371	-4,3	1735,0	33,0
150	«Региональный кредит»	Кострома	25954,1	-1,8	2582,3	-0,4	296,1	3246	-4,5	1102,2	-4,1	288	«Адмиралтейский»	Москва	7885,6	-16,4	777,9	-18,2	-147,8	4812	-11,5	349,4	-14,2
151	Липецкобанк	Липецк	25898,8	-0,6	2347,2	-6,8	-83,2	16824	-2,4	2794,2	18,2	289	«Евромет»	Москва	7842,0	3,7	1901,8	14,6	256,3	6802	7,0	55,5	260,6
152	«Приморье»	Владивосток	25353,5	5,6	3093,9	15,0	461,7	15638	26,2	1090,4	48,6	290	«Еврокоммерц»	Москва	7830,0	14,9	407,4	-16,8	-34,6	4193	11,6	3286,7	-0,3
153	Мерседес-Бенц Банк Рус	Москва	25177,4	19,5	6086,9	7,3	483,0	22689	24,3	14604,0	23,6	291	Новосибирский МБ	Новосибирск	7766,8	-7,6	1644,9	15,2	213,3	3219	-13,7	3139,8	4,8
154	РНКБ	Москва	25117,6	1217,5	529,7	-58,5	-697,0	1124	—	155,7	—	292	Промтрансбанк	Уфа	7738,6	-9,9	656,6	0,1	2,5	3410	-14,1	3341,0	-13,0
155	Банк Китая (Элос)	Москва	25091,1	87,0	1791,0	2,4	71,3	2406	63,7	11,1	-8,3	293	БКФ	Москва	7672,4</								

банк практика

Банки России* (Окончание. Начало на стр. 19)													Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЭА» специально для ^{5*}												
№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Нераспре- деленная прибыль (млн руб.)	Кредиты НБС—нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	Изм. (%)		№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Нераспре- деленная прибыль (млн руб.)	Кредиты НБС—нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	Изм. (%)	
401	Промзнергобанк	Вологда	4274,9	−18,0	479,3	−41,1	−320,8	2613	−27,1	286,6	−8,2		539	«Бизнес-Сервис-Траст»	Новокузнецк	2029,5	9,6	599,6	35,3	12,5	1446	6,4	1032,8	12,8	
402	Ферробанк	Москва	4250,4	17,9	490,3	−32,6	−179,7	1620	43,5	403,5	−12,8		540	«Московский вексельный»	Москва	1995,5	−1,7	376,8	−3,0	2,7	1430	18,2	336,7	33,5	
403	Инвестрастбанк	Москва	4229,4	−16,8	405,7	−11,2	−15,9	2535	2,3	2597,1	3,4		541	«Земельный»	Ростов-на-Дону	1958,2	35,9	640,7	9,2	57,2	616	−12,9	86,2	0,6	
404	Новобанк	Великий Новгород	4214,7	9,2	863,0	5,8	63,9	1563	13,1	631,2	10,8		542	Евроаксис-банк	Москва	1955,0	−31,7	973,5	5,5	53,8	1711	7,2	4,0	−1,8	
405	BPT	Москва	4167,1	−8,0	932,6	18,2	8,4	2843	−9,0	1579,2	12,1		543	«Максима»	Москва	1954,8	20,3	302,6	26,3	30,1	721	39,4	140,9	23,4	
406	Экономикс-банк	Москва	4111,1	−27,5	918,5	2,5	−33,6	728	−0,8	72,4	−18,3		544	Финтрастбанк	Москва	1952,9	14,5	373,7	3,6	21,7	1186	−7,8	29,7	−42,4	
407	МБО Оргбанк	Москва	4109,1	−7,1	505,0	0,8	6,8	451	17,8	18,6	434,7		545	«Акцент»	Орск	1943,0	28,9	196,7	2,0	5,7	937	32,0	207,6	6,1	
408	Владпромбанк	Владимир	4104,0	38,4	307,6	−0,5	3,3	2207	58,6	542,5	29,2		546	«Новация»	Майкоп	1929,2	−10,0	305,8	21,8	30,7	1258	−5,9	546,8	−11,2	
409	Мак-банк	Москва	4072,7	−46,3	667,1	−31,5	−223,6	1930	−46,3	291,8	−69,9		547	Россита-банк	Москва	1917,9	−13,8	356,2	4,7	32,9	1016	14,0	555,0	15,9	
410	Земский банк	Сызрань	4058,6	3,9	392,7	−5,6	34,0	2914	1,9	529,7	−4,9		548	K2-банк	Черкесск	1906,4	199,3	1438,7	600,9	812,1	765	153,4	200,0	126,5	
411	«Итуруп»	Южно-Сахалинск	4058,2	2,7	1099,6	26,5	75,6	608	26,7	76,5	−12,5		549	ИК-банк	Казань	1905,2	−6,4	421,2	7,0	27,0	469	18,5	90,6	142,8	
412	Сибнефтебанк	Томьень	4020,9	−23,2	899,9	−15,6	−86,2	1281	−40,7	383,7	−12,6		550	Бум-банк	Нальчик	1889,4	−2,7	363,8	1,5	0,0	1075	3,2	439,4	−0,9	
413	Мираф-банк	Омск	4000,6	22,3	329,0	29,1	42,8	2915	16,7	351,9	−25,1		551	Нацбанк сбережений	Иваново	1883,8	−10,1	316,1	−12,6	−21,0	1637	−9,1	2071,4	−5,2	
414	«МС Банк РУС»	Москва	3986,2	3,0	2198,4	−12,6	−228,0	333	333,6	336,3	4284,0		552	«Екатерининский»	Москва	1867,7	−9,0	251,9	66,4	3,4	1078	8,0	431,1	51,8	
415	Лесбанк	Москва	3956,6	−2,6	699,8	51,0	37,4	2490	−21,4	460,4	−19,8		553	«Канский»	П. Березовка	1853,4	1,3	282,7	−7,5	−22,9	1472	2,7	1268,2	12,3	
416	«Еврокредит»	Москва	3939,5	1,6	320,8	19,0	53,7	2791	13,6	234,4	16,3		554	Михайловский ГЖСБ	Михайловка	1843,4	19,6	248,1	−4,2	−8,9	408	−24,3	117,6	−24,6	
417	«Кузнецкий»	Пенза	3909,6	−8,1	419,5	−5,8	2,2	2724	0,8	951,8	23,9		555	Старооскольский АПБ	Старый Оскол	1840,0	3,6	418,9	−1,9	4,3	1512	13,5	61,6	−4,9	
418	КИБ	Москва	3905,1	9,0	1469,6	−7,9	118,2	169	−29,5	23,9	−8,9		556	КБР	Москва	1836,0	−36,9	244,9	0,6	1,9	873	6,6	43,3	−5,6	
419	Кошелев-банк	Самара	3891,9	51,7	949,4	3,0	34,3	1423	84,3	587,7	52,1		557	«Система»	Москва	1829,3	−18,2	564,5	2,9	13,3	702	66,3	139,2	82,2	
420	«Платина»	Москва	3866,6	−44,4	907,3	6,7	59,1	859	62,2	79,0	81,4		558	Смартбанк	Москва	1828,0	−37,8	402,5	37,4	14,5	1152	−38,1	30,3	−82,8	
421	Межрегиональнотбанк	Москва	3866,0	−21,6	545,4	3,2	23,2	2522	−5,9	53,0	−25,8		559	Элаткомбанк	Москва	1823,0	−3,2	326,5	0,3	0,1	793	5,8	224,4	0,4	
422	БайкалИнвестбанк	Иркутск	3823,5	−15,7	824,9	5,7	49,4	1595	−58,1	119,3	−32,7		560	Приско Капитал Банк	Москва	1816,9	3,6	197,9	−3,3	1,9	1057	10,6	200,0	−18,4	
423	НБК-банк	Москва	3810,6	17,5	1034,0	−6,1	−49,9	1892	38,0	132,4	24,6		561	«Центрально-Европейский»	Москва	1811,9	214,7	1254,4	256,7	691,9	1554	—	36,2	−5,4	
424	ИТБ	Омск	3782,5	7,2	600,7	−9,8	15,7	1039	−12,3	217,0	−4,2		562	СПБ банк инвестиций	Санкт-Петербург	1811,3	7,3	643,9	1,3	70,8	559	8,9	41,4	−11,1	
425	«Экономический союз»	Москва	3743,4	−18,1	745,3	1,5	47,2	2688	5,9	401,2	112,0		563	«Викинг»	Санкт-Петербург	1792,8	9,5	647,5	3,3	24,1	1485	2,9	143,1	36,6	
426	Рустрастбанк	Москва	3740,9	−22,2	530,8	22,9	8,3	3310	13,3	48,1	−24,5		564	Фреско-банк	Москва	1785,5	95,5	509,6	172,2	2,0	103	—	4,0	−2,2	
427	Промсельхозбанк	Москва	3699,3	2,6	1218,7	−0,7	9,7	1640	3,0	180,0	−9,4		565	«Новый символ»	Москва	1785,3	−22,6	300,8	−6,1	4,1	610	23,3	192,2	−5,8	
428	Сити Инвест банк	Санкт-Петербург	3678,4	43,8	764,9	−16,4	−152,0	1981	47,8	441,5	67,7		566	Валтон-банк	Белгород	1778,4	−0,3	542,0	0,3	31,2	1308	12,1	3,6	37,4	
429	«Воронеж»	Воронеж	3653,3	34,8	272,0	−6,0	−5,1	1812	94,9	243,9	126,6		567	Унифондбанк	Москва	1777,6	−27,9	1050,6	−3,8	34,7	1117	−5,8	298,0	−19,0	
430	«Новое время»	Москва	3594,5	1,3	850,9	193,0	27,9	827	−16,5	20,6	−85,4		568	Дом-банк	Домодедово	1774,0	−12,3	410,7	10,7	56,4	358	−6,9	110,1	34,4	
431	Алор-банк	Москва	3581,1	54,0	1091,4																				

«Мы подставим плечо малому и среднему бизнесу»

Максим Соболев, директор департамента розничного бизнеса банка «Российский кредит» (БРК), указывает, что в банковской сфере началась борьба за клиентов-юридических лиц. Как следствие, количество разнообразных банковских предложений по поддержке бизнеса день ото дня растет. Тендерное кредитование, хорошие овердрафты, выгодные предложения по расчетно-кассовому обслуживанию — это далеко не полный список услуг, доступных тем, кто продает товары и услуги.

— тактика —

— Насколько я понимаю, это осознанный выбор банка — поддержка малого и среднего предпринимательства, в том числе за счет предоставления банковских гарантий в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд? — Да, сегодня наш банк дает гарантию предпринимателям, работающим в сфере госзакупок. Малый и средний бизнес сегодня нуждается в такой помощи со стороны финансовых организаций. Поэтому банки, если они настроены на дальнейшее развитие, поворачиваются в сторону этого сегмента. Сегодня все банки с капиталом свыше 1 млрд руб. подпадают под закон №44 ФЗ «О контрактной системе» в части предоставления финансовых гарантий и могут участвовать в обеспечении контрактов. Мы, естественно, тоже предоставляем гарантии в рамках этого закона. Могу сказать, что количество клиентов по этому предложению в БРК уже измеряется четырехзначными цифрами и мы дальше собираемся наращивать этот сегмент. Данный инструмент для банка фактически безрисковый. Когда заказчик государство, оно в любом случае оплатит выполнение заказа, поэтому предоставление гарантий по госзаказам в настоящий момент приоритетное для нас направление. К тому же, получая нашу гарантию, клиент переходит на расчетно-кассовое обслуживание (РКО) в нашем банке, и это еще один плюс. — Каковы условия получения гарантии? — В целом стандартные условия. По стоимости комиссии у нас одно из наиболее привлекательных на рынке предложений.

По большому счету основное требование к клиентам — это наличие практики выполнения государственных контрактов. Если один-два раза компания исполнила свои обязательства, она не попадет в реестр недобросовестных контрагентов и, скорее всего, будет дальше честно все выполнять. К тому же, если ты уже добрался до торгов, невыгодно бросать заказ: все хотят наращивать обороты. Поэтому это очень благодарная среда для развития. Тут же тендерное кредитование, которое мы сейчас внедряем. Тендерное кредитование — это предоставление на короткий срок небольшого кредита компаниям именно для участия в тендере. У нас уже больше 1 тыс. клиентов, которым мы доверяем, а они доверяют нам. Этот сектор также абсолютно безрисковый для банка. И это радует, потому что с рисковыми инструментами сейчас работать сложно. — О каких рисковых инструментах идет речь? — Например, розничное беззалоговое кредитование. Сейчас без залога мы выдаем кредиты только по зарплатным проектам, у этих же клиентов льготные ставки. Но нельзя сказать, что мы стоим на месте. Мы активно привлекаем и новых клиентов, потому что без развития нельзя. По разным продуктам проводятся акции. Например, по Москве с 1 декабря стартует акция: мы берем на себя все издержки клиента по открытию банковского счета. Обычно, чтобы открыть расчетный счет в банке, компании требуется потратить определенную сумму — заверить документы, приехать в банк, заплатить комиссию за рассмотрение заявки



По словам Максима Соболева, предоставление гарантий по госзаказам в настоящий момент для банка приоритетное направление. Поскольку когда заказчик – государство, оно в любом случае оплатит выполнение заказа

и открытие счета. Мы все эти затраты возмем на себя. Полностью все предоставляем бесплатно. Для малого и среднего предпринимателя это очень интересное предложение. Мы готовы отказаться на какой-то период от части дохода для того, чтобы просто дать людям попробовать, насколько у нас качественный сервис. В Москве у БРК 50 отделений, и обслуживаться можно в любом. То есть с точки зрения локации и удобства еще один аргумент в пользу выбора нашего банка для предпринимателей. — Конкурентоспособность малых предпринимателей и бизнесменов средней руки очень часто зависит от оперативности исполнения заказа. Им важно в режиме реального времени отслеживать операции по счетам, прохождение платежей. Для них предусмотрены онлайн-сервисы? — Конечно. Наш интернет-банкнинг интегрируется с программой 1С. Это очень удобно.

Сконвертировал данные, отправил их и работаешь. У нас хорошая система безопасности соединений: все операции проводятся только через специальные интерактивные ключи. Это то, что нужно для юридических лиц, — безопасность и своевременность платежей. — Какие еще опции вы можете предложить юридическим лицам? — Сейчас для малого и среднего бизнеса мы готовим продукт под рабочим названием «экспресс-овердрафт». То есть будем предоставлять кредитное плечо для того, чтобы поставители малого и среднего бизнеса могли закрывать свои кассовые разрывы. Если в течение месяца им не хватает оборотных средств, а они хотят дальше развиваться, мы их поддержим. Это закон рынка: чем больше ты купил, тем больше продал. Допустим, у поставщика предложение: купил на большую сумму — больше преференций получил. И в этой ситуации не поддержать малый и средний бизнес просто невозможно. Давая им кредитное плечо, мы даем им шанс на развитие. — Как будет определяться размер овердрафта? — В зависимости от оборотов компании. Мы понимаем, как деньги будут нам возвращены. Есть экономический мультипликатор, который позволяет легко просчитать, какое кредитное плечо можно предоставить юридическому лицу, чтобы оно увеличило обороты. Есть период, в который компания должна выйти обратно в дебетовый остаток, вернуть средства и пользоваться уже собственными. За конкретный период, пока предприниматель пользовался средствами, он, конечно, заплатит определенные проценты, но с учетом того, что он повысит скорость оборачиваемости средств, ему это все равно выгодно, ведь параллельно идет привлечение новых контрагентов, новых поставщиков. — Что еще предлагает БРК бизнесу для сохранения и преумножения средств? — Есть много способов сохранения и преумножения капитала. Можно сыграть на фондовом рынке, но это риск. Есть инструменты с фиксированной доходностью: векселя, депозиты и сберегательные сертификаты. Что касается депозитов, у нас рыночное предложение, достаточно комфортные ставки для юридических лиц.

— Вы так подробно говорите о сервисе, о ставке на качество! Почему это так важно? — Важна быстрота обслуживания. Каждое юридическое лицо обслуживается в том или ином офисе персональным менеджером. Это лицо банка, и мы, естественно, оперативно реагируем, если оно нам сигнализирует о том, что нужно что-то сделать. Что же касается физических лиц, то есть электронные очереди, где отслеживается средняя скорость операции. Если где-то задерживается обслуживание, мы реагируем. Количество клиентов малого и среднего бизнеса растет. Причем для нас показателем качества нашей работы является увеличение количества клиентов. Периодически мы собираем управляющих подразделениями, обмениваемся мнениями по успешности проведения акций. Что было сделано качественно или, наоборот, не принесло ожидаемых результатов. Но тенденция такова: вот уже полтора года количество клиентов в банке упорно растет. Причем с каждым месяцем все больше и больше увеличивается оборот. Это и есть показатель работы. Раньше писали в книгах жалоб и, по сути, только руководство знало, что и где произошло. А сейчас пишут в интернете — это гораздо масштабнее: на каждый отзыв нужно реагировать, чтобы обслуживание было на высоте. — Действительно банк обращает внимание на реплики посетителей сайта? — Мы на все отзывы всегда отвечаем, реагируем. У нас есть служба качества, которая ответственна за этот аспект. Смысл деятельности этой службы — уменьшение общего количества жалоб. Они крайне заинтересованы в том, чтобы у них не было ни одной жалобы на банк. От людей на местах, конечно же, также много зависит, поэтому мы обращаем внимание на пожелания и предложения по улучшению качества работы от наших сотрудников. У нас есть определенные позиции, к которым мы хотим стремиться, поэтому мы четко реагируем на рынок и на тенденции, стараемся делать максимально хорошие предложения, позволяя себе разработки, направленные на дальнейшее развитие банка, потому что наша филиальная сеть растет достаточно активно.

Беседавала Кира Васильева

Лицо имеет значение

— корпоративное кредитование —

Отсутствие дешевых ресурсов у банков, вызванное удорожанием ставки рефинансирования, привело к тому, что основным инструментом для привлечения клиентов сейчас является сервис — это и расчетно-кассовое обслуживание на льготных основаниях, и комфортные условия по залоговому обеспечению, и консолидация кредитов. Банки предлагают актуальную услугу по валютному контролю и предоставляют клиентам электронные офисы, где удобно вести финансовые дела компании. Уменьшение риска дефолтности за счет ликвидного залога предоставляет кредитным организациям возможность предлагать клиентам льготные ставки на займы. В условиях «банковской чистки» при обнародовании информации об отзыве лицензии у какого-либо банка конкуренты реагируют максимально оперативно, предлагая лояльные условия на определенные виды услуг и персональные настройки под каждого клиента с целью переманить пострадавших к себе. По словам регионального директора дирекции продаж МСБ Локобанка Булата Фатыхова, в настоящее время у клиентов — юридических лиц наиболее востребованы кредиты на инвестиционные цели. «Если сопоставлять оборотные и инвестиционные цели, то пропорция будет примерно 40х60 соответственно», — констатировал Булат Фатыхов. При этом эксперт уточнил: с учетом того что ЦБ начал более жестко подходить к мониторингу статуса юридических лиц, в настоящее время для банков привлечение клиентов даже на РКО требует немало трудозатрат с точки зрения верификации бизнеса. «То есть даже при открытии счета мы должны понимать статус клиента, статус его реальности ведения бизнеса, статус его бизнес-репутации. Все это должно учитываться с точки зрения нормативов ЦБ». Тем не менее клиенты в статусе юридических лиц всегда являлись для банков приоритетным сегментом, поскольку они не только генерируют большие объемы пассивов, но и являются потенциальными клиентами на размещение активов. Не стоит забывать, что банки предлагают и брокерское обслуживание для юридических лиц, которые хотят быстро преумножить свои капиталы. Однако в кризисный период рискованные инвестиции не пользуются большим спросом. В тренде продукты иной направленности. Например, малый и средний



Несмотря на кризис, банк «Российский кредит» не только открывает новые филиалы, но и активно развивает региональную сеть в направлении юридических лиц

бизнес может рискнуть другим способом — увеличить обороты. Некоторые банки предоставляют своим клиентам объемные овердрафты. Так, банк «Российский кредит» презентовал услугу «экспресс-овердрафт», которая помогает клиентам закрывать кассовые разрывы, например увеличивая кредитное плечо на закупку определенной партии товара. Как рассказал директор департамента розничного бизнеса банка «Российский кредит» Максим Соболев, размер кредитного плеча зависит от оборотов компании: «Есть экономический мультипликатор, который позволяет легко просчитать, какое кредитное плечо можно предоставить юридическому лицу, чтобы оно увеличило обороты. В определенный период компания должна выйти обратно в дебетовый остаток и начать пользоваться собственными средствами». Экспресс-овердрафт дает возможность увеличивать скорость оборачиваемости средств, а также параллельно при-

влекать новых контрагентов и поставщиков, увеличивая закупки. Несмотря на кризисные проявления в экономике, банк «Российский кредит» открыл филиалы в Волгограде, Сибири и Поволжье. Региональная сеть развивается как раз в сторону бизнеса. Теперь и в регионах юридические лица могут получить суду под залог недвижимости, как коммерческой, так и жилой. Или, например, оформить банковскую гарантию для участия в государственных закупках. Очень многие финансовые организации сейчас поддерживают малый и средний бизнес, участвующий в тендерах госзакупок. Согласно закону №44 ФЗ «О контрактной системе», банки с капиталом свыше 1 млрд руб. могут участвовать в обеспечении контрактов в части предоставления финансовых гарантий. Сегмент растет, поскольку для банка он фактически безрисковый. Государство как заказчик гарантированно оплатит необходимый продукт, услугу или разработку. При

УСЛУГИ БАНКА «РОССИЙСКИЙ КРЕДИТ» КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ

1

УСЛУГИ ДЕПОЗИТАРИЯ

2

РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ В РУБЛЯХ И ИНОСТРАННЫХ ВАЛЮТАХ

3

ОБСЛУЖИВАНИЕ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

4

КОНВЕРСИОННЫЕ ОПЕРАЦИИ

5

БРОКЕРСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

6

ОПЕРАЦИИ ПО АККРЕДИТИВАМ

7

ГАРАНТИЙНЫЕ ОПЕРАЦИИ

8

ВЕКСЕЛЯ

9

ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ

10

ЭЛЕКТРОННЫЙ ОФИС

11

ЗАРПЛАТНЫЕ ПРОЕКТЫ

12

АРЕНДА СЕЙФОВ

этом некоторые финансисты идут дальше. Банк «Российский кредит», например, внедряет тендерное кредитование, при котором небольшая ссуда предоставляется компании на короткий срок исключительно для участия в тендере. Сергей Звенигородский, начальник отдела розничных продаж УК «Солид Менеджмент», считает, что экономика страны работает в обычном режиме, давление не доходит до критического, поэтому и банки работают в пределах своих возможностей. «Предоставление помощи государственным банкам ведется по политическим причинам, поскольку их заставляли в свое время «спонсировать» не всегда прибыльные проекты, а обрушение любого госбанка может повлечь за собой эффект домино. В то же время пределы возможностей банками уже определены, поэтому ведутся оптимизация бизнес-процессов и сокращение головных аппаратов структур», — поясняет эксперт. Бизнес любого масштаба сейчас требует внутренней оптимизации, которая выражается в отказе от повышения зарплат, премий, сокращении штата работников, снижении себестоимости продукции за счет различных факторов. Освободившиеся деньги направляются на поддержание жизнедеятельности компании, однако их недостаточно. Проблемой юридических лиц, по мнению экспертов, является не столько сама де-

вальвация и удорожание, сколько психологическое отношение к ситуации. И успокоительным лекарством здесь выступает подпитка ликвидностью в требуемом размере в любое время и с приемлемыми ставками по кредиту. Несмотря на видимую борьбу за клиентов, банки все-таки несколько скептически настроены к новичкам в бизнесе: для них это очень рискованные проекты, и получить кредит на развитие при отсутствии уже заложенной материальной базы для залоговых практических невозможно. Кроме того, как говорят сами представители бизнес-среды, есть и проблемы с осуществлением международных проектов. Финансовый директор Tutti Frutti Russia Александр Пахомов рассказал, что в настоящее время у компании есть потребности в закупке оборудования, и поскольку поставщиком необходимого товара является Южная Корея, то в компании рассматривался вопрос о международном обратном факторинге. «К сожалению, российские банки подобную услугу пока не предоставляют», — констатировал Александр Пахомов. — Поэтому хотелось бы, чтобы данный продукт появился в линейке услуг отечественных банков. Также в нашей компании востребованы такие продукты, как аккредитивы и классическое кредитование, без которых было бы невозможно дальнейшее развитие нашей сети».

Конечно, международный факторинг существует, другое дело, что в связи с санкциями не все зарубежные банки берутся гарантировать сделки. Хотя Азиатский регион, без условия, более благосклонен к российским партнерам, чем американские и европейские финансовые институты. Одна из проблем малого и среднего бизнеса в настоящий момент связана с выплатой валютных кредитов. Компаниям необходимо генерировать прибыль, покрывающую девальвацию рубля, и этот процесс приходится растягивать по времени при помощи реструктуризации кредитов и перекредитования по новым условиям. Банки активно предлагают консолидацию нескольких кредитов в один, займы и субординированные кредиты, помощь в размещении облигаций эмитентов на фондовом рынке в преддверии получения денег из Пенсионного фонда России и запуска новых механизмов по налоговым льготам на ценные бумаги. Банки заинтересованы в постоянных поступлениях средств от клиентов, поэтому юридические лица как стабильный генератор дохода находятся в приоритете. В связи с закрытием многих финансовых организаций доверие к банковской системе в целом несколько снизилось, что заставило сектор активизироваться. Поэтому малый и средний бизнес без поддержки не останется.

Юлия Савина

За каждым движением лежит
труд долгих репетиций,
за каждым жестом –
стремление сделать
его совершенным.
Так завоеывается имя,
репутация и доверие.

Газпромбанк Private Banking благодаря
многолетнему опыту управления
капиталами состоятельных клиентов,
первоклассно отлаженному сервису
и серьезному отношению
к конфиденциальности заработал себе
устойчивую репутацию в финансовом мире.
Именно она внушает нашим клиентам
уверенность в сохранности своего капитала
и позволяет ощутить спокойствие.

www.gazprombank.ru
+7 (495) 719-19-00, 8-800-719-19-00

Газпромбанк. *Private Banking*
Абсолютное спокойствие

