САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ /БАНК

СМАРТ-ОПЛАТА ЗАВОЕВЫВАЕТ РЫНОК / 15
ЗАМЕНА КВАДРАТНОМУ МЕТРУ / 17
БАНКОВСКАЯ ДЕТОКСИКАЦИЯ / 25

Четверг, 30 марта 2017 №54
(№6048 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА
ВТБ
Банк ВТБ (ПАО)
Реклама

РЕКЛАМА

BELMOND
GRAND HOTEL EUROPE
ST PETERSBURG

ГРАНДИОЗНЫЕ ТОРЖЕСТВА В ИНТЕРЬЕРАХ НАЧАЛА XX ВЕКА

Залитый светом и буквально парящий высоко над улицами Санкт-Петербурга бальный зал «Крыша» идеален для проведения свадебных торжеств и банкетов.

Михайловская ул., 1/7, Санкт-Петербург
T: +7 812 329 6666
ghe.sales@belmond.com
BELMOND.COM

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ / БАНК»

В ПОИСКАХ ЛОГИКИ

Несколько лет назад мне мой банк прислал предложение взять потребительский кредит размером полмиллиона рублей. Кредит на неотложные нужды мне в тот момент как раз был необходим. Но вовсе не такая крупная сумма. Я обратился к служащей отделения с вопросом: может ли мне кредитное учреждение на таких же условиях предоставить сумму в полтора раза меньшую. И был поражен ответом — для этого банку понадобится несколько дней проверки состояния моих финансов. Вот если бы я захотел взять предложенные 500 тыс. — их бы я мог получить наличными прямо сейчас. Но иная сумма, хоть и меньшая, потребовала дополнительных бюрократических проволочек. Я до сих пор вспоминаю этот случай, пытаясь найти какое-то логическое объяснение действиям банка. Но ничего оригинального в голову не приходит — по-моему, на мне попросту хотели побольше заработать на процентах по кредиту. В итоге финансовое учреждение, конечно, согласилось на мои условия. Но ведь и я мог дрогнуть — и признаюсь, шевельнулась в голове мысль, а не взять ли все, что предлагают. В конце концов, потратить-то всегда есть на что. Особенно, когда есть возможность получить наличные мгновенно. Клиент после потребительского бума 2000-х пообтерся и стал благоразумнее, кредиты берет осторожнее, понимая, что за все приходится платить. Но банки так просто не сдаются. Обещания наивыгоднейших условий чередуются с картинами красивой жизни, которые могут дать клиенту займы под мизерные проценты. Пару лет назад один крупный банк запустил рекламную кампанию — на щитах висели лозунги «Вернете потоооом». Ударение, вероятно, падало на второй слог, подразумевая, что возвращать кредит можно с отсрочкой. Но мне почему-то всегда хотелось дописать: «…и кровью».

Процент потребителей, которые переоценивают свои силы и в итоге не справляются с финансовой нагрузкой, все еще велик. На мой взгляд, банкам стоит ответственнее подходить к воспитанию финансовой грамотности у населения. Ведь именно им, в конце концов, бумерангом прилетает неспособность клиента критически подойти к своей финансовой состоятельности.

ГРАФИКА НА ОБЛОЖКЕ: АРСЕНИЙ БЛИНОВ

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

СМАРТ-ОПЛАТА ЗАВОЕВЫВАЕТ РЫНОК

ПЛАТЕЖНЫЕ СЕРВИСЫ APPLE PAY И SAMSUNG PAY ПОЯВИЛИСЬ В РОССИИ ОСЕНЬЮ ПРОШЛОГО ГОДА И УЖЕ ОБРЕЛИ ПОПУЛЯРНОСТЬ, В ТОМ ЧИСЛЕ И СРЕДИ ЖИТЕЛЕЙ ПЕТЕРБУРГА. УЧАСТНИКИ РЫНКА ПРОГНОЗИРУЮТ, ЧТО В 2017 ГОДУ КОЛИЧЕСТВО БАНКОВСКИХ КЛИЕНТОВ, ИСПОЛЬЗУЮЩИХ ЭТИ ПЛАТЕЖНЫЕ СЕРВИСЫ, МОЖЕТ ВЫРАСТИ ДО 30–40%. АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

Платежные сервисы Apple Pay и Samsung Pay появились в России осенью 2016 года и быстро обрели популярность. Эксперты констатируют, что доля транзакций, совершаемых с помощью этих бесконтактных платежных сервисов в Петербурге, неуклонно растет.

По словам Дарины Хохлушиной, заместителя директора Северо-Западного регионального центра Райффайзенбанка по розничному бизнесу, среди 1,6 млн клиентов Райффайзенбанка в сервисы Apple Pay и Samsung Pay добавлено более 61 тыс. карт в 2016 году. «Доля клиентов, использующих сервисы, доходила до 8,6% от общего количества клиентов банка. Самым активным был сегмент премиальных клиентов», — отмечает госпожа Хохлушина.

Иван Макаров, пресс-секретарь ВТБ24 по СЗФО, сообщил, что в Петербурге уже свыше 10 тыс. клиентов ВТБ24 скачали соответствующие приложения и подключили свои мобильные устройства к банковским счетам для более удобной оплаты. «Санкт-Петербург демонстрирует очень хорошую динамику и долю в общем российском обороте, поэтому мы считаем рынок одним из целевых и наиболее перспективных для новых технологий», — говорит эксперт.

Как рассказал Олег Прокаев, дивизиональный директор блока «Розничный бизнес» филиала «Санкт-Петербургский» Альфа-банка, клиенты активно пользуются этими платежными сервисами. Причем 10% от общего количества пользователей этих сервисов в Альфа-банке живут в Петербурге.

Антон Сафонов, исполнительный директор по розничным продуктам банка «Открытие», отмечает, что почти 10% всего оборота по бесконтактным платежам банка «Открытие» приходится на платежи через Apple Pay и Samsung Pay и эта доля растет быстрыми темпами.

БЕСКОНТАКТНЫЕ МИЛЛИОНЫ

Если поначалу клиенты использовали Apple Pay и Samsung Pay только для небольших транзакций, то сегодня у ряда банков есть примеры крупных платежей.

«Конечно, пока доля платежей с помощью смартфонов существенно меньше, чем доля платежей, которые осуществляются с помощью пластиковых карт, но этот показатель постоянно и весьма динамично растет. Средняя сумма платежа с помощью устройства мобильной связи составляет 1,5 тыс. рублей. Максимальный размер платежа клиента ВТБ24 на сегодня составляет 1,5 млн рублей», — делится данными Иван Макаров.

САФРОН ГОЛИКОВ

УДОБСТВО ДАННЫХ СЕРВИСОВ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО НЕТ НЕОБХОДИМОСТИ ДОСТАВАТЬ КОШЕЛЕК (У МНОГИХ ОН УБРАН В СУМКУ) ИЛИ ОТКАЗЫВАТЬСЯ ОТ ПОКУПКИ, ЕСЛИ ВЫЯСНИЛОСЬ, ЧТО КЛИЕНТ ЗАБЫЛ НАЛИЧНЫЕ ДОМА

По оценкам Олега Прокаева из Альфа-банка, средний чек составляет примерно 1,2 тыс. рублей. «В Петербурге активно используются эти платежные сервисы при оплате услуг и товаров в розничной торговле, в кафе или ресторанах и в метрополитене. Что касается максимальной транзакции, то рекорд нашего клиента — покупка в бутике Tiffany на 1,9 млн рублей», — рассказал господин Прокаев.

Дарина Хохлушина отмечает, что в 2016 году клиенты Райффайзенбанка осуществили транзакции с помощью сервиса Apple Pay и Samsung Pay в 66 странах. «В России активнее всего клиенты платили в Москве. На долю таких транзакций пришлось 60% от их общего количества. На втором месте Санкт-Петербург с долей 14%. Замыкают пятерку Екатеринбург, Краснодар и Нижний Новгород. Чаще всего клиенты платят в супермаркетах и ресторанах. Средний чек равен 1,2 тыс. рублей. Самая дорогостоящая покупка была совершена в московском автосалоне на сумму более 2 млн рублей. Среднемесячный оборот по Apple Pay и Samsung Pay составил около 300 млн рублей», — комментирует госпожа Хохлушина.

УДОБСТВО ДЛЯ ПРОДВИНУТЫХ

Совершить покупку с помощью Samsung Pay и Apple Pay можно в любом месте, где есть бесконтактный терминал, поддерживающий технологию NFC («коммуникация ближнего поля»). Для Samsung Pay спектр обслуживающих терминалов еще шире, так как система работает не только с терминалами, поддерживающими бесконтактную оплату. «Секрет в том, что, кроме NFC, Samsung задействует собственную технологию — MST (от англ. Magnetic Secure Transmission — „магнитная безопасная передача“), что дает возможность оплачивать покупки с помощью смартфона практически на любом терминале, принимающем банковские карты. Смартфоны Samsung, которые совместимы с сервисом Samsung Pay и поддерживают технологию MST, могут создавать магнитное поле, схожее с сигналом магнитной полосы банковской карты. Обычно даже сами продавцы не знают, что такое возможно в их магазинах, но это реально работает», — говорится на официальном сайте Samsung.

По словам участников рынка, бесконтактными платежными сервисами, как правило, пользуются клиенты с высоким уровнем дохода, которые идут в ногу со временем, интересуются технологическими новинками и привыкли совершать большое количество операций по карте. Порогом отсечения также является тот факт, что сервисы работают только на смарт-устройствах, находящихся в верхнем ценовом сегменте.

«Сегодня стандартным потребителем таких платежных сервисов является мужчина 30–40 лет. Но аудитория становится все более и более разнообразной, — говорит Иван Макаров. — Удобство данных сервисов заключается в том, что нет необходимости доставать кошелек (у многих он убран в сумку) или отказываться от покупки, если выяснилось, что клиент забыл кошелек дома. Кроме того, смартфоном удобнее платить в интернете, поскольку не надо вводить реквизиты карты». → 16

15 → «Альфа-банк дополнил услугу следующим решением: в случае если клиент потерял свою пластиковую карту, он может заблокировать саму карту и пользоваться оплатой с мобильного телефона, что особенно актуально для путешественников», — рассказывает Олег Прокаев.

Для клиентов никаких комиссий при совершении платежа с помощью телефона нет. «Комиссия для банков, разумеется, существует, но сильно разнится в зависимости от того, о каком именно банке и о каком платежном сервисе идет речь», — отмечает господин Макаров.

По словам Антона Сафонова, мобильные решения в сфере оплаты позволяют клиентам избавиться от лишнего пластика в кошельках, при этом значительно увеличиваются скорость и безопасность платежей.

ВИРТУАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ Эксперты говорят, что платежи, совершаемые через Samsung Pay и Apple Pay, довольно хорошо защищены.

Так, согласно информации, размещенной на официальном сайте samsung.com, Samsung Pay использует три уровня защиты: токенизацию, защищенную среду KNOX и авторизацию по отпечатку пальца или пин-коду.

«Суть токенизации состоит в замене реальных данных клиента (таких как номер карты) на виртуальные. При активации карты для Samsung Pay на смартфоне реальный номер карты заменяется на специальный цифровой код — токен, созданный случайным образом. Данные о привязке реального номера к токену есть только у банка и платежной системы, и они надежно защищены. В результате личная информация не используется во время оплаты и остается в безопасности», — говорится на официальном сайте Samsung.

Samsung KNOX представляет собой встроенную систему безопасности, которая защищает смартфон от попыток вредоносных атак и непрерывно отслеживает возможные уязвимости в смартфоне. Даже если смартфону что-то угрожает, данные банковской карты надежно зашифрованы в отдельном защищенном контейнере внутри Samsung KNOX.

Перед регистрацией карты защищенная среда KNOX проверяет прошивку смартфона. Если на смартфоне обнаружен Root, вирусы или прошивка модифицирована, карту зарегистрировать не получится. После регистрации карты Samsung KNOX продолжает проверять состояние смартфона. Если в смартфон проникает вирус или обнаружен Root, Samsung Pay блокируется на нем, после чего использовать его на этом смартфоне невозможно, даже если восстановить оригинальные настройки производителя.

Кроме того, для всех случаев оплаты с помощью Samsung Pay предусмотрена обязательная авторизация по отпечатку пальца или пин-коду для каждой покупки.

Даже если мошенники украдут смартфон, они не смогут подтвердить оплату без отпечатка пальца пользователя или пин-кода, который известен только клиенту.

На официальном сайте Apple указано, что при оплате покупки Apple Pay использует индивидуальный номер устройства и уникальный код транзакции. То есть номер карты не сохраняется на устройстве или серверах компании, и он не передается продавцам при оплате. Кроме того, Apple Pay не сохраняет информацию о транзакциях, по которой можно идентифицировать клиента.

НЕ ТОЛЬКО ДАНЬ МОДЕ Эксперты сходятся во мнении, что популярность этих платежных сервисов будет только расти. «Для банков это не столько дань моде, сколько способ увеличить объем и количество безналичных транзакций. Это еще один путь к повышению удобства и популяризации безналичной оплаты, причем в будущем оплата с помощью смартфона может стать одним из основных платежных инструментов, — рассказывает Иван Макаров. — Мы ожидаем стремительного роста популярности платежных сервисов и в Петербурге, и по всей России: как из-за увеличения количества смартфонов, так и из-за популяризации платежных решений среди их владельцев».

Олег Прокаев прогнозирует увеличение транзакционной активности, особенно в сегменте мелких и ежедневных трат, а в Петербурге — это еще и возможность оплачивать билеты в метро.

Дарина Хохлушина ожидает, что в ближайшие годы доля клиентов, использующих сервисы Apple Pay и Samsung Pay, среди клиентов Райффайзенбанка достигнет 30–40%.

По словам Антона Сафонова, появление этих платежных сервисов стало очередным этапом перехода к безналичной экономике: «Не только за счет того, что пользователи Apple Pay и Samsung Pay переходят к более активному использованию карт, но и во многом благодаря тому, что появление данных систем в целом стимулирует развитие рынка и инфраструктуры безналичных платежей. Увеличивается количество терминалов, в том числе и бесконтактных». ■

ЭМИТЕНТЫ, КАРТЫ КОТОРЫХ МОЖНО ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬ В SAMSUNG PAY И APPLE PAY В РОССИИ

	SAMSUNG PAY		APPLE PAY	
	MASTERCARD	VISA	MASTERCARD	VISA
АЛЬФА-БАНК	+	+	+	+
ВТБ24	+	+	+	
МТС-БАНК	+	+	+	+
РАЙФФАЙЗЕНБАНК	+	+	+	+
ТИНЬКОФФ-БАНК	+	+	+	+
БАНК «ОТКРЫТИЕ»	+		+	
БАНК «РУССКИЙ СТАНДАРТ»	+		+	
БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	+		+	
БИНБАНК	+		+	
РОКЕТБАНК	+		+	
СБЕРБАНК	+		+	
«ТОЧКА»	+		+	
«ЯНДЕКС.ДЕНЬГИ»	+		+	

ИСТОЧНИК: ДАННЫЕ ПО СОСТОЯНИЮ НА 5 МАРТА 2017 ГОДА С САЙТОВ SAMSUNG.COM, APPLE.COM, VISA.COM

ЗАМЕНА КВАДРАТНОМУ МЕТРУ

ЛЮБЫЕ ПОЛИТИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КАТАКЛИЗМЫ В РОССИИ СОПРОВОЖДАЮТСЯ ВСПЛЕСКОМ ИНТЕРЕСА ГРАЖДАН К ПРИОБРЕТЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТИ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО В СТРАНЕ ЕСТЬ АЛЬТЕРНАТИВА БАНКОВСКИМ ДЕПОЗИТАМ И ВЛОЖЕНИЯМ В НЕДВИЖИМОСТЬ. РОМАН РУСАКОВ

Большинство жителей Европы и США предпочитают инвестировать свои накопления, а не хранить их на депозите. Основная причина — низкие процентные ставки в банках, которые не позволят ощутимо увеличить свой капитал даже спустя длительное время. Если говорить об Америке, то более 52% населения инвестирует в акции как напрямую, так и через посредников, например, через ПИФы и биржевые фонды. Граждане постарше предпочитают пользоваться менее рискованными инструментами: на недвижимость и облигации приходится 25 и 5% сбережений соответственно.

«Основным активом, с помощью которого американцы надеются обеспечить свою старость, остаются индивидуальные пенсионные планы (IRA). Данный инструмент практически неизвестен в России, однако в США и Европе участие в IRA существенно увеличивает размеры пенсионных выплат: на государственную пенсию приходится около 40% необходимого дохода, а оставшаяся часть формируется, в том числе, и за счет НПФ, размеры и периодичность взносов в который определяет сам инвестор», — рассказывает Михаил Мащенко, аналитик eToro.

ВЫГОДНЫЙ ДЕПОЗИТ Константин Зиятдинов, руководитель департамента международных проектов консультационной группы «Прайм Эдвайс», считает, что банковские вклады в РФ необычайно популярны в силу ряда факторов: высоких процентных ставок, системы страхования вкладов, гарантирующей вклады на сумму до 1,4 млн рублей, отсутствия налогов на полученные в виде процентов доходы. «Совокупность этих факторов делает банковский вклад идеальным инструментом размещения свободных средств для среднего класса. Практически ничем не рискуя, можно разместить довольно значительную сумму (страховка вклада пока распространяется на каждый вклад лица в разных банках). При таких вводных предложить адекватную замену банковскому вкладу очень сложно, но все-таки можно», — полагает эксперт.

Андрей Петрунькин, генеральный директор компании TOR Estate, обращает внимание, что банковские вклады позволяют уменьшить потери от инфляции, но не дают возможность в натуральном выражении приумножить капитал. «Есть традиционные способы инвестиций в недвижимость. Сдача в аренду жилого объекта приносит в среднем 5–6% в год, коммерческого — 10–12%, инвестиции в строящееся жилье, при правильно подобранном варианте, — 15–17% годовых», — говорит эксперт.

НЕДОВЕРИЕ РАСТЕТ Наталия Закхайм, совладелец ГК «ЛИК ПРО», эксперт по инвестициям, приводит статистику: «Согласно нашим опросам, более 60% населения после закрытия более чем ста банков в 2016 году не доверяет этой форме сбережения. О том же говорят и факты госстатистики. К сожалению, многие из нас жили и учились еще при Советском Союзе — и это до сих пор находит свои отклики, например, в том, что россияне очень плохо умеют создавать активы и работать с ними, а также распоряжаться свободными средствами. Все это говорит об отсутствии базовых навыков финансовой грамотности».

Тем не менее эксперты считают, что в и России варианты сохранения и приумножения денежных сбережений не ограничиваются лишь банковскими депозитами и долевым участием в строительстве.

Сегодня можно выделить такие инструменты инвестирования, как акции, паевые фонды, драгоценные металлы и сырье, недвижимость, бизнес, авторские права, произведения искусства. «Золото, бриллианты, ценные металлы и любое другое сырье, которое котируется на бирже, мало интересны сегодня с точки зрения получения прибыли и дохода, разве что только как инструмент сохранения имеющихся средств. Также менее популярным в России из-за отсутствия должной законодательной базы является инвестирование в авторские права, хотя во всем цивилизованном мире они считаются хорошим инвестиционным активом», — говорит госпожа Закхайм.

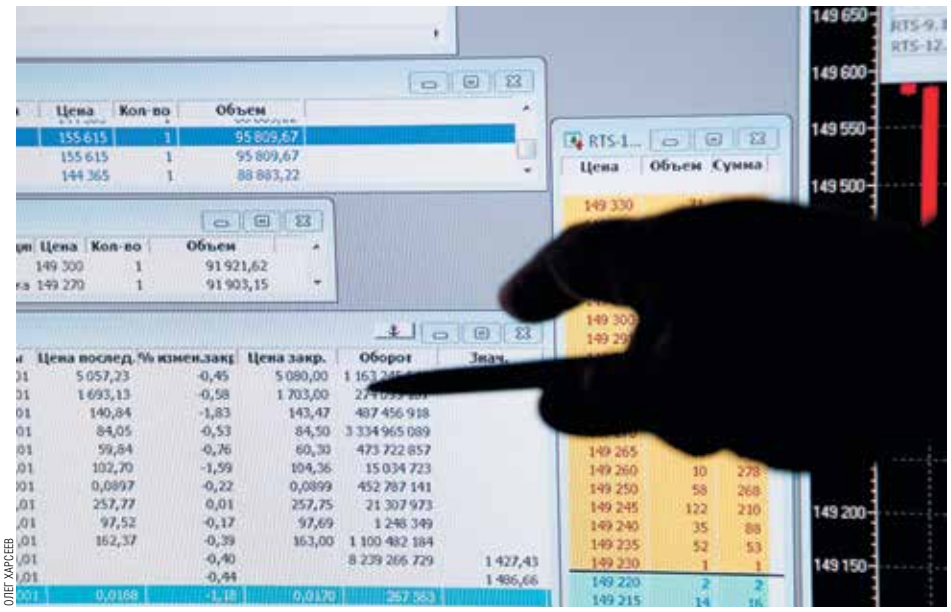
Еще одна группа важных критериев выбора — это возможности контроля над активом. А именно: самостоятельное управление, аутсорсинг управления или полное отсутствие контроля. «Если говорить о фондовых рынках и акциях, то ими априори управляют другие, вам остается верить и надеяться на лучшее. Управление такими объектами инвестиций почти невозможно либо без профильного образования, опыта, либо без помощи профессионалов, тут надо четко понимать, что самостоятельное управление такими инструментами занимает очень много времени и отнимает силы и здоровье», — отмечает госпожа Закхайм.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ Дмитрий Шиляев, председателя правления банка «Югра», считает, что альтернативой банковским вкладам являются на сегодняшний день несколько инструментов — банковские сертификаты, доверительное управление, ценные бумаги (в том числе еврооблигации). Однако в этих инструментах есть как сильные, так и слабые стороны.

Сберегательный банковский сертификат — наиболее популярный (после вкладов физических лиц) и консервативный инструмент для сохранения и приумножения сбережений. Сегодня их доходность сравнима с доходностью по вкладам — до 10% годовых. К достоинствам сертификата можно отнести возможность его использования в качестве средства платежа, а к недостаткам — сравнительную уязвимость: если сертификат оформлен на предъявителя, то в случае утери или кражи им может воспользоваться третье лицо, а законный владелец лишится своих сбережений.

Доверительное управление (ДУ) позиционируется как быстрый и эффективный способ приумножения денежных средств. «Действительно, при агрессивной тактике ДУ может принести высокий доход, однако такой способ заработка на бирже (несмотря на „подушку безопасности" в лице банковского инвестора) подходит скорее опытному клиенту, чем новичку. При осторожной тактике, которую обычно рекомендуют банки, не стоит рассчитывать на доходность выше 8–12% годовых. Минимальная сумма, передаваемая в ДУ, также может отпугнуть потенциального клиента. Обычно она составляет 500 тыс. рублей (реже — 150 тыс.), что автоматически закрывает вход для львиной доли вчерашних вкладчиков, так как обычно сумма вклада не превышает страховую — 1,4 млн рублей. Принимая во внимание, что средства в ДУ не подлежат страхованию АСВ, в случае проигрыша — а от него не застрахованы даже самые опытные инвесторы — есть риск потери значительной суммы», — предостерегает господин Шиляев.

Вложения в облигации привлекают широкими возможностями диверсификации кредитных рисков и хорошей доходностью (в среднем на 2–3% выше, чем по вкладам). Однако чтобы сформировать качественный портфель, может потребоваться достаточно крупная сумма, особенно это касается наиболее доходных еврооблигаций, и обширные знания предмета. Неправильно сформированный портфель может привести к серьезным убыткам, которые, как и в случае с ДУ, не возмещаются АСВ.


ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

СЕГОДНЯ МОЖНО ВЫДЕЛИТЬ ТАКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ, КАК АКЦИИ, ПАЕВЫЕ ФОНДЫ, ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ И СЫРЬЕ, НЕДВИЖИМОСТЬ, БИЗНЕС, АВТОРСКИЕ ПРАВА, ПРОИЗВЕДЕНИЯ ИСКУССТВА

«Если подытожить сказанное, на сегодняшний день доходность по альтернативным инструментам можно назвать соизмеримой с доходностью по вкладам. Однако, в отличие от вложений в ценные бумаги и ДУ, вклады остаются безрисковым инструментом приумножения средств (в пределах страховой суммы)», — говорит банкир.

МЕТАЛЛ НАДЕЖНЕЕ Максим Болышев, заместитель директора департамента банковского ПО RS-Bank, R-Style Softlab, напоминает, что на банковском рынке представлен сервис открытия счетов для операций с драгоценными металлами. «Это одна из наиболее надежных форм хранения капитала. Вложения в драгоценные металлы не только защищают инвестора в периоды нестабильности, но и позволяют значительно приумножить капитал. Клиент не покупает металл (золото, серебро, платину или палладий) физически, а вносит на счет деньги, которые конвертируются в граммы драгоценного металла по курсу банка на день покупки. Доход при таких операциях получается за счет роста стоимости драгоценного металла. В качестве плюсов можно отметить отсутствие НДС, отсутствие дополнительных расходов, нет рисков повреждения металлов, мгновенная покупка и управление», — говорит господин Болышев (подробнее об инвестициях в драгоценные металлы читайте материал на этой же странице).

Еще один инструмент, по его мнению, — паевые фонды, позволяющие купить паи, где средства пайщика и средства других пайщиков коллективно инвестируются в активы фонда. «Вы можете продать паи в любое время и получить прибыль в случае, если на момент продажи стоимость паев выше, чем была при их покупке. Это более рискованный способ вложения, который характеризуется и существенно большей доходностью. Похожим вариантом можно назвать и доверительное управление — фактически тут клиент может выбрать брокера, которому придется доверить управление вашим капиталом, он будет решать, куда и как инвестировать ваши средства и средства других таких же клиентов», — рассказывает господин Болышев.

В последнее время набирает популярность открытие в банке инвестиционного счета (вложение денег в предоставленные банком стратегии и передача управления специалистам банка). «Некоторые банки предоставляют своим клиентам возможность самостоятельно принимать решение о том, какие акции приобретать, когда и по какому курсу, отслеживать динамику изменения курсов. И тут уже необходимо будет самостоятельно выбирать объекты инвестиций (компании), оценивать риски своих вложений и своевременно принимать решения о продаже. Данный вид характерен возможностью получения большого дохода, но при этом сопряжен и с рисками, особенно для людей, не являющихся специалистами в этой области», — говорит господин Болышев.

В 2015 году государство, наконец, обратило внимание на частных инвесторов и попыталось сделать инвестиции на фондовом рынке более привлекательными для граждан. Были введены в оборот так называемые индивидуальные инвестиционные счета, использование которых позволит получать ряд налоговых льгот: налоговый вычет с суммы внесенных средств на такой счет или освободить весь доход, полученный от инвестиций по истечении трехлетнего периода. «Однако максимальный взнос на инвестиционный счет ограничен суммой 400 тыс. рублей в год. В развитых странах именно инвестиции на фондовом рынке являются базовым инструментом в силу высокой ликвидности и относительно высокой доходности. Минусы также очевидны: никто сумму вклада гарантировать не собирается», — отмечает господин Зиятдинов. ■

УКРЫТЬСЯ ЗА ЗОЛОТОЙ СТЕНОЙ

РЫНОК ДРАГОЦЕННЫХ МЕТАЛЛОВ, ТРАДИЦИОННО ЯВЛЯЮЩИЙСЯ СКОРЕЕ ЗАЩИТНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ, НЕЖЕЛИ ЧИСТО ИНВЕСТИЦИОННЫМ, ЖДЕТ НЕПРОСТОЙ ГОД. МНОЖЕСТВО ФАКТОРОВ ВЛИЯЕТ НА СТОИМОСТЬ ДРАГМЕТАЛЛОВ, И В НАСТУПИВШЕМ ГОДУ ИХ ЦЕНУ ВО МНОГОМ БУДЕТ ОПРЕДЕЛЯТЬ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА НОВОГО ПРЕЗИДЕНТА США ДОНАЛЬДА ТРАМПА. ЮЛИЯ ЧАЮН

Как свидетельствуют эксперты, в определенной мере драгоценные металлы считаются стабильным предметом инвестирования, защитным активом. В случае наступления непредвиденной ситуации цена на золото, как правило, растет. Например, во время Brexit в прошлом году цена на золото обновила двухгодичный максимум и дошла до $1350 за тройскую унцию в течение года.

Впрочем, ряд экспертов считает иначе. Так, Анастасия Игнатенко, ведущий аналитик ГК TeleTrade, говорит, что в последние годы ни один драгоценный металл не считается надежной инвестицией. «Период стабильного спроса, который наблюдался в 1999–2011 годах, когда цены только лишь поднимались, канул в прошлое. Сейчас нужно очень аккуратно выбирать момент для покупки этих активов, следя за экономической ситуацией. Про этот сектор вспоминают, когда на рынках начинаются волнения (как в случае с Brexit), именно в этот момент покупка защитного инструмента выглядит самым безопасным вложением», отмечает она.

СЛЕДЯ ЗА ТРАМПОМ Эксперты говорят, что в долгосрочной перспективе общая ситуация по каждому из драгметаллов уникальна, в краткосрочной — действуют различные спекулятивные уровни. А вот если взять среднесрочный период, то картина получается достаточно однородной: больше всего влияют такие противоположные факторы, как изменение процентных ставок Федрезервом США и проблемы в экономике Китая (главном источнике спроса на драгметаллы).

Поэтому, как подчеркивает Евгений Зомчак, ведущий финансовый аналитик международной брокерской компании EQTrades, прогноз до апреля или июня (предполагаемые сроки для первого из повышений ставки ФРС) одинаковый: коррекционный коридор на волне неопределенности, с колебаниями вверх-вниз в рамках флэта. «По золоту это $1263–1198 за унцию, возможно даже снижение до $1172, хоть и менее вероятное. По серебру — от $16,7 до $18,5», — говорит он.

Евгения Абрамович, руководитель управления анализа валютных рисков Dukascopy Bank SA, указывает, что на стоимость драгметаллов оказывают влияние стоимость доллара и общая стабильность мировой экономики. «Чем дороже доллар, тем дешевле золото, оно же тянет за собой основную массу других металлов. → 18

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

ЗОЛОТО С НАЧАЛА 2017 ГОДА ДЕМОНСТРИРУЕТ НЕПЛОХУЮ ДИНАМИКУ

17 ➔ Чем хуже макроэкономические показатели, тем больше стремление инвесторов искать тихую гавань. Стало быть, драгметаллы начинают расти в цене. Нередко на цены на драгметаллы оказывают влияние крупные контракты по покупке золота государствами. Например, сегодняшним высоким ценам на золото мы частично обязаны широкой кампанией по скупке драгметаллов США, Германией и Китаем», — поясняет она.

В целом аналитики говорят, что золото с начала 2017 года демонстрирует неплохую динамику. Котировки смогли восстановиться от минимумов середины декабря в районе $1122,5, куда они были отправлены решением ФРС США повысить ставку. В настоящий момент металл обосновался в районе психологической отметки $1200.

С точки зрения Сергея Мельникова, главного аналитика Global FX, восходящий потенциал драгметаллов не исчерпан. «Мир входит в новую фазу геополитической неопределенности. В Новом Свете ее очевидным источником является Дональд Трамп, чьи действия и заявления в потенциале могут спровоцировать массовый переход инвесторов в защитные активы. С момента инаугурации господина Трампа не прошло двух месяцев, а рынки уже напуганы рядом инициатив нового президента, особенно касающихся геополитики», — говорит он

Больший потенциал, считает господин Мельников, у меди. После избрания президентом США Дональда Трампа котировки меди стремительно выросли. Кандидат от республиканцев пообещал активно наращивать инвестиции в инфраструктуру, что подразумевают повышение спроса на промышленные металлы в целом и медь в частности. «Это значит, что актив продолжит пользоваться спросом, и в новом году котировки смогут приблизиться к 2,8–2,9 за фунт на Comex. Палладий также выглядит привлекательным вложением. С начала года он прибавил более 8%, превысив $735 за унцию. Поводом для роста послужила позитивная макроэкономическая статистика из Китая, где активность в производственном секторе выросла. В новом году мировая экономика, скорее всего, продолжит восстанавливаться, а это значит, что и промышленная активность будет расти. На этом фоне у палладия есть неплохие шансы вернуться к максимумам прошлого года в районе $775 за унцию», — высказался господин Мельников.

А вот Виктор Веселов, главный аналитик банка «Глобэкс», считает, что цена золота будет снижаться, поскольку его цена выражена в долларах, а ФРС США будет повышать верхний уровень процентной ставки, что заставит инвесторов обратить внимание на рост инструментов с фиксированным доходом.

Анастасия Игнатенко, ведущий аналитик ГК TeleTrade, полагает, что после того как рынок отыграет решение ФРС США, этот сектор нащупает точки спроса и начнет свое постепенное восстановление. «По золоту в роли среднесрочного ориентира роста выступает зона $1315–1320 за унцию, по серебру — $19,5 за унцию, по платине — $1070–1080 за унцию», — прогнозирует госпожа Игнатенко.

Что касается ценообразования в России, то Центробанком РФ ежедневно устанавливается цена на четыре вида драгоценных металлов: золото, серебро, платину и палладий. Денис Иконников, аналитик QB, указывает на то, что отечественный рынок неразрывно связан с международным, в связи с чем при установлении цен на драгметаллы Банк России руководствуется котировками на международном рынке в долларах. «Единственный фактор в России, который может усиливать или сдерживать рост стоимости металлов в рублях, — это изменение валютного курса пары доллар/рубль», — объясняет он.

ПАЛКИ В КОЛЕСА России еще далеко до статуса развитого рынка драгметаллов. Причин тому несколько. По словам господина Веселова, для развития российского рынка драгметаллов необходимо наличие более широкой законодательной базы, которая позволит проводить большой спектр операций. «Также необходимо создание профильной биржи, на которой будут котироваться драгметаллы. Например, совсем недавно в России запущены торги фьючерсами на Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой бирже. Считаем, если подобные действия будут предприняты и в отношении рынка драгметаллов, то этот рынок сможет стабильно развиваться», — высказал свое мнение он.

Даниил Кириков считает, что основной проблемой рынка драгметаллов в России по-прежнему является отсутствие необходимых инструментов для его функционирования. «С одной стороны, не хватает правовой базы для проведения всех операций с металлами, с другой стороны, сама торговая площадка сильно уступает зарубежным, что приводит к ситуации, когда российские участники рынка вынуждены производить все операции с оглядкой на Запад», — указывает он.

По мнению вице-президента «Золотого монетного дома» Алексея Вязовского, развиваться рынку драгметаллов в России мешает НДС на слитки. «В России сложилась странная ситуация. У населения наибольшим спросом пользуются зарубежные и российские инвестиционные монеты (австралийские „Кенгуру“, австрийские „Филармоникеры“, отечественные „Георгии Победоносцы“), так как по этим монетам не берется НДС 18%. Точно такое же золото (такой же пробы 9999) в слитках стоит дороже на 18%», — выражает общее удивление господин Вязовский.

По словам Евгении Абрамович, несмотря на то, что инвестиционные монеты не облагаются НДС, у них есть другая проблема — фактически отсутствие сколь-нибудь внятного ценообразования и заниженные цены по приему со стороны банков.

СТАВКА НА СЧЕТ Инвестировать деньги также можно путем открытия в банках обезличенных металлических счетов (ОМС), которые, как говорят эксперты, обладают потенциально высокой доходностью.

По словам господина Веселова, доходность ОМС зависит от динамики цен на драгоценный металл. «Например, в прошлом году, если счет был открыт в январе, то к концу года доходность составила чуть более 6%. В июле доходность была 29%. Если говорить о минусах подобных счетов, то на них не распространяется система гарантии вкладов. Поэтому лучше открывать такой счет в надежном, крупном банке», — советует он.

Даниил Кириков указывает на то, что открытие металлических счетов в отечественных банках набирает обороты, однако пока возможности таких счетов ограничены. «Так, многие банки открывают счета либо в золоте, либо в серебре, лишая клиентов особого выбора. К тому же следует учитывать, что большинство банков не начисляет на такие счета проценты, поэтому прибыль осуществляется только за счет роста цены самого металла», — рассказывает он.

Евгения Абрамович говорит, что плюсы ОМС — в отсутствии НДС и добавленных расходов, связанных с хранением золота (специально сертифицированное хранилище, наличие экспертного заключения), а также в ликвидности счета. «Доходность по нему вполне может быть отрицательной, так как ОМС прикреплены к ценам на драгметаллы. Однако от инфляции ОМС может уберечь — это вложения на дальнейшую перспективу, так как что в пересчете на любую валюту через несколько лет покупательная способность этого счета будет выше относительно прежней. Основные минусы — непрозрачность доходности и, чаще всего, невозможность воспользоваться счетом по частям», — рассказала госпожа Абрамович. ■

Время совместных решений

Реклама

Надежные партнерские отношения для будущих побед

ВТБ

Мир без преград

8 (800) 200–77–99
звонок по России бесплатный
www.szrcvtb.ru

Банк ВТБ (ПАО). Генеральная лицензия Банка России № 1000

СТРОИТЕЛИ ОЦЕНИЛИ СХЕМУ

СТРОИТЕЛЬСТВО ОСТАЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ОТРАСЛЕЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ. СЕГОДНЯ ВСЕ БОЛЬШУЮ РОЛЬ ДЛЯ КОМПАНИЙ ИГРАЕТ ЛИЗИНГ. ЕСЛИ В 2015 ГОДУ ДОЛЯ СТРОЙТЕХНИКИ, ПРИОБРЕТАЕМОЙ ПО ТАКОЙ СХЕМЕ, СОСТАВЛЯЛА ОКОЛО 30%, ТО ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА ЭТА ДОЛЯ УЖЕ ДОСТИГЛА 50%. ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Постепенная стабилизация в экономике России привела в 2016 году к частичному восстановлению лизингового рынка, который годом ранее сократился на 26%. По данным ГК «Финам» за девять месяцев 2016 года (годовые данные пока недоступны), доля лизинга строительной и дорожно-строительной техники в лизинговом портфеле финансовых компаний на 1 октября 2016 года составила 3,7%. После падения в 2014–2015 годах в 2016 году зафиксировано восстановление доли этого сегмента в новом бизнесе (стоимости имущества). Она выросла с 5,9% в 2015 году до 8,2% в 2016-м, сохранив за собой пятое место по объему нового бизнеса после лизинга легковых автомобилей, авиационного транспорта, грузового автотранспорта и железнодорожной техники. Тем не менее эти показатели все еще меньше 2014 года, когда доля сегмента в объеме нового бизнеса составляла 9,7%, а доля в лизинговом портфеле составляла 4,6%, говорит Алексей Калачев, эксперт-аналитик ГК «Финам».

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ДИНАМИКУ ПРОДАЖ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ, В ТОМ ЧИСЛЕ С ПОМОЩЬЮ ЛИЗИНГА, В 2014–2016 ГОДАХ МОЖНО СРАВНИТЬ С «РУССКИМИ ГОРКАМИ»

«Общий объем лизингового портфеля на 1 октября 2016 года составлял 2,9 трлн рублей. Соответственно, на долю строительной и дорожно-строительной техники приходилось около 107 млрд рублей», — подсчитывает господин Калачев. По его оценкам, объем рынка спецтехники в 2016 году мог составить около 90 млрд рублей.

Более пессимистично рынок лизинга оценивает Сергей Жарков, региональный директор по СЗФО компании «Интерлизинг». Он говорит: «После 2015 года сегмент лизинга строительной техники показывает непрерывный рост, но до цифр 2013 года еще далеко, когда объем рынка лизинга строительной и специальной техники составлял чуть более 100 млрд рублей в год. В 2016 году эта цифра почти вдвое меньше». Он обращает внимание на то, что сокращение объема строительных работ и рынка в 2014 году в период макроэкономической нестабильности привело к существенному падению спроса на строительную технику. Девальвация национальной валюты спровоцировала значительный рост стоимости новой техники, подавляющее большинство которой является импортной или производимой из импортных комплектующих на территории Российской Федерации. Поэтому по-прежнему сохраняется стабильно высокий спрос на четырех-пятилетнюю подержанную импортную технику.

Дмитрий Виноградов, генеральный директор ООО «Лентранслизинг», подтверждает эту тенденцию: «В 2016 году возобновилась активность на рынке бывшей в употреблении строительной спецтехники иностранного производства, ввезенной в РФ ранее. Это связано с введением новой шкалы утилизационного сбора и изменением курсов валют, а также со значительно более высоким качеством спецтехники иностранного производства в сравнении с отечественной техникой. Стоимость новой иностранной спецтехники в рублевом эквиваленте выросла почти в два раза, подержанную технику ввозить на территорию РФ стало невыгодно, а российская техника не всегда отвечает поставленным требованиям, поэтому высоким спросом стала пользоваться европейская и японская техника вторичного рынка России».

«Уловив эту тенденцию, многие лизинговые компании разработали специальные программы финансирования подержанного имущества. Сегодня техника приобретается в случае серьезных поломок, полного выхода из строя или окончательного износа, а не морального устаревания. Крупные закупки происходят под контракты с гарантированными и стабильными поступлением финансирования», — говорит господин Жарков.

По итогам 2016 года объем нового бизнеса группы компаний «Балтийский лизинг» в сфере строительной и дорожно-строительной техники, включая строительную спецтехнику на колесах, достиг 2,1 млрд рублей, что составляет около 8,8% в структуре нового бизнеса компании.

Андрей Волков, руководитель дирекции продуктового развития и взаимоотношений с партнерами группы компаний «Балтийский лизинг», сообщил: «По итогам 2016 года, одним из ключевых сегментов для компании „Балтийский лизинг“ стала финансовая аренда строительной и дорожной спецтехники. Данное направление, наряду с лизингом автомобилей, сельскохозяйственной техники, машиностроительного, металлообрабатывающего и металлургического оборудования, осталось среди лидеров по объему нового бизнеса нашей группы компаний. Однако если в 2011–2013 годах сегмент строительной техники был одним из лидеров по темпам роста объемов нового бизнеса, то после 2014 года ситуация изменилась. Снижение экономической активности в стране в целом привело и к сокращению объемов строительных работ, что повлекло за собой к падению спроса на технику. Реализация ряда госпрограмм, ориентированных на поддержку национального автопрома и сельхозпроизводителей в последующие годы, обеспечила прирост объемов лизинговых сделок в первую очередь именно по этим направлениям».

Александр Клюев, генеральный директор компании «Юникредит Лизинг» полагает, что динамику продаж строительной техники, в том числе с помощью лизинга, в 2014–2016 годах можно сравнить с «русскими горками». «Стремительное падение объемов от 50 до 90% в 2015 году отмечалось по разным видам активов. Благодаря активному внедрению поддерживающих финансовых инструментов ряду производителей удалось существенно сгладить данный эффект в экономике. Очевидно, ведущие производители строительной техники используют собственные кэптивные лизинговые программы, которые служат дополнительным инструментом продаж. Так, в рамках совместной программы „Юникредит Лизинг“ с производителем строительной техники JCB в 2015 году нам удалось удержать падение на уровне 15%. Уже в 2016 году по программе JCB Finance мы показали рост объемов на 76%», — рассказал господин Клюев. Он считает, что благодаря большому количеству спецпредложений от поставщиков и производителей, а также снижению средней стоимости денег на рынке, условия лизинга строительной техники стали более привлекательными. Кроме того, позитивный эффект оказывает развитие региональных программ субсидирования по лизингу и поддержке предпринимателей, приобретающих строительную технику в лизинг.

Оксана Евтушевская, руководитель JCB Finance в России и СНГ, говорит: «В 2016 году отмечается восстановление рынка лизинга в России. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», объем нового бизнеса увеличился на 33%. Эта тенденция наблюдается и по результатам программы JCB Finance в России: в последние годы количество профинансированных по программе машин JCB постоянно увеличивается. Так, в 2016 году прирост составил 71%. Согласно Национальному рейтинговому агентству, в 2016-м доля лизинга в инвестициях в основной капитал в России выросла до 8% после достижения минимальной точки в 2015 году в 6%. В свою очередь, доля строительной техники JCB, проданной в лизинг по программе JCB Finance, в 2016 году увеличилась на 65%».

Основные тенденции рынка лизинга — сокращение импорта вследствие низкого курса рубля; вызванный экономией средств рост доли в сделках подержанной техники; сокращение ввоза подержанной импортной техники в связи с вводом утилизационного сбора — ставки утилизационного сбора, действующие с 1 января 2016 года, делают импорт техники, с момента выпуска которой прошло более трех лет, экономически невыгодным.

«По предварительным оценкам, если доля лизинговых схем в продажах строительной и дорожно-строительной техники в 2015 году составляла 30%, то в 2016 году она могла занять около половины рынка», — говорит господин Калачев.

Некоторые эксперты считают, что эта доля еще выше. «Если говорить о продажах в лизинг новой строительной техники, то примерно две трети подобной техники приобретается через лизинг, а по ряду более узких сегментов доля может достигать и трех четвертей», — считает господин Жарков.

В качестве основных тенденций в сегменте спецтехники аналитики отмечают развитие совместных программ лизинговых компаний и производителей, которые договариваются о специальных условиях сотрудничества по срокам, авансам и ставкам.

Лизинговые компании в целом постепенно уменьшают процентные ставки, практически все снизили минимальный аванс до 10–15%. Средний срок лизинга составляет от трех до пяти лет.

Господин Виноградов говорит: «Несмотря на то, что в 2016 году эксперты наблюдали увеличение спроса на лизинговый продукт вообще, сказать этого о сегменте рынка лизинга новой спецтехники нельзя. Наша компания считает, что в нашем регионе этот сегмент вернется к объемам 2012–2013 годов одним из последних, что должно быть связано с возобновлением как коммерческих, так и государственных инфраструктурных проектов, число которых значительно снизилось в последние годы». ■

БАНК
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Льготный кредит

на приобретение транспорта и оборудования из Белоруссии

/812/ 332 7878 www.bspb.ru

ПАО «Банк «Санкт-Петербург». Генеральная лицензия Банка России № 436 от 31.12.2014 ОГРН 1027800000140, Малоохтинский пр., дом 64, лит. А
Получить подробную информацию об условиях кредитования можно на сайте bspb.ru или по телефону /812/ 332 7878. Реклама

СТРАХОВЩИКИ ОСВАИВАЮТ ЦИФРУ

РЫНОК СТРАХОВАНИЯ СТРЕМИТЕЛЬНО ОСВАИВАЕТ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ. ОФОРМЛЕНИЕ ПОЛИСОВ НА САЙТАХ, ЛИЧНЫЕ КАБИНЕТЫ И МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ БУДУТ ПОЯВЛЯТЬСЯ ВСЕ ЧАЩЕ, А ДЕЙСТВУЮЩИЕ — СТАНОВИТЬСЯ БОЛЕЕ СОВЕРШЕННЫМИ. ЯНА КУЗЬМИНА

Аналитики говорят, что на страховом рынке происходят структурные сдвиги по видам продуктов и способам их предоставления. В третьем квартале 2016 года объем премий в целом по рынку вырос на 17,4% в годовом исчислении, по данным ЦБ РФ (данных за весь 2016 год пока нет). Но опережающими темпами растет страхование жизни, по которому рост составил 66,9%, причем ускорился с 28,4% в соответствующем периоде 2015 года. Доля его составляет уже 19,9% рынка, поднявшись с 14% во втором квартале 2015 года. Внутри данного сегмента выделяются продукты инвестиционного страхования жизни, которые обеспечили 77% абсолютного прироста взносов.

Марк Гойхман, ведущий аналитик ГК TeleTrade, полагает, что такая динамика связана с несколькими факторами. Прежде всего — с сокращением инфляции и падением процентных ставок по депозитам. В таких условиях данный финансовый инструмент вполне конкурирует по доходности с вкладами, но дает еще и страховую защиту. Кроме того, действует и статистический эффект «низкой базы» прошлых лет. «Кроме инвестиционного, еще одним значимым направлением страхования жизни выступает страхование заемщиков, что связано с оживлением кредитования физических лиц, в первую очередь ипотеки», — говорит господин Гойхман.

Эксперты считают, что в 2017 году на динамику страхования будут продолжать воздействие умеренно позитивные факторы: дальнейшее ослабление инфляции к цели ЦБ РФ в 4%, снижение ключевой ставки ЦБ и банковских процентов, прекращение падения ВВП и реальных доходов населения. Но учитывая уже произошедший рост суммы премий, его темпы могут оказаться ниже 2016 года и составить 12–14% в целом по рынку. А в его составе накопительные программы покажут увеличение на 20–22%.

Генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев считает, что нельзя не отметить рост сегмента «коробочных» решений в самых разных видах страхования. Их популярность у населения заметно выросла за последний год: страхователи-физлица оценили и удобство оформления таких полисов, и их приемлемую стоимость. «Коробочные» продукты фиксированы по цене, содержат основной набор рисков, быстро оформляются на месте, не требуют осмотра имущества, если речь идет, например, о страховании недвижимости. «Розничный сегмент в прошлом году показал рост практически на 50%, в первую очередь именно благодаря распространению „коробочных“ продуктов через банковский, агентский и прямой каналы продаж страховых компаний», — говорит господин Локтаев.

ДМИТРИЙ ЛЕКАЙ

ОБЩИЙ НАКОПЛЕННЫЙ ОБЪЕМ РЫНКА СТРАХОВОЙ ТЕЛЕМАТИКИ НА КОНЕЦ 2016 ГОДА В РОССИИ НАСЧИТЫВАЕТ 60 ТЫС. УСТРОЙСТВ. ПО СРАВНЕНИЮ С 2015-М ОН УВЕЛИЧИЛСЯ В ДВА РАЗА

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ МЕЙНСТРИМ

Страховой рынок активно внедряет инновации, главной целью которых является облегчение взаимодействия клиентов и компаний. Так, большой популярностью пользуются электронные полисы (электронное ОСАГО бьет все рекорды, но и остальные виды, такие как страхование выезжающих за рубеж, тоже растут). Страховщики пользуются технологией электронной цифровой подписи, как и другие участники финансового рынка.

«Мейнстримом технологического развития рынка постепенно становится использование электронных продуктов. Это необходимое требование из-за спроса потребителей, конкуренции между страховщиками, стремления удешевить услуги. Именно таким путем уже идет, например, банковский розничный сегмент», — полагает господин Гойхман.

По оценкам аналитической службы агентства «Эксперт РА», в 2017 году не менее 73% страховщиков планируют внедрить новые IT-решения. С января 2017 года электронные полисы ОСАГО можно дистанционно приобрести у любого страховщика на данном рынке. Но продажи через интернет без агентов-посредников идут глубже, в частности, активно развиваются в секторах автокаско, медстрахования, туристических страховок. Сейчас 43% страховщиков дают возможность приобрести полис в режиме онлайн на своем сайте. Важным направлением в данном плане выступают и мобильные приложения. Их применяют пока 16% страховщиков, однако лишь 7% из них предлагают клиентам покупку полиса со смартфонов.

Алексей Шипулин, старший вице-президент по развитию телематики компании Meta System, рассуждает: «Big Data — тренд, который меняет многие отрасли экономики. Компании учатся работать с данными и делать индивидуальные предложения своим клиентам. Страховой рынок не исключение, особенно общее падение автомобильных продаж стимулирует страховые компании искать новые каналы привлечения клиентов и создавать продукты, востребованные даже при невысокой покупательной способности».

По его словам, при падении продаж полисов становится сложнее покрывать страховые случаи существующих клиентов. Поэтому на первое место выходит борьба с издержками: оптимизация бизнес-процессов и затрат, борьба с мошенничеством (фродом), мотивация существующих страхователей к безаварийному вождению, отсеивание клиентов (селекция) с высоким риском потенциальных убытков, разработка страховых тарифов с использованием ограничения рисков и умной франшизы.

Технологией, решающей эти задачи, является телематика. Активно набирают популярность продукты страховой телематики — когда компания рассчитывает тариф на каско для страхователя в зависимости от индивидуальных параметров использования его автомобиля.

«По нашим оценкам, общий накопленный объем рынка страховой телематики на конец 2016 года в России составляет 60 тыс. устройств. По сравнению с 2015-м он увеличился в два раза: тогда насчитывалось около 30 тыс. полисов с телематикой. Российский страховой рынок определенно ждет рост программ страховой телематики. Количество полисов в моторном страховании с использованием телематики в 2017 году, по нашему мнению, по меньшей мере удвоится по сравнению с текущим. Потенциал роста мы видим, в том числе, за счет внедрения телематических устройств в европротокол», — говорит господин Шипулин.

Александр Михайлов, главный исполнительный директор ПАО «Европлан», добавляет: «Каско с телематикой на обычные транспортные средства уже есть у 30–40% крупных страховщиков. Наибольший охват имеют те из них, кто использует мобильное приложение (вместо подключения устройства через OBD-порт или „под капот“). Но пока страховщики не накопили достаточного объема статистики, позволяющего использовать телематику повсеместно».

Уход в киберпространство оказывает влияние и на появление новых продуктов, про которые двадцать лет назад даже никто не мог бы и подумать. Заместитель генерального директора СК «Абсолют Страхование» Андрей Бурлак, рассуждая о новых продуктах, рассказывает и о таком: недавно компания разработала инновационный продукт по страхованию аккаунтов в компьютерных играх — волна новостей о киберугрозах повысила популярность продуктов страхования от такого типа рисков.

ОПАСНОСТЬ ДИСКРИМИНАЦИИ

Как говорят эксперты, новые технологии позволяют сделать страхование более гибким, учитывая даже незначительные нюансы риска и способов его предупреждения. Новые технологии находят свое применение не только в автокаско, но и при страховании недвижимости («умный» дом) и личном страховании. В последнем уже сегодня можно организовать постоянный мониторинг многих физических параметров страхователя, принимая, например, моментальное решение о вызове врача нужной специализации.

«Накопление массивов данных о здоровье и медицинской истории страхователей и застрахованных лиц, использование генетического анализа позволяет с высокой долей вероятности прогнозировать развитие тех или иных заболеваний у пациентов и учитывать это в тарифе. Но у этой возможности есть и оборотная сторона: для лиц, склонных к тем или иным заболеваниям, тарифы могут стать запретительными. Похожая проблема существует и в страховании жизни, когда в Европе тарифы для мужчин и женщин искусственно выравниваются, чтобы избежать обвинений в гендерной дискриминации», — рассказывает Юлия Грызенкова, доцент кафедры «Ипотечное жилищное кредитование и страхование» Финансового университета при правительстве РФ.

Она уверена, что внедрение новых технологий анализа страховых рисков неминуемо приведет к обсуждениям о границах допустимой точности в использовании личных данных для тарификации в страховании, а в дальнейшем — к появлению нормативных ограничений в целях недопущения дискриминации по наличию предпосылок к критическим заболеваниям и генетического статуса потенциального страхователя. ■

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В РОССИИ ДОЛЯ PRIVATE BANKING В ДОХОДАХ КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ СОСТАВЛЯЕТ НЕ БОЛЕЕ 1%, А НА ЗАПАДЕ — 10–15%

БОЛЕЗНЬ РОСТА

РОССИЙСКИЙ PRIVATE BANKING СЧИТАЕТСЯ ПЕРСПЕКТИВНЫМ, ОДНАКО ПОРОГ ВХОДА ДЛЯ КЛИЕНТОВ ЗНАЧИТЕЛЬНО НИЖЕ, ЧЕМ НА ЗАПАДЕ, СЛЕДОВАТЕЛЬНО, КЛИЕНТЫ С НЕБОЛЬШИМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ НЕ ИНТЕРЕСУЮТСЯ СЛОЖНЫМИ ПРОДУКТАМИ. ПО-НАСТОЯЩЕМУ СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ ОБРАЩАЮТСЯ ЗА ПРОДВИНУТЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ В ЗАПАДНЫЕ БАНКИ, НЕ ДОВЕРЯЯ НЕДОСТАТОЧНОМУ ОПЫТУ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ИГРОКОВ. ЮЛИЯ ЧАЮН

Для российских банков такой сегмент, как private banking, является относительно новым, особенно по сравнению с западной практикой. Одним из наиболее развитых в этой области игроков считается Сбербанк.

Банки отмечают увеличение спроса на продукты в этом сегменте. Так, по свидетельству ВТБ, за последние четыре года объем средств VIP-клиентов в ВТБ вырос более чем в пять раз.

Если говорить про Петербург, то доля средств VIP-клиентов розничного филиала банка ВТБ в городе составляет почти половину всей ресурсной базы филиала. За 2016 год депозитный портфель private banking вырос на 22%.Также клиентов данного сегмента активно набирает и Абсолют-банк, который называл цифру в 30% по приросту состоятельных клиентов в Петербурге за 2016 год. В пассивах Абсолют-банка в Петербурге доля VIP-клиентов составляет около 70%, а если говорить о структуре «Абсолют Частный банк» в целом по России, то средства VIP-клиентов составляют примерно половину в портфеле пассивов.

Эксперты и данные, которыми делятся банки, свидетельствуют о том, что сегмент будет расти. Однако ряд участников рынка указывает на тревожную тенденцию.

Дмитрий Брейтенбихер, руководитель дирекции частного банковского обслуживания — старший вице-президент банка ВТБ, рассказывает, что российский рынок private banking начинает все сильнее ощущать отток тех состоятельных клиентов, которые оставались лояльными к банкам, даже когда остальные при малейшей угрозе их активам (а за последние пять-семь лет таких неблагоприятных факторов было предостаточно не только в макроэкономике и на рынке управления активами, вспомнить хотя бы внешние санкции и программу деофшоризации) сразу выводили на Запад большую их часть. «В этом и состоит проблема: на фоне того, что общая численность более или менее состоятельных клиентов с каждым годом сокращается, а причин для появления новых в последние годы становится все меньше, важен уход как раз этих, наиболее лояльных клиентов», — говорит он.

Эксперт признает, что финансовые предпочтения этого ядра клиентской базы, обеспечивавшего не только «подушку» прибыли, но и условия для развития private banking, практически не меняются с 2009 года. «Кто-то из клиентов позволил себя убедить в том, что пора минимизировать страновые риски, и вывел активы из России, другие пока находятся в процессе, но в любом случае они безвозвратно сокращают свои активы. В банках остается совсем незначительная часть, причем отнюдь не в подразделениях private banking, в основном лишь для того, чтобы обеспечить операционное сопровождение пока еще остающихся внутри страны бизнесов. К тому же они начинают более внимательно оценивать эффективность обслуживания и готовы поменять текущие банки, предпочтя им другие, с тем же уровнем сервиса, но с чуть меньшими комиссиями и ставками», — говорит господин Брейтенбихер.

ОТЛИЧИЕ ОТ ЗАПАДА Private banking в России в сравнении с традиционным западным сервисом отличается прежде всего порогом входа. Там привычен рубеж в $1–5 млн. В России из ведущих банков относительно невысокий порог имеет Газпромбанк — 15 млн рублей, ВТБ Банк Москвы — 30 млн рублей. Сбербанк принимает в свою «VIP-семью» с 100 млн рублей, Райффайзенбанк — с $500 тыс. Средний чек для входа — 15–30 млн рублей.

Что касается портрета клиента, то, к примеру, у ВТБ это в основном владельцы собственного бизнеса, топ-менеджмент крупнейших компаний. Сейчас стали появляться классические рантье, которые реализовали собственный бизнес или получили наследство. 70% клиентов — мужчины, 30% — женщины. Специфика российских клиентов заключается в том, что они сами сделали свой бизнес и сами до сих пор активно участвуют в его операционной деятельности, отмечают в ВТБ.

Российский сервис по сравнению с зарубежным молод, не слишком развит. Поэтому более низкий порог входа объясним стремлением расширить базу в данном секторе. Кроме того, идут попытки выхода на региональные рынки, где уровень дохода ниже, чем в столице.

Марк Гойхман, ведущий аналитик ГК TeleTrade, указывает, что услуги, предоставляемые отечественным private banking, ограничены, как правило, несложными банковскими инструментами, это прежде более высокий уровень сервиса. К примеру, это персональный менеджер, индивидуальные инвестиционные и расчетные продукты, но близкие в основном к различным вариантам депозитов. Условия по сравнению с массовым сегментом отличаются более выгодными ставками, комиссиями, доступу к привилегиям по банковским картам. Также private banking предполагает персональные консультации по юридическим вопросам, налогообложению, консьерж-сервис, организацию досуга и обучения, услуги lifestyle.

«Но более глубокие и сложные операции, принятые на Западе в данном сегменте (доверительное управление капиталом, продвинутые финансовые продукты), как правило, наиболее состоятельные клиенты предпочитают использовать с западными банками. Таким образом, пока „болезнь роста“ российского private banking вынужденно нацеливает на привлечение просто премиального клиента, который в основном не предъявляет спрос на сложные услуги. А клиент, который мог бы действительно стать целевым в классическом private banking, не рассматривает данные услуги в российских банках, учитывая недостаточный их опыт», — подчеркивает господин Гойхман.

ЗАРАБОТАТЬ НА СОСТОЯТЕЛЬНОМ КЛИЕНТЕ BG попросил экспертов и участников рынка рассказать о том, сколько банки зарабатывают на богатых клиентах. Александр Казанский, руководитель филиала «Санкт-Петербургский» УБРиР, говорит, что в России доля в доходах банка от private banking составляет не более 1%, а на Западе — 10–15%. «У нас эта услуга больше имиджевая и существует в привязке к корпоративному обслуживанию, а в западных банках это полноценный бизнес», — говорит он.

А вот Игорь Рябов, директор департамента частного банковского обслуживания Юникредитбанка, не согласен с такой оценкой. «Клиенты private banking уже давно являются для банков не просто имиджевым направлением, а источником стабильного комиссионного дохода и предсказуемой ликвидности. Если сравнивать российские и западные банки, то доля доходов private banking в их общих доходах сопоставима», — считает господин Рябов.

Мадина Абаева, руководитель аналитического отдела QBF, рассказывает, что обычно зарубежные банки не выделяют в отчетности отдельно направление private. «В среднем крупнейшие банки США генерируют около 20% своей выручки от инвестиционного подразделения. Не менее половины этих доходов, вероятно, приходится на направление private. В России доля доходов от данного направления значительно ниже. Связано это в первую очередь с меньшей развитостью рынка инвестиционных услуг в РФ», — поясняет госпожа Абаева.

Денис Шумаков, генеральный директор инвестиционной компании ООО «Шумаков и партнеры», уверяет, что для банка доход от услуги private banking растет с каждым годом. «Сейчас эта цифра колеблется на уровне 30% от всего оборота. Понятно, что цифра очень субъективна и у каждого банка она своя, в зависимости от того, какого клиента относить к категории VIP. Рост также объясняется тем, что снижаются проценты по предлагаемым банковским депозитам, люди заинтересованы в новых продуктах, особенно когда есть возможность пользоваться сразу несколькими предложениями одновременно», — объясняет господин Шумаков.

ЧТО 2017 ГОД ГОТОВИТ В целом эксперты позитивны в своих оценках перспектив развития private banking. Мадина Абаева ожидает в 2017 году умеренного роста этого сегмента, так как данный сектор достаточно насыщен игроками, особенно в крупных городах. «Учитывая рост конкуренции со стороны инвестиционных компаний, которые значительно усилили свое влияние на рынках и к которым ушли многие крупные клиенты из private, приток клиентов в подразделения private banking снизился», — говорит она.

Евгений Сафонов, директор департамента развития частного банковского бизнеса Абсолют-банка, говорит, что в 2017 году ожидается прирост по портфелю состоятельных клиентов в филиале Абсолют-банка в Петербурге около 25% относительно 2016 года. «Динамика роста поддерживается за счет пополнения счетов действующими VIP-клиентами, притока новых клиентов и наращивания объема средств розничных клиентов до категории VIP», — поясняет господин Сафонов. ■

РУТИНА ОНЛАЙН

ОБЪЕМ РЫНКА ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА НЕУКЛОННО РАСТЕТ ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ. БАНКИ ИНВЕСТИРУЮТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ СРЕДСТВА В РАЗВИТИЕ СВОИХ ДИДЖИТАЛ-ПРОЕКТОВ, ТАК КАК ИХ УДОБСТВО И БЕЗОПАСНОСТЬ СПОСОБСТВУЮТ ПРИТОКУ НОВЫХ КЛИЕНТОВ И ПОДДЕРЖАНИЮ ЛОЯЛЬНОСТИ СУЩЕСТВУЮЩИХ. УЧАСТНИКИ РЫНКА УВЕРЕНЫ, ЧТО ВСКОРЕ ВСЕ РУТИННЫЕ ОПЕРАЦИИ БУДУТ ПРОВОДИТЬСЯ ОНЛАЙН, А ОФИСЫ БАНКОВ ТРАНСФОРМИРУЮТСЯ В КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ ЦЕНТРЫ. АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

УДОБНЫЙ И БЕЗОПАСНЫЙ ИНТЕРНЕТ-БАНК СПОСОБЕН ГЕНЕРИРОВАТЬ ПРИТОК НОВЫХ КЛИЕНТОВ

Игорь Бутенко, заместитель директора по развитию диджитал-проектов диджитал-департамента банка «Санкт-Петербург», рассказал, что в феврале количество пользователей интернет-банка достигло 800 тыс. человек. Так, 80% кредитов и 70% депозитов в банке «Санкт-Петербург» сегодня оформляется онлайн, а доля дистанционной оплаты услуг приближается к 100%.

Как сообщили в пресс-службе Северо-Западного банка Сбербанка, почти половина платежей приходится на «Сбербанк Онлайн» и SMS-банк и этот показатель продолжает расти.

По словам Александра Солонина, заместителя руководителя департамента розничных продуктов, электронного бизнеса и CRM банка ВТБ, 23% клиентов-физлиц банка ВТБ пользуется интернет-банком и мобильным банком. В планах кредитной организации довести эту долю до 30% в 2017 году. «Что касается юридических лиц, то 90% наших клиентов использует интернет-банк как основной канал взаимодействия с банком», — рассказывает господин Солонин.

«В нашем банке около 16% всех выдаваемых кредитов предварительно оформляется дистанционно (на стадии оформления и одобрения заявки). В целом электронные каналы банков покрывают до 80% операций, который клиент может совершить в офисе», — отмечает эксперт.

СПРОС НА РУТИННЫЕ ОПЕРАЦИИ В пресс-службе Северо-Западного банка Сбербанка рассказали, что самые популярные операции в «Сбербанке Онлайн» — это платежи, P2P-переводы и переводы между своими счетами. Активнее всего растут переводы другим клиентам внутри банка и за его пределами.

«Сегодня клиенты банка ВТБ, использующие дистанционные каналы, могут осуществлять любые платежи и переводы, узнавать задолженности по налогам, квартплате, штрафам. Кроме того, они могут оформить вклад и подать заявки на любой кредитный продукт, — комментирует Александр Солонин. — Физические лица в основном оплачивают онлайн мобильную связь, услуги ЖКХ, интернет, налоги, штрафы ГИБДД. Большой популярностью пользуется перевод денежных средств на карты».

Господин Солонин отмечает, что пользователи дистанционных каналов для бизнеса существенно различаются как по возрасту, так и по своим служебным ролям. «Интернет-банком пользуется широкий перечень сотрудников бухгалтерских и финансовых подразделений компаний, руководители и собственники бизнеса. Они используют данный канал для формирования платежных поручений, осуществления конверсионных операций, отправки запросов в банк. Это очень удобно, так как в интернет-банке используется электронная подпись, позволяющая подписывать документы. Мобильным же банком пользуются в основном руководители и собственники бизнеса для проверки счетов, просмотра остатка», — отмечает он.

Лариса Магеро, управляющий филиалом «Петровский» банка «Открытие», рассказывает, что технологии интернет-банкинга «Открытия» позволяют в онлайне обменять валюту по курсу, максимально приближенному к биржевому. «При оплате услуг ЖКХ в режиме реального времени можно не только гасить задолженность, но и передавать управляющей компании актуальные показания приборов учета. Фактически это позволяет полностью отказаться от необходимости получать квитанции и куда-либо ходить, а всю историю взаимоотношений с предприятиями ЖКХ можно отследить, не выходя из дома», — добавляет госпожа Магеро.

БОРЬБА ЗА КЛИЕНТА Банкиры признаются, что развитие интернет-банкинга является одной из приоритетных задач на ближайшие несколько лет. Финансовые учреждения готовы вкладывать в развитие этого ресурса существенные средства, так как удобный и безопасный интернет-банк способен генерировать приток новых клиентов.

«Сегодня конкурентная борьба за клиента идет на уровне удобства пользования и предоставления разнообразных дополнительных „фишек“», — уверяет Лариса Магеро.

Олег Прокаев, дивизиональный директор блока «Розничный бизнес» филиала «Санкт-Петербургский» Альфа-банка, отмечает, что клиенты высоко ценят постоянное совершенствование интернет-банка и мобильного банка и обращают большое внимание на функционал удаленных каналов взаимодействия с банком.

Он рассказал, что с этого года клиент Альфа-банка может получить доступ к интернет-банку и мобильному банку полностью дистанционно. «Это стало возможно благодаря внедрению новой системы авторизации и регистрации — по пин-коду. Важно, что такая регистрация обеспечивает большее удобство и высокий уровень безопасности для пользователя», — делится господин Прокаев.

Галина Ваганова, директор управления розничного бизнеса банка «Александровский», считает, что для частных клиентов и предпринимателей удобный и многофункциональный интернет-банк может стать определяющим при выборе банка. «Тем не менее для крупного и среднего бизнеса дополнительные функции и новшества в интернет-банке — это не решающий фактор», — считает госпожа Ваганова.

В пресс-службе Северо-Западного банка Сбербанка заявили, что не могут раскрывать цифры, но сказали, что с каждым годом инвестируют в цифровой банкинг все больше.

По словам Александра Солонина, спрос достаточно быстро окупает вложенные инвестиции — как за счет прямого дохода от дистанционных каналов (комиссионный доход, оформление кредитных продуктов), так и за счет косвенных показателей, таких как вывод расчетных операций с фронт-линии отделений банка и освобождение ресурса менеджеров для проведения консультаций клиентов по оформлению кредитных продуктов.

Денис Лавриненко, начальник управления развития интернет-банкинга Бинбанка, рассказал, что банк использует примерно на 80% собственные разработки, а большая часть расходов связана с оплатой труда специалистов банка.

НА ЗАЩИТЕ ФИНАНСОВ По данным «Лаборатории Касперского», которые приводит Юрий Брюквин, генеральный директор аналитического агентства «Ростелеком», в третьем квартале 2016 года приблизительно 4,2% российских ПК-пользователей и 3% мобильных пользователей были атакованы банковскими троянами. Также в числе актуальных угроз для российских частных и корпоративных пользователей остаются программы-шифровальщики. Число новых модификаций шифровальщиков в третьем квартале выросло в 3,5 раза, а число атакованных пользователей — увеличилось почти в 2,6 раза.

Банки в постоянном режиме работают над совершенствованием систем защиты от киберугроз. Как сообщили в пресс-службе Северо-Западного банка Сбербанка, банки инвестируют в качество кода, а также в системы мониторинга, которые позволяют на основе данных вычислять подозрительные операции и таким образом бороться с мошенничеством. «Если операция расценивается как подозрительная, для ее подтверждения используется не одноразовый пароль в SMS-сообщении, а звонок в банк. Только после разговора с сотрудником контакт-центра и подтверждения личности клиента операция будет проведена. Кроме того, в „Сбербанке Онлайн“ для Android встроен антивирус, который проверяет смартфон пользователя на наличие вредоносных программ», — пояснили в пресс-службе Северо-Западного банка Сбербанка.

Денис Лавриненко из Бинбанка отмечает, что используется комплекс мер, предотвращающий несанкционированный доступ к финансовой информации клиента и обеспечивающий безопасность доступа к средствам: двухфакторная авторизация, контроль сессий, система фрод-мониторинга, лимиты на проведение операций и другие способы защиты.

«В нашем банке внедрена уникальная система, которая обеспечивает безопасность входа и подтверждения операции. Ключевые принципы, по которым мы строим все каналы и безопасность, — сложное внутри, легкое снаружи, — рассказывает Александр Солонин. — Нужно учитывать, что безопасность — это ответственность обеих сторон. Банк может построить и внедрить сотни безопасных систем, барьеров, антивирусов, но если клиент записывает пин-код на банковской карте или дает свои пароли третьим лицам, никакие технические новшества не помогут уберечь его от несанкционированного доступа к его счетам». Для юридических лиц банк использует криптографическую защиту с использованием устройства USB-токен iBank 2 Key, добавляет господин Солонин. ■

БАНКОВСКАЯ ДЕТОКСИКАЦИЯ

ПО ДАННЫМ ЦБ РФ, РОСТ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КРЕДИТАМ ЗА 2015–2016 ГОДЫ В ОТНОСИТЕЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ СОСТАВИЛ БОЛЕЕ 50%. ОБЪЕМ ПРОБЛЕМНЫХ АКТИВОВ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ БАНКОВ УВЕЛИЧИЛСЯ. КРЕДИТНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ ИНОГДА ИМЕЮТ ДОВОЛЬНО СМУТНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ТОМ, ЧТО ДЕЛАТЬ С ЭТИМИ ТАК НАЗЫВАЕМЫМИ «ТОКСИЧНЫМИ АКТИВАМИ». АЛЕКСЕЙ ВАРЛАМОВ

Впервые про проблему «токсичных активов» на балансе банков стали говорить после кризиса 2008 года, тогда же массово появились схемы управления этими активами, тогда же регулятор стал обращать пристальное внимание на эту проблему. С тех пор объем «плохих залогов» постепенно уменьшался, за исключением периода 2014–2015 годов, когда из-за резкого изменение курса национальной валюты количество просроченных кредитов также выросло.

Михаил Васильев, заместитель директора Центра развития финансовых квалификаций и компетенций факультета финансов и банковского дела РАНХиГС, считает, что надо четко различать залоги по кредитам бизнесу и залоги по массовым кредитам физическим лицам, поскольку действия банков при возникновении просрочки по этим кредитам принципиально разные. Кредиты физическим лицам — массовый продукт, поэтому в любом банке есть технология работы с просрочкой по таким кредитам с автоматической процедурой принятия решения — предложить конвертацию долга, передать на баланс другой структуры, отдать коллекторам или списать долг. Индивидуальное рассмотрение ситуации заемщика — крайне редкая вещь, и это касается скорее крупных кредитов физическим лицам.

Руслан Мухаметшин, руководитель консультационного департамента «Прайм Эдвайс», рассказывает, что зачастую банки выводят на формально не связанные компании значительную часть проблемных активов. Это позволяет разгрузить баланс банка, а кроме того, в значительной мере облегчить принятие управленческих решений — нет необходимости в согласовании решений в рамках банковских процедур. «Таким образом, рынок управления активами, вероятно, вырос даже больше чем на 50% за последние два-три года», — предполагает эксперт.

ПОДХОД ИЗМЕНИЛСЯ Эксперты говорят, что банки за последние пять-семь лет в значительной мере изменили подход к управлению проблемными активами. «Цель вывести бизнес на рентабельность с прицелом на дальнейшую продажу осталась прежней, однако технология достижения указанной цели изменилась существенно. Во-первых, банки существенно усилили и расширили подразделения по работе с проблемными активами — обычной практикой на рынке теперь становится формирование многопрофильной команды под конкретный проект в рамках самого банка. Во-вторых, банки активно пытаются начинать разбираться с проблемой до стадии банкротства компании — достигается это за счет более активного мониторинга деятельности клиента и возможной помощи в управлении компанией со стороны банка при возникновении сложностей. В-третьих, существенно изменились механизмы работы с залогами: банки теперь в большинстве случаев не полагаются на независимых оценщиков, а активно создают собственные залоговые службы, передавая на них функционал по оценке и мониторингу залогов», — рассказывает господин Мухаметшин.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ОБЪЕКТЫ, ПОПАВШИЕ К БАНКАМ ИЗ-ЗА НЕУПЛАТЫ ДОЛГОВ, ВОЗНИКШИХ В ПИК КРИЗИСА, ТОЛЬКО СЕЙЧАС МОГУТ ОКАЗАТЬСЯ НА РЫНКЕ

Однако указанных мер только со стороны российских банков, по его мнению, пока недостаточно: согласно исследованию Мирового банка 2016 года, с одного доллара обеспеченного долга в России банк получает в среднем 38,6 цента возмещения. «Это конечно лучше чем, например, в Венесуэле — 5,9 цента на доллар долга, но гораздо хуже, чем в Финляндии и Норвегии — там этот показатель превышает 90 центов. Конечно, методология указанного исследования мирового банка не дает всеобъемлющей картины, так как в расчет принимались только должники, отвечающие довольно жестким условиям, но даже исходя из этих данных поле для совершенствования работы с проблемными активами для российских банков весьма широкое», — говорит эксперт.

КАЖДОМУ СВОЕ Впрочем, в среде экспертов немало и тех, кто крайне скептически относится к способности банков грамотно управлять свалившимся на них «богатством».

«Каждый должен заниматься своим делом. Банк, даже опираясь на сторонних оценщиков, не в состоянии вникнуть в нюансы определения стоимости и стратегии продажи объекта. Они часто продают недвижимость по цене в два раза дороже рыночной, — смеется Максим Ельцов, генеральный директор «Первого ипотечного агентства». — Редчайшие примеры — банк еще на этапе первых сложностей заемщика привлекает экспертов к поиску покупателей и одновременно занимается предпродажной подготовкой объекта». Специалисты обращают внимание на то, что банковские менеджеры не готовы рисковать и принимать на себя дополнительную ответственность, согласовывать дополнительные затраты на улучшение объекта. Самый частый пример — банкиры пытаются хоть что-то сделать с объектом уже после того, как он попал на баланс банку. «Причем отсутствие контроля за состоянием объекта на протяжении судебных разбирательств приводит к его явному ухудшению, нередко непоправимому. Плесень, нарушение сохранности коммуникаций, разбежавшиеся арендаторы, частичное разрушение и тому подобные неприятности», — перечисляет беды, которые сваливаются на новых распорядителей объекта недвижимости господин Ельцов.

Эксперты обращают внимание на то, что объем имущества, находящегося в управлении банков, продолжает увеличиваться еще и из-за того, что юридическое оформление перехода прав на эти активы может занимать значительный период времени. А потому объекты, попавшие к банкам из-за неуплаты долгов, возникших в пик кризиса, только сейчас могут оказаться на рынке.

По его словам, с момента, когда заемщик прекратил платить, проходит до двух лет, прежде чем пройдут первые и вторые торги, а затем в случае отсутствия покупателей имущество перейдет к банку. «Если речь будет идти не просто о взыскании ипотечного кредита а о банкротстве, то процесс еще больше затянется», — поясняет господин Ельцов.

Таким образом, сейчас на баланс банков только начала поступать недвижимость тех заемщиков, которые не смогли обслуживать долги в кризисный 2015 год. «И этот поток будет плавно нарастать. Интересно отметить, что просрочка по ипотеке уже давно стала снижаться, а имущество только начало поступать», — говорит эксперт.

НЕ СОЙТИСЬ В ОЦЕНКЕ По словам специалистов, ситуации, когда банк добровольно принимает по согласованию с заемщиком недвижимость к себе на баланс в счет погашения долга, бывают очень нечасто. Главная проблема: стороны не могут сойтись в оценке объекта. «Именно поэтому мы настоятельно рекомендуем добровольную продажу имущества на открытом рынке с согласия банка-залогодержателя. Чем раньше заемщик сам или с квалифицированной помощью начнет искать покупателя — тем меньше шансов, что он понесет необоснованные потери», — говорит эксперт. Господин Ельцов отмечает, что чаще всего заемщик пытается продать объект по завышенной стоимости, исходя из цены покупки, вложений или просто по принципу «мне надо». «Банк он в такой ситуации слушает редко, а обоснованные аргументы о завышенной стоимости привести нередко некому. Добавьте сюда недостаточно активную, нередко недорогую и некачественную рекламу и то обстоятельство, что заемщик даже не догадывается о потерях (и своих, и банка) в случае продажи через торги, и мы получим безрадостную картину», — констатирует господин Ельцов:

Эксперты говорят, что значительный объем имущества должников продается на 20–30% дешевле рыночной цены. Ведь тем, кто приобретает такую недвижимость для юридической очистки с последующей перепродажей, потребуются дополнительные ресурсы. «Иными словами, в такой ситуации теряют все. Банк эти два года мало того что не получает процентного дохода, так еще и несет дополнительные убытки в виде повышенной нормы резервирования средств в ЦБ. Оплату юристов тоже никто не отменял», — говорит господин Ельцов. ■

С ОГЛЯДКОЙ НА ДОХОДЫ

ВАЛЮТНЫЕ КРЕДИТЫ СЕГОДНЯ ЯВЛЯЮТСЯ ОСНОВНЫМ ИСТОЧНИКОМ «ГОЛОВНОЙ БОЛИ» ДЛЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА. НА НАЧАЛО 2017 ГОДА ДОЛЯ ПРОСРОЧЕННЫХ ИПОТЕЧНЫХ ЗАЙМОВ В ВАЛЮТЕ ПРЕВЫСИЛА 31%, ТОГДА КАК ДЛЯ РУБЛЕВЫХ КРЕДИТОВ ПОКАЗАТЕЛЬ ОКАЗАЛСЯ ЛИШЬ НЕМНОГИМ ВЫШЕ 1%. ДЕНИС КОЖИН

Такие данные приводит компания Global FX. Чаще всего финансовые организации предлагают кредиты в долларах США и евро. Предложения в других валютах найти проблематично. Преимущество валютных кредитов в том, что они обходятся дешевле займов, оформляемых в рублях.

На рынке валютных кредитов заметно небольшое оживление. Эти продукты, популярные до кризиса 2008–2009 годов, временно исчезли из линеек многих банков. Теперь в структуре портфелей кредитных организаций, их предлагающих, они занимают меньше процента. До кризиса 2008 года многие россияне оформляли ипотечные кредиты в долларах по курсу 22–25 рублей. Однако уже в 2009 году курс подскочил до 37 рублей. Многие заемщики потеряли возможность выплат, а стоимость их квартир оказалась меньше размера задолженности. При курсе 60–70 рублей за доллар платежи по займам автоматически увеличились в два-три раза.

Общая задолженность физических лиц по состоянию на 1 января 2017 года, по данным Банка России, составляет 10,8 трлн рублей, из них 154,5 млрд в иностранной валюте, что составляет 1,4% от общей задолженности. Просроченная задолженность составляет 856,1 млрд рублей, (7,9% от общей задолженности), из них 46 млрд в иностранной валюте, то есть 5,4% от общей просроченной задолженности и 29,8% от задолженности в валюте.

ЗАПРЕТИТЬ ЗАКОНОМ В Госдуме РФ с 2016 года рассматривается ряд законопроектов, касающихся валютного кредитования. В числе прочего, есть вариант запрета выдачи кредитов в валюте физическим лицам.

Профессор факультета финансов и банковского дела РАНХиГС Юрий Юденков говорит, что структура кредитов физическим лицам может быть рассмотрена на примере структуры кредитного портфеля физическим лицам Сбербанка, доля которого на отечественном рынке кредитования физических лиц составляет около 40%. Там ипотечные кредиты составляют чуть больше половины (52,6%). На потребительские цели, включая кредитные карты, приходится 46,7%.

«Риски кредитования в долларах и евро достаточно высокие как для банков, так и для заемщиков. Укрепление рубля за последний квартал пробудило интерес к валютным кредитам, но пока большей частью в наличной форме и в основном на туристические цели. Это скорее настораживает, чем внушает надежду, поскольку каждый четвертый кредит, взятый на отпуск, становится просроченным», — полагает господин Юденков.

Сергей Мельников, главный аналитик Global FX, говорит: «С нашей точки зрения, любые кредиты в валюте, особенно потребительские, в текущих условиях являются наименее привлекательными банковских инструментов. Да, действительно, курс рубля более или менее стабилизировался и уже не демонстрирует столь масштабных колебаний, как на стыке 2014 и 2015 годов. Тем не менее добровольно брать на себя валютные риски, пусть и в счет более привлекательной процентной ставки, — это отличный повод пополнить ряды неплательщиков в случае колебаний курса рубля».

Иван Шаров, генеральный директор кредитного брокера «Финансовое агентство», отмечает, что целевых займов на приобретение бытовой техники и электроники в валюте сегодня нет. «Вопрос о целесообразности оформления какого-либо займа в валюте, на мой взгляд, должен был быть окончательно снят в 2014 году, когда произошли наиболее серьезные изменения курсов иностранных валют. Очевидно, что заем стоит получать и выплачивать в той валюте, в которой заемщик получает регулярный доход. Возможные спекуляции, связанные с желанием получить более выгодные, чем в среднем по рынку, условия, в итоге справедливо приводят к негативным изменениям размера ежемесячного платежа, переведенного в рубли», — полагает эксперт.

УРОК УСВОЕН Саида Сулейманова, независимый финансовый советник, отмечает, что сегодня на рынке кредитования предпочтение отдается кредитам до года — их доля, по данным 2016 года, в среднем составляет 45%, то есть заемщики не готовы брать на себя долгосрочные валютные риски. «Можно сказать, что население усвоило урок на примере ипотечных заемщиков и теперь с осторожностью занимает в валюте», — указывает она. Тем не менее, говорит госпожа Сулейманова, в линейке банков потребительские кредиты в валюте присутствуют, причем ставка варьируется от 8 до 19% по долларовым кредитам. «Обязательным условием во многих банков является предоставление залога (квартиры, машины) и их страхование либо поручительство или гарантия третьих лиц. Меньшая ставка устанавливается кредитам до года (этим также объясняется их популярность у населения) и при наличии достаточного залога. Кроме этого, банки требуют подтверждения дохода по 2-НДФЛ и наличие постоянной регистрации (при временной регистрации срок кредита может быть ограничен сроком действия регистрации)», — рассказывает госпожа Сулейманова.

Александр Казанский, директор филиала «Санкт-Петербургский» Уральского банка реконструкции и развития (УБРиР), рассказал, что валютные кредиты в УБРиР существуют. Но не как отдельный продукт в кредитной линейке банка, а именно как валюта, в которой может быть выдан кредит в рамках того же продукта, что и рублевый.«Если говорить о доле валютных кредитов физических лиц в кредитном портфеле, то она крайне мала. УБРиР работает преимущественно в рублевой зоне, то есть фондируется за счет привлеченных средств в рублях, соответственно, выдача чрезмерного объема кредитов в валюте приведет к увеличению валютной позиции банка, что нецелесообразно как с точки зрения валютного риска, так и с точки зрения повышенного внимания регулятора к этой ситуации. При этом доля валютных кредитов в корпоративном кредитном портфеле достигает 35%, для них банк фондируется, привлекая валюту на внешних рынках», — сообщил специалист.

По его мнению, выдача валютного кредита целесообразна клиентам-юрлицам, ведущим внешнеэкономическую деятельность и получающим часть выручки в валюте, что снижает риски, связанные с волатильностью курса, а значит, и кредитные риски. Кроме того, имея в обороте средства в иностранной валюте, клиент увеличивает остатки на валютных счетах, что повышает, таким образом, долю валютного фондирования в пассивах банка, снижая тем самым валютный риск банка.

«Что касается физических лиц, то здесь действует то же правило, что и для сбережения средств: хранить деньги логичнее в той валюте, в которой планируются траты. Соответственно, валютные кредиты возможны только в том случае, если частный клиент получает зарплату в иностранной валюте», — рассказал господин Казанский.

«Что касается рекомендаций относительно целесообразности взятия таких кредитов, то необходимо ясно осознавать степень валютных рисков (их реализацию можно было наглядно наблюдать в 2014–2015 годах). Даже сейчас укрепление рубля не носит долгосрочный характер, судя по заявлениям правительства, поэтому даже в случае получения краткосрочного кредита стоит предварительно рассчитать свои возможности. Также стоит помнить, что даже незначительная просрочка по кредиту может испортить кредитную историю надолго. И тем более обидно, когда банк приступит к взысканию залога, если наступит просрочка по кредиту. Кажущаяся экономия на ставках между рублевыми и валютными активами может обернуться реальными потерями активов, не говоря уже о нервах», — резюмирует госпожа Сулейманова. ■

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

УКРЕПЛЕНИЕ РУБЛЯ ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ПРОБУДИЛО ИНТЕРЕС К ВАЛЮТНЫМ КРЕДИТАМ, НО ПОКА БОЛЬШЕЙ ЧАСТЬЮ В НАЛИЧНОЙ ФОРМЕ И В ОСНОВНОМ НА ТУРИСТИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ

АЛЕКСЕЙ БЫЧКОВ

ЗА СЧЕТ СОЗДАНИЯ ПАКЕТНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ, КОТОРЫЕ ВКЛЮЧАЛИ БЫ В СЕБЯ НЕ ТОЛЬКО ИНКАССАЦИЮ, НО И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ, ДОПУСТИМ ЭКВАЙРИНГ, МНОГИЕ ЛОКАЛЬНЫЕ БАНКИ С СОБСТВЕННЫМИ ИНКАССАТОРСКИМИ СЛУЖБАМИ НАХОДЯТ СВОЮ НИШУ, В КОТОРОЙ МОГУТ СОСТАВИТЬ КОНКУРЕНЦИЮ ГИГАНТАМ

ЗАКРУТИТЬ ИНКАССАТОРСКИЕ ГАЙКИ

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК НАМЕРЕН УСИЛИТЬ РЕГУЛИРОВАНИЕ НА РЫНКЕ ИНКАССАТОРСКИХ УСЛУГ. ПРОБЛЕМА НАЗРЕЛА ДАВНО: НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО ОСНОВНАЯ ДОЛЯ РЫНКА НАХОДИТСЯ У СТРУКТУРЫ ЦЕНТРОБАНКА («РОСИНКАС») И БАНКОВ ИЗ ТОП-10, НА РЫНКЕ РАБОТАЕТ МНОЖЕСТВО КОМПАНИЙ БЕЗ ЛИЦЕНЗИЙ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ТРАНСПОРТИРОВКУ ДЕНЕГ ПО «СЕРЫМ» СХЕМАМ. ЮЛИЯ ЧАЮН

О том, что мегарегулятор собирается ввести дополнительные меры регулирования, в середине февраля заявил первый зампред ЦБ Георгий Лунтовский. «На сегодняшний день это сложноуправляемый процесс, и на рынок приходят организации, которые не готовы оказывать подобные услуги. На мой взгляд, рынок инкассации требует соответствующего регулирования», — цитирует господина Лунтовского «Интерфакс». Он не стал вдаваться в подробности, отметив, что «это большая серьезная тема», важная для ЦБ.

Одним из крупнейших инкассаторов в России является объединение «Росинкас», входящее в единую централизованную систему ЦБ, в структуре которого работают почти 80 территориальных органов. За месяц эта организация перевозит почти 15 млрд рублей наличных денег.

Другие организации, которые оказывают подобного рода услуги, в подавляющем большинстве относятся к банковской сфере. В частности, среди лидеров рынка инкассации также НКО «Инкахран» и специальные подразделения ряда банков — Сбербанка, Московского кредитного банка, ВТБ, Альфа-банка и других.

Впрочем, за счет создания пакетных предложений, которые включали бы в себя не только инкассацию, но и дополнительные банковские услуги, допустим эквайринг, многие локальные банки с собственными инкассаторскими службами находят свою нишу, в которой могут составить конкуренцию гигантам.

ПО СЕРОЙ СХЕМЕ Инкассаторская деятельность регламентируется положением ЦБ № 318-П. Это документ, в котором отображены порядок ведения кассовых операций, правила хранения, перевозки и инкассации денежных средств. Также ЦБ разработал стандарты, по которым должны осуществляться инкассаторские услуги. Помимо этого, в каждой организации есть свои собственные инструкции и регламент.

Галина Ванчикова, президент — председатель правления банка SIAB, отмечает, что в рамках внутренней работы особое внимание уделяется подбору сотрудников на должность инкассатора. «Инкассатор — это не просто банковский специалист. Это подготовленный профессионал, следующий выверенным инструкциям и обладающий навыками быстрого реагирования в нестандартных ситуациях», — поясняет она.

Намерение ЦБ ужесточить регулирование объяснимо тем, что на рынке работает значительный пласт компаний, которые оказывают инкассаторские услуги, не имея на то разрешительной документации.

Управляющий партнер Kirikov Group Даниил Кириков отмечает, что многие внебанковские конторы оказывают услуги по так называемой «серой» инкассации, когда, по сути, просто предоставляется охрана для перевозки денег. «Инкассаторские же услуги могут осуществляться только организациями, которые имеют лицензию на осуществление операций по инкассации денежных средств и других ценностей. Осуществление услуг инкассации без соответствующей лицензии влечет штрафные санкции», — указывает он.

Галина Ванчикова добавляет, что юридические лица, осуществляющие данный вид деятельности без лицензии, фактически работают нелегально. «К сожалению, такие игроки на рынке присутствуют, что мешает легитимному развитию инкассаторского бизнеса. Законом четко определены организации, имеющие право осуществлять инкассацию и доставку наличных денежных средств и ценностей. Это Российское объединение инкассации Банка России, инкассаторские службы банков, специализированные инкассаторские службы (небанковские кредитные организации, имеющие соответствующие лицензии) и предприятия Госкомсвязи России», — рассказала она.

Владимир Трофименко, генеральный директор сети многофункциональных центров «Мой кабинет», говорит, что существование организаций, реализующих нелегальные схемы, определено сложностями честного входа на рынок инкассаторских услуг. Зачастую услуги этих структур дешевле, чем у лицензированных компаний. «Экономия осуществляется благодаря пренебрежению установленными для инкассации требованиями, и, конечно, идет в ущерб безопасности», — подчеркивает господин Трофименко.

ПРИБЫЛЬНЫЙ, НО ЗАТРАТНЫЙ В целом же, как говорят эксперты, рынок инкассаторских услуг на данный момент понемногу начинает возвращаться в прежнее состояние после упадка в 2015 году, когда в связи с экономическим кризисом произошло снижение его объема на 2%. По словам Даниила Кирикова, также наблюдался спад цен на услуги, что было вызвано высокой конкуренцией.

«Инкассаторский бизнес является прибыльным, однако сложности могут возникнуть с получением лицензии, а также следует учитывать, что с каждым годом увеличивается количество нападений на инкассаторов. Стоимость инкассаторских услуг в Москве в среднем составляет от 5 до 10 тыс. рублей. Инкассация же Сбербанка не имеет фиксированной цены и зависит от размеров дохода и пути доставки денежных средств, его протяженности», — рассказывает он.

Госпожа Ванчикова отмечает, что, как правило, стоимость услуги инкассации зависит от месторасположения объекта и суммы перевозимых наличных денег. «В любом случае, это тот сервис, на котором экономить не стоит. Безопасность и оперативность не могут стоить дешево. Слишком низкая цена должна навести на мысль о том, что на каком-то этапе компания, возможно, решила сэкономить. В случае когда мы говорим о сохранности и надежности материальных ценностей, это недопустимо», — подчеркивает она.

Владимир Трофименко говорит, что ведение инкассаторского бизнеса связано со значительными расходами: «Они определяются тратами на закупку специальных автомобилей, на обучение персонала, регулярные его тренировки, оборудование оружейных комнат, тиров. Обеспечение безопасности — основная задача инкассаторских служб. При этом у банков есть значительное преимущество — они могут провоцировать своих крупных клиентов к использованию собственной службы инкассации путем предоставления дополнительных банковских услуг, введения бонусов».

СОКРАЩЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК Несмотря на то, что в объединении «Росинкас» заявляли о том, что объем наличной денежной массы в абсолютном выражении продолжает увеличиваться, количество безналичных расчетов также растет. Это продиктовано объективным удобством использования банковских карт, большей степенью безопасности, а также внедрением банков различных бонусных программ в свои карточные продукты.

На фоне этого на инкассаторском рынке банки предлагают различные новинки, продиктованные желанием сократить расходы, например, электронную инкассацию. Как ранее писал „Ъ“, первопроходцами во внедрении этой услуги стали Бинбанк, Мастер-банк, МКБ, Сбербанк, СДМ-банк и СБ-банк, позднее эта ниша была освоена Абсолют-банком, «Авангардом», ВТБ, Газпромбанком.

Интерес к услуге со стороны бизнеса подстегнул Банк России, который разрешил компаниям зачислять выручку на счет без участия инкассаторов и кассиров банков через автоматические сейфы, депозитарные машины, информационно-платежные терминалы, а также банкоматы, применявшиеся только для обслуживания граждан.

Речь идет о том, что банк устанавливает электронные терминалы на территории клиента, куда этот клиент инкассирует выручку, которая сразу зачисляется на счет в банке. В Абсолют-банке, к примеру, говорят, что риск утраты наличных денежных средств с момента их помещения в терминал принимает на себя кредитная организация. Деньги вывозятся по определенным дням по договоренности, а не каждый вечер, что позволяет снизить риски, возникающие при частых транспортировках, а также сократить затраты на саму услугу перевозки наличных денег. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС «ДЕВИЗ»», 195027, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ЯКОРНАЯ, Д. 10, КОРПУС 2, ЛИТЕР А, ПОМЕЩЕНИЕ 44. ЗАКАЗ № ТД-1536

СПЕЦИАЛЬНАЯ ПРОГРАММА

«РОЗНИЧНЫЙ ЛИЗИНГ СПЕЦТЕХНИКИ»

БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ

Вместе достигая большего!

аванс от 10%

срок лизинга до 3-х лет

стоимость техники от 500 тыс. руб*

Мы работаем по всей России!

Звонок по России бесплатный

8 (800) 222-0-555

www.baltlease.ru

* Финансирование сделок на сумму более 15 млн. рублей осуществляется по базовым условиям лизинга.

При заключении договора лизинга индивидуально согласовываются условия оказания услуг, влияющие на сумму расходов, которую понесет лизингополучатель: срок лизинга, размер первого (авансового) платежа, интенсивность возмещения расходов на приобретение предмета лизинга в составе лизинговых платежей, удорожание, выбор страхователя, страховщика, балансодержателя предмета лизинга, стороны, на имя которой регистрируется предмет лизинга. Предложение не является офертой. ООО «Балтийский лизинг». Реклама