

TT FINANCE

ТТ Финансы · Финансовые услуги Санкт-Петербурга

Финансовые услуги Санкт-Петербурга



**ПРЕДЛОЖЕНИЯ
БАНКОВ:**
Кредиты
малому бизнесу.
Депозиты

НЕДВИЖИМОСТЬ:
За рубежом.
Жилищные
накопительные
кооперативы.
КПКГ
— сбережения
и займы

СТРАХОВАНИЕ:
Итоги 1 квартала.
Пенсионное.
Титульное

«МОЯ УСАДЬБА»
ПОЛИС ОТ 400 РУБЛЕЙ



«МОЯ КВАРТИРА»
ПОЛИС ОТ 800 РУБЛЕЙ



СТРАХОВЫЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ КВАРТИР И ДАЧ

ЛИЦЕНЗИЯ ФССН С № 2992 77

**Вы хотите узнать реальную стоимость страхового полиса?
Рассчитываете получить полноценную выплату
при наступлении страхового события?**

Группа компаний «Фаворит» рада предоставить Вам свои услуги. Наши услуги не потребуют от Вас дополнительных затрат. Вы заплатите только за сам страховой полис, цена которого установлена непосредственно страховой компанией.

Наши преимущества:

- 1. Оперативный расчет стоимости полиса** в ведущих страховых компаниях Петербурга. Вам не придется самому обзванивать страховщиков, сравнивать условия и правила страхования, вникать в детали, которые в дальнейшем могут существенно повлиять на сумму выплаты при наступлении страхового случая.
- 2. Сопровождение договора**, помощь в оформлении необходимой документации. Наши специалисты помогут Вам правильно и без очередей заполнить все необходимые документы для получения полиса.
- 3. Скидки.** Наши клиенты в среднем экономят около 5-7%, а в некоторых случаях и до 20%.
- 4. Курьерская доставка полиса.** В любое удобное для Вас время и место подъедет представитель нашей компании.
- 5. Сопровождение при наступлении страхового события.** Мы, по-максимуму, берем на себя за Вас все «прелести» общения с представителями выплатных отделов. Очереди – это не для наших клиентов.

Favorite

Позвоните нам, и мы найдем Вам достойного страховщика.
Наши телефоны: 305-38-57, 305-38-56
Группа компаний «Фаворит»



ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Заголовки со словом «кризис» уже не вызывают интереса, в кругах близких уже не обсуждаются очередные увольнения (может потому что уже прекратились?:)). Жизнь продолжается!

Правда, при том, что никто не может оспорить резюме: «Все осталось по-старому, в ключе – никто ничему так и не научился», все-таки что-то существенное уже изменилось, и изменилось, похоже, необратимо.

Мы все стали скромнее и в поступках, и в желаниях, мы стали адекватнее и бережливее. А ведь еще в прошлом году казалось – конца-края не будет этой феерии расточительности под объединившим всю страну девизом: «Дашь достойный уровень жизни!» К воплощению этого лозунга многие подходили, не считаясь ни с чем. Иначе откуда у людей с довольно скромными производственными успехами и довольно шатким материальным положением столько кредитов на машины, недвижимость, бытовую технику, отдых, ремонт и т.д.?

И вряд ли стоит искать причины наших проблем, наших поступков и решений вне нас – в экономике, в действиях властей или еще где-то. Ведь ни один банк не рухнул, проценты по банковским вкладам сегодня радуют наряду с обязательством государства все вернуть в пределах 700 тысяч. В 2009 году интерес банков к малому и среднему бизнесу даже повысился.

Фондовый рынок за пару месяцев вырос разве что не вдвое, и кто в него верил до конца, тот сегодня получил заслуженную и при этом очень весомую награду. Набирают обороты альтернативные программы кредитования. Недвижимость за рубежом продолжает быть интересным активом. Страховые компании заботятся о нашем благополучном завтрашнем дне.

Так все по-старому?.. Или уже не все? :) Мы Вам расскажем о самых важных, на наш взгляд, направлениях в настоящее время. На самом деле, мы еще только в начале пути.

*С уважением,
главный редактор «ТТ Finance»
Триндох Татьяна
944-73-81, tt@tt-agency.ru
www.ttfinance.ru*

СОДЕРЖАНИЕ

- 4 Свой ключ к каждой задаче
малого бизнеса
- 5 Банковский вклад – коротко о главном
- 6 Условия по вкладам в БСЖВ
- 7 Бизнес-центры
- 8-9 Недвижимость за рубежом: «Что лучше?»
- 9 Социальная накопительная ипотека
- 10-11 Решение жилищного вопроса в ЖНК
- 12 Где деньги, Зин?» или не банком единым
- 13 КПКГ «ФИЛИНЬ»
- 14-16 Страхование устояло. Кризис –
страхование: в первом квартале ничья
- 17-18 Пенсионное страхование vs
долгосрочные инвестиции
- 18 Титульное страхование
- 19-21 Ассоциация риэлторов СПб и ЛО
- 22-23 Тематические мероприятия

рег. №130 ФСОФ

 **ЭЛИТНЫЙ**
жилищный накопительный
кооператив

45-41-0-41

ЖИЛЬЁ В РАССРОЧКУ

закон 215-ФЗ от 30.12.2004 года
без справок о доходах и поручителей
гражданам от 16 лет

альтернатива ипотеке

до **4%**
ГODOVЫХ

www.sk40.ru



Реклама

Свой ключ к каждой задаче малого бизнеса



На вопросы «TT Finance» отвечает Исполняющий обязанности генерального директора филиала BSGV в С.-Петербурге Егор Андриянов.

? Малому бизнесу пытаются помочь правительственные и неправительственные организации, а так же банки с момента появления такого феномена, как малый бизнес. Эта помощь одинаково малоэффективна и «за океаном», и у нас, и в коммунистическом Китае. Как Вы думаете – с чем это связано?

Малый бизнес трудно назвать феноменом – это первооснова любой сбалансированной экономики и ее основная движущая сила. Другое дело, что с течением времени в условиях глобализации мировой экономики и мирохозяйственных связей изменилась роль малого бизнеса, и все чаще используется термин поддержка. И основной акцент данной поддержки делается на создание благоприятных условий для существования самого малого бизнеса, которому в силу его статуса и размеров достаточно сложно конкурировать с сетевыми гигантами, имеющими существенные экономические и политические ресурсы для ведения бизнеса. И основная инициатива в этом процессе отводится именно государству, понимающему, что эффективное развитие малого бизнеса позволит сбалансировать экономику и доходную базу государства, повысить конкуренцию, в силу того, что малый бизнес быстрее адаптируется к новым условиям и заполняет те ниши, в которых крупный бизнес не может достигать эффективности. Применительно к России следует отметить, что малый бизнес только начинает делать первые шаги и основная проблема низкой эффективности его поддержки со стороны государства и банков лежит, с одной стороны, в невысокой прозрачности самого малого бизнеса, так и в недостаточном доверии со стороны бизнеса к предлагаемым инициативам, с другой. При этом следует отметить, что как государство, так и банки прекрасно осознавая важность данного сегмента, последовательно проводят политику наращивания сотрудничества.

? Нет сомнений, что малый бизнес нуждается в поддержке. Расскажите о своих программах кредитования малого бизнеса.

BSGV расценивает компании малого бизнеса, как очень перспективный клиентский сегмент, и возлагает большие надежды на его развитие при построении стратегических планов. В этой связи банк постоянно ведет работу по предложению уникальных программ, ориентированных именно для данных компаний. Как пример, создан пакетный продукт «Тандем». Он включает в себя набор наиболее актуальных банковских услуг. Его основная идея – предоставление компаниям банковских пакетных услуг по более выгодным ценам, а также получение скидок на дополнительные услуги банка, что в конечном итоге позволяет предприятиям снизить затраты на банковское обслуживание при сохранении наиболее востребованных продуктов. Основа пакета «Тандем» – это РКО, открытие и ведение расчетного счета через Интернет-систему Банк-Клиент, а также все сопутствующие услуги, предоставляемые со скидками. Так, скидки 25-35% предоставляются на выпуск бизнес-карт, открытие второго счета, проведение электронных платежей и другие услуги. Также BSGV предоставляет кредитное финансирование на срок до 3-х лет по привлекательным ставкам 21-22%, и предъявляет достаточно гибкие требования к залоговому обеспечению.

? Какая Вам, как банку требуется поддержка для реализации Ваших программ кредитования малого бизнеса? (Поддержка СМИ, политических партий, властей и т.п.)

BSGV активно развивает сектор кредитования малого и среднего бизнеса и заинтересован в притоке новых клиентов. Однако не стоит забывать, что банк – это коммерческая организация, которая заинтересована в реализации своих продуктов и услуг и получении прибыли. В этой связи рекламно-информационная поддержка со стороны общественных организаций выглядит не очень корректно. Возможно, это хороший инструмент для популяризации государственных программ, но он, на наш взгляд, не подходит для коммерческих структур. Каждый банк имеет необходимые ресурсы для донесения информации до своих клиентов. Намного важнее, на наш взгляд, повышать общий уровень финансовой грамотности населения и рассказывать о плюсах и минусах тех или иных банковских продуктов. Это позволит создать актуальное и достоверное информационное поле, и даст возможность потребителям более эффективно ориентироваться в многообразии банковских продуктов и услуг. **II**

*Экспертная группа «TT Finance».
Благодарим наших коллег
за предоставленные материалы*

КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

Банковский вклад — коротко о главном

На вопросы TT Finance отвечал
Богдан Чекомазов, руководитель
департамента розничного
кредитования филиала BSGV
в С.-Петербурге.

? Можно ли узнать объем вкладов физических лиц на конец 1 квартала 2009 года? Для сравнения можно привести аналогичные цифры за 1 и 4 кварталы 2008 года? Что можно сказать о динамике? Возрос ли приток денег на вклады в 2009 году?

Во многом благодаря введению в конце 2008 года новых вкладов с возможностью доволожений и снятия сбережений, а также периодическому повышению процентных ставок филиал Банк Сосьете Женераль Восток в Санкт-Петербурге увеличил объем привлеченных депозитов. По состоянию на 1.04.2009 он составлял 3,4 млрд. рублей, что на 13,8% больше, чем на 1.01.2009.

? Не секрет, что многие люди «вошли в кризис» без накоплений, полагаясь на собственные силы и стабильный заработок. Теперь они испытывают различной степени трудности. Что Вы можете посоветовать нашим читателям, чтобы избежать подобных вещей?

О том, как правильно тратить деньги и сохранять сбережения, написаны сотни книг и повторяются за финансовыми гуру мне бы не хотелось. Но нескольким самым простым советам должен следовать каждый: с любой суммы дохода, сколь бы мала или велика она ни была, нужно сразу же откладывать 10%, причем не на какую-то крупную покупку в будущем, а только на случай экстренных обстоятельств. Это должен быть неотчуждаемый депозит, рассчитанный именно на период любых кризисов и неурядиц. Кроме того, любой инвестор скажет, что нельзя все деньги хранить в одном месте — это повышает риск их

потери целиком. Поэтому сбережения делятся на несколько частей: что-то вкладывается в валюту, что-то в рублевые депозиты и т.д. И применительно к тратам, сейчас всё чаще можно слышать призывы «не тратить денег, которых не заработали», когда речь идет о кредитах. Это не совсем верно, кредитование во многих случаях является единственным правильным выходом, но решение это должно быть осознанным, взвешенным с гарантией того, что кредит можно будет вернуть в случае потери сегодняшней работы, и это не нанесет существенного ущерба семейному бюджету.

? Поскольку АСВ возмещает все вклады до 700 тысяч рублей в аккредитованных банках — не значит ли это, что можно выбирать любой аккредитованный банк, ориентируясь исключительно на декларируемую им ставку привлечения депозитов граждан?

Я думаю, что говоря о страховании сбережений, не стоит забывать, что это всё-таки страховка, а не 100% гарантия, даже если её обеспечивает государство. Дело в том, что банк может не оказаться банкротом, сохранить лицензию, но при этом задерживать выплаты по вкладам, что никак не входит в планы вкладчика, которому нужны деньги. Поэтому такой фактор, как надёжность и гарантии самого банка нельзя сбрасывать со счетов. Чем крупнее банк, чем более диверсифицирован его бизнес и чем более весомые структуры стоят за его спиной (в частности, в случае нашего банка это материнская компания — группа Сосьете Женераль, одна из трех крупнейших банковских групп Франции), тем выше вероятность, что клиент будет избавлен от любых проблем и сможет всегда воспользоваться собственными деньгами, даже если не держит их в руках. И естественно, не нужно забывать, что страхование распространяется на вклады до 700 000 рублей, помимо которых есть ещё достаточно число более крупных, составляющих весомую по объему сумму в масштабах всей страны. **IT**

Специалисты советуют не гнаться за высокими доходами, а хранить деньги в надежных инструментах. Одним из таких проверенных инструментов являются банковские депозиты.

Банки расширили линейки вкладов. Практически у всех уже существуют мультивалютные депозиты, где можно открыть счета сразу в нескольких валютах. Варьируется способ начисления процентов. «Выбирать надо, исходя из поставленной цели. Куда вы хотите потратить деньги? И с учетом того, когда эти деньги понадобятся», — советует заведующая кафедрой «Банковское дело» СПбГУЭФ Галина Белоглазова.

Нередко банки рублевые ставки явно задирают сверх всякой меры. Но за ними следит не дремлющее око ЦБ РФ и АСВ. «Если есть объяснение, почему ставки завышенные, то мы в ЦБ не сообщаем. В обратном случае, ЦБ по нашей информации может провести, например, внеплановую проверку, со всеми вытекающими отсюда последствиями», — разъяснил директор департамента организации страховых вкладов АСВ Алексей Абрамов.

Любовь Шабалина



Санкт-Петербургский филиал
 ЗАО «БСЖВ»
 336-2-336, www.bsgv.ru

Срочный вклад «СПЕЦИАЛЬНЫЙ»

Сумма вклада	Срок / Ставка (процентов годовых)		Срок / Ставка (процентов годовых)				
	31 день	91 день	181 день	271 день	366 дней	730 дней	1096 дней
30 000 - 24 999 999 руб.	-	14,00	14,50	15,00	15,50	-	-
25 000 000 руб. и более	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	-	-

Все сроки, суммы, валюты:

Ставка при досрочном возврате вклада – 0,01.

Пополнение / частичное снятие – не допускается.

Выплата процентов – в конце срока.

Срочный вклад «ОПТИМАЛЬ»

Валюта вклада	Мин. сумма вклада	Срок / Ставка (процентов годовых)		Срок / Ставка (процентов годовых)				
		31 день	91 день	181 день	271 день	366 дней	730 дней	1096 дней
руб.	30 000	11,00	11,00	11,00	12,00	12,00	13,00	-
EUR	1 000	2,00	3,00	4,10	4,40	4,70	-	-
USD	1 000	3,00	4,00	4,80	5,40	6,00	6,00	6,00

Все сроки, суммы, валюты:

Ставка при досрочном возврате вклада – 0,01.

Минимальная сумма пополнения – не ограничена.

Выплата процентов – в конце срока.

Срочный вклад «ЛИБЕРТЕ»

Валюта вклада	Мин. сумма вклада	Срок / Ставка (процентов годовых)		Срок / Ставка (процентов годовых)				
		31 день	91 день	181 день	271 день	366 дней	730 дней	1096 дней
руб.	300 000	10,00	10,00	10,00	11,00	11,00	12,00	-
EUR	10 000	1,00	2,00	3,10	3,40	3,70	-	-
USD	10 000	2,00	3,00	3,80	4,40	5,00	5,00	5,00

Все сроки, суммы, валюты:

Ставка при досрочном возврате вклада – 0,01.

Минимальная сумма пополнения / частичного снятия – не ограничена.

Выплата процентов – в конце срока.

Сберегательный вклад «ЭТАЛОН» (1097 дней)

Валюта вклада	Мин. сумма вклада	Мин. сумма пополнения / частичного снятия	Ставка (процентов годовых)
руб.	1 000	не ограничена	8,00
EUR	100	не ограничена	3,50
USD	100	не ограничена	4,00

Все сроки, суммы, валюты:

При досрочном возврате вклада ставка не меняется.

Минимальная сумма пополнения / частичного снятия – не ограничена.

Выплата процентов - ежемесячно.

**Переезжайте в центр!
ОФИСЫ В АРЕНДУ**



*наб. реки Мойки, д. 58
наб. реки Фонтанки, д. 38
ул. Большая Морская, д. 35
Марсово поле, д. 5
Махохтинский пр., д. 68*

Воспользуйтесь выгодным
антикризисным ценовым предложением

Арендные ставки от 700 рублей

☎ 325-98-40 +7-921-953-10-45

Реклама

РАЗЪЕЗЖАЯ



Бизнес-центр

отдельные офисные блоки

27м², 114м², 230м²

*благоустроенные помещения
круглосуточная охрана
телефоны ПТС
выделенный канал Интернет
кафе/помещения
исторический центр города
ст. м. "Владимирская",
"Достоевская"
арендная ставка включает НДС
и все коммунальные платежи*

**Тел./факс 572-25-01, 710-81-25
1002, СПб, ул. Разъезжая, 5**

Реклама

Бизнес-центр «ВОЗРОЖДЕНИЕ»

**ул. Возрождения, 20а,
в пяти минутах от метро «Кировский завод»**

**Сдается
помещение под
АВТОЦЕНТР**



- Аренда офисов от 20 кв.м-2400 кв. м
 - Индивидуальная планировка
- Арендная ставка от 450 руб. за кв. м
- Охрана, парковка, современные линии связи
 - Банк, кафе, магазин электроники

Реклама

КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

ЧТО ЛУЧШЕ



Ведущий специалист по зарубежной недвижимости компании Globus NW, Кристина Чистякова



Директор компании Globus NW, Максим Боганков

Выбор зарубежной недвижимости – это непростой вопрос с множеством «подводных камней», которые встречает покупатель. Наша задача помочь разобраться в них и стать верными друзьями на протяжении всей сделки и послепродажного сервиса, делая это приятным событием в Вашей жизни.

■ **Итак, Вы готовы купить недвижимость за рубежом, но для желаемой виллы с небольшим бассейном и садом или квартиры с видом на море Вам не хватает нескольких тысяч евро? Как быть: поступиться своей мечтой или взять ипотеку?**

Получить ипотечный кредит не гражданину Испании в Испанском банке достаточно просто, поскольку выдвигаемые требования в большей степени формальны, а решающим фактором в ваших отношениях с банком будет степень вашей платежеспособности.

Нигде, кроме Испании, Вам не дадут ипотечный кредит под залог покупаемого жилья от 5 до 25 (иногда 30) лет только по предъявлению паспорта. В большинстве стран Европы, а также в США необходимо очень долго собирать бумаги из налоговых инспекций, характеристики из банков и с места работы, переводы дипломов о высшем образовании и так далее. Годовая ставка по последней сделке ведущей компании по зарубежной недвижимости в Санкт-Петербурге «Globus NW» составила 3,75%, при этом банк выдает кредит в 70%, которые в денежном эквиваленте составляют до 150 тысяч евро. Что еще приятнее, ценовой диапазон удивит стартовой стоимостью

жилья – от 60 тысяч евро. И это не пустые обещания, а реальность.

Получение ипотечного кредита в Италии – трудный процесс. Для получения кредита гражданину России нужно представить декларацию из российского банка, декларацию о доходах, заграничный паспорт. Итальянские банки предоставляют кредит от 50% до 80% от стоимости недвижимости под 7% годовых. Гражданам, не имеющим вида на жительство, ипотечные кредиты не выдаются. Здесь стоимость жилья может значительно варьироваться: 70 тысяч на юге Италии, а засматриваясь на близость к Риму, Милану или Пизе, рассчитывайте, как минимум, на 100 тысяч евро.

Что касается ипотечного кредитования в Греции, то Вам необходимо предоставить банку следующие документы: копию паспорта, подтверждение постоянного адреса, рекомендация от банка (российского или любого другого) и подтвержденные доходов течение последних 2 месяцев. Ставка по ипотеке в Греции составляет 4,5%. Выбирая недвижимость в этой стране, внимательно изучите документацию объекта, потому что заманчивые 500 евро за квадратный метр могут обернуться вам и 3 тысячами, а главное, большой головной болью.

Кипрские банки кредитуют покупку недвижимости с первоначальным взносом в 30% до 30 лет под 4,75% годовых. При этом Вам понадобятся те же документы, что и при оформлении кредита в Греции. Рассматривая переезд в эту страну или недвижимость, как средство инвестиций, учтите, что она окупится не так быстро, как испанская квартира, потому что ее стоимость будет неоправданно завышена, да и цены в магазинах и ресторанах могут показаться Вам совсем неродными.

■ Теперь поговорим о налогах.

В Испании существует три ежегодных налога, которые необходимо платить владельцам недвижимости – нерезидентам: налог на наличие имеющегося имущества платится один раз в год в декабре; налог на предполагаемый доход от сдачи недвижимости в аренду; ежегодный муниципальный налог, который платится в августе или сентябре, как резидентами, так и нерезидентами.

Итальянское законодательство – одно из самых лояльных в области налогообложения недвижимости. В настоящее время ежегодный налог на недвижимость составляет 0,4-0,7% от кадастровой стоимости недвижимости.

В Греции предусматривается единый налог на владение недвижимым имуществом по ставке 0,1%, но не менее 1 евро за кв. метр площади, а также налог на доход от сдачи недвижимости в аренду, который составляет 1,5% от суммы арендной платы и 3%, если площадь сдаваемых помещений более 300 кв. метров. Муниципальные налоги составляют 0,025%-0,035% и обычно включаются в счет за электричество каждые 2 месяца.

Владелец зарегистрированной на Кипре недвижимости (после получения титула собственности), обязан платить ежегодный налог, размер которого зависит от ее стоимости. При стоимости недвижимости до 170 860 евро – купленный объект не подлежит налогообложению; от 170 861 до 427 150 – налог составляет 4,27 евро на каждую тысячу евро; от 427 151 до 854 300 – 5,98 евро; свыше 854 300 – 6,83 евро.

■ Будучи уверенным, что желаемый объект не принесет Вам неприятных неожиданностей, стоит подумать о том, как с максимальной выгодой и наименьшими временными затратами добраться до страны, где находится Ваша недвижимость.

Несмотря на то, что одни страны относительно государственной границы Российской Федерации находятся ближе, а другие – дальше, соответствие цены и возможности рационально сконструировать свой маршрут часто выходит обратное. Существуют три возможных универсальных варианта точки отправления – Санкт-Петербург, Хельсинки и Москва. Но если Вы решили в целях экономии начать свое путешествие не со своего родного города, то не забудьте включить в транспортные расходы стоимость проезда на поезде, автобусе или стоимость бензина и стоянки.

Итак, поехали! В процессе полета к Вашей испанской мечте Вы, скорее всего, сделаете пересадку в Барселоне (Санкт-Петербург – 140 евро;

Москва – 152 евро; Хельсинки – 112 евро). Отсюда Вы сможете долететь в любой город материковой и островной Испании – Аликанте (22 евро), Мадрид (14 евро), Малага (35 евро), Тенерифе (45 евро), Мальорка (37 евро). Летом из Санкт-Петербурга и Москвы начинают ходить прямые рейсы до некоторых городов Испании, поэтому стоит обратить внимание на итоговые транспортные расходы.

Также можно попасть в Италию – билет Санкт-Петербург-Рим обойдется Вам в 158 евро, Милан – 143 евро. Из Москвы добраться до Милана будет стоить около 138 евро, а до Рима – 183 евро. Попасть из Хельсинки в Афины стоит 213 евро, из Санкт-Петербурга – 571 евро, а из Москвы – 261 евро. И, наконец, из Москвы до Ларнаки билет обойдется в 310 евро, из Санкт-Петербурга – в 952 евро, а из Хельсинки – 456 евро.

Лететь или не лететь? Выбор остается за Вами. И если у Вас все еще есть сомнения, какую страну выбрать и как сделать надежное капиталовложение, Вам с удовольствием поможет команда специалистов компании **Globus NW**.

Мы уверены, что благополучие клиента – это залог успеха компании. Поэтому мы стремимся сделать покупку недвижимости для Вас – приятным событием в вашей жизни, без лишних волнений и неопределенности. С нами у Вас всё под контролем! **TT**

На правах рекламы

НЕДВИЖИМОСТЬ
В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

ИСПАНИЯ

Болгария
Египет
Франция
Германия
Италия

- От застройщика
- Выгодные инвестиции
- Послепродажный сервис
- Полное юридическое сопровождение сделки

+7 (812) 571 89 20, +7 (921) 931 90 81
www.globusnw.spb.ru info@globusnw.spb.ru

Решение жилищного вопроса в ЖНК



**Галина
Геннадьевна
Микс,
директор ЖНК
«Элитный»**

ЖНК (Жилищный Накопительный Кооператив) «ЭЛИТНЫЙ» входит в Консорциум SK40, союз компаний, который был создан для реализации проекта «Доступное жилье». В консорциуме сотрудничают юридическая компания, агентство недвижимости, финансовая структура, строительно-производственная фирма, занимающаяся загородным домостроением, ЖНК.

Жилищный Накопительный Кооператив – это некоммерческая организация, добровольно учрежденная гражданами.

Деятельность ЖНК «ЭЛИТНЫЙ» основана на принципах «кассы взаимопомощи», т.е. взаимное финансирование и взаимная помощь в приобретении жилья и улучшении социально-бытовых условий друг друга. ЖНК «ЭЛИТНЫЙ» создан в соответствии с Федеральным законом от 30 декабря 2004 года № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах». Деятельность ЖНК находится под контролем государства в лице Федеральной службы по контролю финансовых рынков.

В настоящее время на рынке сложилась непростая ситуация по целевому кредитованию населения на предмет покупки жилья. Ни для кого не секрет, что ипотека становится малодоступной, если раньше ипотека была не для всех, то теперь она доступна для единиц. В тоже время, потребность приобретения жилья не уменьшилась. И госу-

дарство открыто признает жилищную кооперацию серьезным альтернативным инструментом.

Проблема ЖНК в том, что, к сожалению, государственные органы практически не информируют население о возможности решения жилищной проблемы через структуру, узаконенную государством. ЖНК рекламируют себя исключительно из средств пайщиков и, конечно, не могут сравниться с рекламным бюджетом банков, ипотечных брокеров и подобных структур.

Чтобы стать членом ЖНК (пайщиком) необходимо обратиться в офис ЖНК «ЭЛИТНЫЙ», где сотрудники ЖНК проконсультируют с учетом конкретной ситуации, расскажут о формах участия, познакомят с документами, регулирующими деятельность ЖНК.

Пайщиком ЖНК может быть гражданин, достигший возраста 16 лет. После подробной бесплатной консультации в офисе и решения участия в ЖНК, человек заполняет заявление, анкету, предоставляет паспорт (регистрация в СПб не обязательна). Затем, в течение нескольких дней данные проверяются. По результатам проверки принимается решение о приеме в ЖНК. Происходит оформление документов на пайщика по выбранной форме участия, приобретения жилья возможно в любом регионе России. Надо сказать, что в отличие от банковских требований к заемщику, при нашей проверке критичным не является наличие просрочек по кредитам в прошлом, учитывается, что могли возникнуть какие-то временные трудности (потеря работы, семейные проблемы и прочее). ЖНК не откажет пайщику из-за безупречной кредитной истории. Не предъявляем мы и требований по предоставлению справок о доходах, прекрасно понимая, что никакие справки не выступают гарантом выплаты кредита.

■ Формы участия

I. Форма 30%-30%-40%

- 30% – средства пайщика,
- 30% – средства ЖНК,
- 40% – заемные средства.

II. Форма 50%-50%

50% – средства пайщика,

50% – средства ЖНК.

По этой форме можно купить любое жилье, в том числе на первичном рынке или построить дом. В I и II формах участия квартира оформляется в собственность ЖНК, пайщик въезжает в жилье, имеет право постоянной регистрации.

III. Форма 50%-50%

50% – средства пайщика,

50% – средства ЖНК.

Эта форма отличается от II тем, что жилье сразу оформляется в собственность пайщика, и находится под обременением ЖНК. По этой форме возможна покупка только на вторичном рынке. Обязательным условием является страхование жизни пайщика.

По всем формам участия накопление в ЖНК не может превышать 5 лет, а выплата денежных средств, выделенных ЖНК – 10 лет.

В любой форме участия пайщик имеет возможность накопить свой пай по выбранному им графику или внести 30% или 50% единовременным платежом. Эти суммы называются паевыми взносами. В соответствии с законом № 215-ФЗ, ЖНК должен формировать фонды и расходовать их в соответствии с назначениями. 15% от любого паевого взноса составляет Неделимый фонд (это составляет 1,5% в год). 2% от Паевого фонда образует Резервный фонд.

Даже по первой форме участия (с привлечением кредитных средств) максимальное удорожание жилья не превысит 40% за 10 лет, т.е. 4% в год. По другим формам участия удорожание не превысит – 3% в год!

И, конечно же, неоспоримое преимущество ЖНК – это значительно менее формальный, чем в банке, подход к заемщику. В случае возникновения материальных трудностей у члена ЖНК никто не выгонит человека с семьей на улицу. По его заявлению возможно рассмотрение отсрочки ежемесячных выплат на разумный срок. Если уж случай окажется совершенно критичным, и пайщик не в силах дальше платить, будет предложено приобретение другого жилья на сумму выплаченного пая.

■ Преимущества ЖНК

Программа ЖНК доступна любому желающему, достигшему 16-ти лет.

Для вступления в ЖНК не требуется никаких документов, кроме паспорта.

Нет необходимости в поручителях и справках о доходах.

■ Гарантия сохранности вложенных средств

Во-первых, контроль над деятельностью ЖНК осуществляется федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору в сфере финансовых рынков (ФСФР). Кроме того, бухгалтерская отчетность ЖНК подлежат обязательной ежегодной аудиторской проверке. Раз в месяц директор ЖНК отчитывается перед Правлением.

Во-вторых, ЖНК – не коммерческая организация, в ЖНК нет учредителей, нет людей, которые получают прибыль – некому «грабить» пайщиков. Управляют ЖНК сами же пайщики. ЖНК не может вдруг взять и исчезнуть с лица земли. Заккрытие ЖНК – сложная процедура, все пайщики должны подписать ликвидационный акт. А это возможно только тогда, когда все пайщики получили свое жилье и рассчитались за него.

В-третьих, ЖНК строго ограничен в привлечении и использовании денежных средств, что регламентируется, в первую очередь, Федеральным законом № 215-ФЗ и другими законодательными документами.

Мы приглашаем Агентства Недвижимости, работающие в секторе жилой недвижимости, Банки, строительные компании, Жилищный комитет Санкт-Петербурга, Горжилобмен и другие организации для обсуждения взаимодействия и реализации совместных проектов по покупке жилья для населения. У нас есть несколько разработанных, экономически обоснованных механизмов для решения этих задач.

Мы приглашаем к сотрудничеству крупные компании, выделяющие денежные средства в помощь своим сотрудникам для решения жилищной проблемы, профсоюзные организации. Сотрудники Консорциума готовы приехать на предприятия и в удобное время рассказать и объяснить способ покупки жилья посредством участия в ЖНК. **II**

Наш адрес: Московский пр., 212,
бизнес-центр Московский, тел. 45-41-041

«Где деньги, Зин?» или не банком единым



**Мария Савичева,
председатель
правления
КПКК «Филинь»**

По мнению специалистов, не смотря на то, что снижение цен на рынке недвижимости возможно близко к завершению, последующая за этим стагнация может продлиться еще несколько месяцев, а то и лет. По данным «Бюллетеня Недвижимости» (www.bn.ru) с ноября 2008 года цена предложения на вторичном рынке жилья снизилась на 15%, а если говорить о цене спроса, то она опустилась существенно ниже. Это связано, прежде всего, с растущей безработицей, уменьшением платежеспособного спроса, а также ужесточением кредитно-финансовой политики банков. В таких условиях для экономически активных граждан становится все более привлекательной идея создания саморегулируемых микрофинансовых организаций. Как говорится, спасение утопающих – дело рук самих утопающих.

Кредитный потребительский кооператив граждан (КПКК) – это небанковская кредитная организация, создаваемая как добровольное объединение физических лиц для финансовой помощи друг другу, а именно: для сбережения личных денежных средств и предоставления из них займов только членам организации на взаимной основе.

НА СЕГОДНЯ кредитные кооперативы являются неотъемлемой частью рынка заемно-сберегательных услуг России. Как показал мировой опыт – эта форма вполне отвечает современным задачам инвестирования и развития производительных сил. Кредитные кооперативы привлекают людей одним неоспоримым преимуществом – понятным, надежным, основанном на самоконтроле механизме функционирования. Они полностью реализуют идею самоактивности, саморегулирования и самофинансирования граждан. Кредитный кооператив не ставит своей задачей получение прибыли, то есть не является коммерческой организацией. Кредитные кооперативы не рискуют деньгами пайщиков. Членами КПКК могут быть только физические лица. Каждый член кредитного

кооператива является одновременно клиентом, собственником и управленцем, вкладчиком и заемщиком. Займы в кредитном кооперативе значительно доступнее для их членов, чем банковские кредиты: проще процедура оформления, быстрее сроки выдачи денег, легче условия возврата. Кредиты, как правило, берутся на срок в несколько месяцев. «Короткие деньги» достаточно дорогие, и процентная ставка в кооперативах может превышать банковскую, но, тем не менее, спрос велик.

КПКК «ФИЛИНЬ» готов предложить своим пайщикам следующие виды услуг:

1. Сберегательные программы с начислением процентов до 30% годовых. Отличительной чертой этих программ является то, что сохранность сбережений обеспечена залогом недвижимого имущества, стоимость которого в два раза превышает совокупный размер сбережений.

2. Срочные займы под залог недвижимого имущества до 5% в месяц в рублях, в зависимости от срока и размера займа. В отличие от сделок с частными инвесторами где предлагаются достаточно рискованные схемы, здесь заемщик, становясь членом кооператива, всегда может самостоятельно проконтролировать чистоту сделки.

3. Ипотечные программы от 8% годовых в рублях. Такой процент становится возможен благодаря тому, что у кооператива есть источник «дешевых» денег. Это могут быть целевые взносы и накопления пайщиков, программы субсидирования процентной ставки по банковским кредитам, использование грантов международных финансовых организаций.

4. Займы для частных предпринимателей, которые могут быть направлены на приобретение основных средств, пополнение оборотных средств и многое другое.

5. Также пайщикам кооператива предлагается большой спектр нефинансовых услуг: юридические, риэлторские, консалтинговые и т.п.

По сути, кооператив выполняет роль своеобразного народного банка, обеспечивающего более свободный доступ своих пайщиков к финансовым ресурсам. Кроме того, для членов кооператива предусмотрены индивидуальные программы поощрений и скидок, в соответствии с которыми, например, можно получить ипотечный займ под 5-7% годовых в рублях. **П**

Подробную консультацию можно получить по телефонам 977-62-62; 974-62-62 или в офисе КПКК «ФИЛИНЬ» по адресу: СПб, пр. Ю. Гагарина, 1, офис 543.



Финансы
Инвестиции
Лизинг
Ипотека
Недвижимость
Ь ...

977 62 62

974 62 62

www.fcfilin.com

Хватит ютиться.



Выбирай уют!

СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

с начислением до **30%** годовых
(надежность сбережений обеспечена
залогом недвижимости!)

ЗАЙМЫ на личные нужды

ЗАЙМЫ для индивидуальных
предпринимателей

ВЫСОКООПЛАЧИВАЕМАЯ
РАБОТА для специалистов
по продвижению
финансовых услуг

ПРОГРАММЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

ставка – от **8%** годовых

квартира оформляется
в 100% собственность
заемщика

льготные программы
для молодых семей
и военнослужащих
позволяющие реализовать
материнский капитал
и сертификаты мо и мвд

Услуги предоставляются членам кооператива.

☎ «Электросила» пр. Ю. Гагарина, 1, офис 543

СТРАХОВАНИЕ УСТОЯЛО

Кризис – страхование: в I квартале ничья

Итоги I квартала 2009 года для рынка страхования частных лиц вкратце могут быть охарактеризованы так: в страховании личного имущества наблюдается рост, ДМС в целом удержалось на прежнем уровне, КАСКО удержалось тоже и при этом готово расти (во всяком случае, многие страховщики к концу марта вывели на рынок концептуально новые программы страхования авто – и, что важно, неновых и некредитных).

В целом, итоги совпали с нашим февральским прогнозом. Разница лишь в том, что имущественное страхование явно превзошло ожидаемые результаты, а добровольное медицинское (ДМС), наоборот, не оправдало надежд на появление множества новых программ, которые могли бы оплачиваться за счет частных лиц. Впрочем, нет худа без добра: такая ситуация на рынке ДМС свидетельствует лишь о том, что работодатели пока не отказались от медицинского обеспечения своих работников.

■ Имущество – чемпион

Как мы отмечали 2,5 месяца назад, еще осенью все страховщики неожиданно для самих себя отметили массовый приток клиентов, озаботившихся страхованием своей недвижимости. Причина стала понятна сразу: россияне потеряли доступ к быстрому и дешевому кредиту, а также уверенность в стабильности своих зарплат. Случись что с домом или квартирой – и на ремонт, особенно большой, могло не оказаться средств. Застраховаться было проще и дешевле.

«В этом году у нас хорошие показатели, особенно по загородному имуществу, – говорит

Дмитрий Гузев, андеррайтер по страхованию имущества СК «АСК». – За первые 2 месяца сборы, по сравнению с январем-февралем 2008 года, выросли на 77%. Правда, в марте темпы снизились».

Начальник отдела страхования имущества граждан СПб филиала СГ «Спасские ворота» Татьяна Чачанова также отмечает, что в последнее время петербуржцы все больше заботятся о сохранении своего имущества с помощью страхового полиса. По ее мнению, этому особенно способствует кризисная обстановка и порожденные ею опасения: пожары, взрывы, обострение криминальной обстановки (поджоги, кражи в загородных строениях), изношенные коммуникации в жилых домах.

Т. Чачанова обращает внимание на то, что наряду с загородными строениями вырос спрос и на страхование отделки в городских квартирах – при этом особенно много обратившихся среди заемщиков ипотечных кредитов, которые приходят выплачивать очередной взнос.

Отмечен в «Спасских воротах» и рост спроса на страхование ответственности квартировладельцев: около 30% клиентов при страховании собственного имущества застраховали и ответственность перед соседями, что на 50% превысило итог I кв. прошлого года.

Согласна со всеми обозначенными тенденциями и начальник управления розничных продаж СПб филиала СК «УралСиб» Елена Баяндина.

«У нас тоже показатели имущественного страхования возросли на 20% по сравнению с I кв. 2008 года, – констатирует она. – Также более активно клиенты стали покупать полисы гражданской ответственности и страховать свои загородные дома».

Что касается тарифов, то, по оценке Д. Гузева, при страховании загородной недвижимости все остается по-прежнему.



Кирилл Павлов,
СК «УралСиб»



Татьяна Чачанова,
СГ «Спасские ворота»



Владимир Яковлев,
«Ренессанс страхование»

«Я не заметил существенных скидок ни у кого из наших конкурентов, – отмечает он. – А вот что касается городских квартир, то здесь пошло существенное снижение тарифов: ряд компаний сделали антикризисные продукты, которые более дешевы и более лояльны. Стоимость страховки уменьшилась на 30-40%, то есть тариф по экспресс-продуктам составляет примерно 0,18-0,2% от страховой суммы».

Директор управления страхования ответственности и имущества физических лиц компании «Росгосстрах Северо-Запад» Людмила Лаврова комментирует: «Страховая премия определяется многими параметрами: и особенностями самого объекта страхования, и набором рисков, выбранных страхователем. Сегодня страхование частной квартиры при комплексном подходе стоит 0,18-0,4% от страховой суммы. Для загородный домов этот тариф составляет 0,3-0,9%. Для нетиповых объектов (авторский дизайн, антикварное имущество) тариф объективно выше, но все равно не превышает 1%».

Так что в целом можно констатировать, что тарифы по имущественному страхованию все-таки снижаются, только в сегменте загородной недвижимости это происходит не столь радикально, как в городском секторе.

■ ДМС удержалось

С начала 2009 года обвальное падение корпоративного ДМС не произошло и, судя по всему, уже не произойдет (спасибо работодателям). И все-таки количество людей, которым теперь придется страховаться (или подстраховываться) за свой счет, неизбежно увеличится

«Самый грустный результат кризиса для рынка ДМС – это деградация добровольного медицинского страхования, – констатировал в начале года генеральный директор СК «Капитал-полис» Алексей Кузнецов. – Под словом «деградация» я не имею в виду уменьшение рынка, хотя и это нельзя исключать. Я говорю об ухудшении качества страхового продукта, об увеличении в программах перечней нестраховых случаев и об уменьшении списка доступных медицинских учреждений. Вы только вдумайтесь: существуют примеры запросов на ДМС со стороны работодателя по цене 1500 рублей на человека на год по программам, включающим амбулаторную (без стоматологии) и стационарную медицинскую помощь. И это при том, что аналогичный перечень медицинских услуг по линии ОМС финансируется в размере 3000 рублей на человека на год. Всё это – результат политики неоправданного демпинга со стороны страховых компаний, который в этом году вновь начинает усиливаться».

В начале апреля страховщики подвели первые итоги и пришли к выводу, что рынок ДМС устоял.

«Количество пролонгируемых и заключаемых договоров практически не уменьшилось», – конста-

тирует начальник Управления личного страхования СПб филиала СГ «Спасские ворота» Алексей Крохалев.

Ифигения Майорова, заместитель директора по медицинскому страхованию Северо-Западной дирекции РОСНО сообщила, что в январе 2009 года, по сравнению с таким же периодом 2008-го, прирост сборов составил около 17%.

«Это обусловлено сформированным мощным портфелем договоров, которые пролонгируются», – делает вывод И. Майорова.

Конечно, в некоторых компаниях объемы сборов по ДМС сократились (правда, такие компании стараются не давать интервью). Однако, по словам страховщиков, в феврале-марте намечалась радостная для их сообщества тенденция: большинство компаний все-таки решило от полисов не отказываться, а перенести их продление на начало II квартала.

Иногда работодатели минимизируют свои затраты на «социалку», перекладывая их на плечи сотрудников.

■ Надежда на одиночек

Когда (в начале года) самые пессимистичные из страховщиков не исключали того, что в корпоративном сегменте ДМС произойдет падение на 5-10%, оптимисты заявляли, что будет вполне возможно восполнить это падение за счет страхования граждан, самостоятельно обращающихся за полисом.

Правда, отношение к сознательным одиночкам тоже двоякое. По мнению одних, ДМС для взрослых физических лиц по-прежнему не будет развиваться, так как страховщики в кризис еще пристальнее будут следить за мошенническими действиями страхователей, пытающихся выдать уже имеющуюся болезнь за страховой случай. Но есть и такие специалисты, которые не согласны с утверждением, что по ДМС идут страховаться только больные. Наоборот, по их мнению, полис ДМС покупают люди достаточно молодые, здоровые и успешные. Но даже если в этом ряду окажутся больные, то они будут застрахованы по определенным программам, которые защищают страховщика от сверхвыплат. Любой индивидуальный клиент проходит анкетирование, а при страховании на крупные суммы – медицинское освидетельствование. Больным выставляют соответствующую цену полиса.

■ Цены для индивидуалов

В начале года несколько страховщиков подсчитали, что за полис ДМС практически здоровому клиенту-индивидуалу, желающему застраховаться по программе, предполагающей оказание амбулаторной, скорой медицинской помощи и включающей экстренную госпитализацию, придется заплатить порядка 22-23 тыс. рублей за год.

Владимир Яковлев, управляющий директор по личному страхованию Северо-Западного дивизиона

«Ренессанс страхование» для примера привел такие расчеты: комплексная программа ДМС без стоматологии для коллектива численностью от 100 до 200 человек не может стоить меньше 7-8 тыс. рублей.

Есть в «Ренессансе» и еще один примерный расчет: программа ДМС, в которую входят услуги скорой помощи, экстренная госпитализация и амбулаторная помощь, взрослому человеку 30 лет с хроническими заболеваниями «в пределах нормы» (такими, как гастрит или остеохондроз) обойдется в 23 тыс. рублей, но если за аналогичным полисом обратится группа из 11 человек (например, коллег) с подобными же «параметрами здоровья», то стоимость полиса для каждого может быть снижена примерно до 17000 руб.

«Программы для физических лиц разработаны и продаются, но спрос на них не такой высокий, как на корпоративное страхование, так как их стоимость в расчете на одного человека, естественно, выше», – резюмирует В. Яковлев.

■ Полисы дорожают медленнее, чем медуслуги

В недрах страхового сообщества сейчас зреет идея: объединить усилия страховых компаний с целью сдерживания роста цен на ДМС. Для решения этой задачи будут применяться способы, проверенные еще в начале 2000-х: 1) уговорить медиков воздержаться от безудержного повышения цен на их услуги; 2) развивать в страховых компаниях собственные медицинские центры – желательно многопрофильные – и переводить туда клиентов на обслуживание.

Пока А. Кузнецов («Капитал-полис»), возглавляющий медицинскую секцию в Союзе страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада, не готов прогнозировать темпы роста цен на медицинские услуги. Но он твердо уверен в том, что медицинские страховые полисы в любом случае будут дорожать примерно в 2 раза медленнее.

■ КАСКО присмотрелось к эконом-классу

В начале года все эксперты уверенно прогнозировали, что страховщики КАСКО в этом году неизбежно будут вынуждены вернуться лицом к обладателям новых и некредитных автомобилей. 1 апреля сразу несколько лидеров рынка объявили о старте антикризисных программ.

«Ренессанс Страхование» объявило о начале акции «Аккуратный водитель». С 1 апреля по 30 июня страховщик гарантирует клиентам, приходящим из других страховых компаний, продление полиса КАСКО на 10% дешевле, чем у конкурентов. Правда, есть ряд условий: обладатель полиса чужой компании должен иметь за страховой год не более одного страхового случая, а скидка не может быть больше чем 25% от тарифов КАСКО самого «Ренессанса» Страхования». По сути, скидка предоставляется за счет преимуществ канала прямого страхования, который позволяет сократить расходы на комиссии агентам и операционные издержки». Спустя неделю о такой же акции (но

длительностью всего в 1 месяц) объявила еще одна компания прямых продаж – «Интач Страхование».

В этот же день РОСНО объявило о запуске программы с названием КАСКО «Сказка». Ее условия: тариф по КАСКО 2,2% для регионов и 2,9% – для автовладельцев Москвы. Ограничения тоже есть: стоимость автомобиля не более 100 тысяч USD, возраст машины не более 9 лет, наличие безусловной франшизы в размере 2% от стоимости автомобиля (но не менее 25 тыс. рублей). В итоге, по подсчетам страховщика, водитель может получить полис КАСКО на автомобиль стоимостью до 30 тысяч USD на 55% дешевле, а на машину дороже 30 тысяч USD – на 40% дешевле обычной стоимости.

Компания «РЕСО-Гарантия» заявила о том, что при одновременной покупке у нее трех автопродуктов – «РЕСО-Авто» с риском «Только хищение», «РЕСО-Авто-Помощь» (выезд аварийного комиссара, эвакуация автомобиля, экстренная помощь на дороге) и добровольное страхование автогражданской ответственности (ДГО) с любым лимитом – водитель автомобиля, выпущенного не раньше 1997 года, получит 30%-ную скидку от обычной цены страховой программы.

«В настоящий момент действительно наблюдается рост антикризисных предложений, направленных на минимизацию стоимости КАСКО, – комментирует директор Северо-Западного филиала СГ «УралСиб» Кирилл Павлов. – Однако клиентам надо быть внимательными к содержанию этих продуктов. В дешевом продукте может быть большая франшиза, отсутствие сервисных программ, осуществление ремонта на негарантийных СТО и пр. Чересчур низкие тарифы не раз приводили к банкротству страховых компаний. Страховая область – это не торговля мебелью, где всегда можно рассчитать норму прибыли, и после получения денег про клиента можно забыть. В страховании после оплаты страховой премии отношения только начинаются. Например, мы видим, что цены на СТО постоянно растут, дорожают запчасти. Поэтому понижение цены по КАСКО сегодня опасно в связи с валютными рисками».

«УралСиб» разработал новую программу добровольного страхования автотранспорта, позволяющую сэкономить до 30% от стоимости стандартного полиса КАСКО. В настоящее время программа действует в Москве. В дальнейшем планируется работать по этой программе и в Санкт-Петербурге.

Страховая защита по новой программе «КАСКО Smart» будет распространяться на два страховых случая, произошедших в течение года. Программа предлагается владельцам новых и подержанных (не ранее 2006 года выпуска) автомобилей, стоимостью не менее 6 тысяч USD, не являющихся залогом по кредитам и не относящихся к категории наиболее утоняемых. Разработчики считают, что эта программа будет особенно интересна начинающим водителям с разным уровнем дохода. ■

Алексей КРЫЛОВ

ПЕНСИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ VS ДОЛГОСРОЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Финансовые аналитики страховой компании «Allianz РОСНО Жизнь» отметили, что в последние полгода интерес клиентов к пенсионному страхованию повышается. В период нестабильной финансовой ситуации в России и в мире накопительное страхование жизни становится наиболее надежным инструментом накопления денежных средств на 15-20 и даже 30 лет вперед.

По сообщению Евгения Егорушкина, директора Северо-Западной дирекции «Allianz РОСНО Жизнь», за первые 4 месяца 2009 года пенсионные программы принесли этой компании четверть всех сборов.

43% договоров, собранных в настоящее время в портфеле компании, заключены сроком на 20 лет и более. При этом, если в конце прошлого года на пенсионное страхование приходилось менее 5% портфеля, то сегодня уже 8% действующих договоров – пенсионные. Из всех договоров, заключенных с января по май этого года, доля пенсионных еще больше – 11%.

■ Пенсионное страхование: накопления плюс защита

Среди компаний, занимающихся накопительным страхованием, по степени привлекательности для клиентов лидируют те, которые применяют механизм участия клиентов в инвестиционном доходе.

Такие программы позволяют клиенту получать гарантированные выплаты по достижению пенсионного возраста плюс дополнительный доход, заработанный компанией за счет размещения страховых резервов на финансовом рынке.

Кроме того, существуют программы, дающие возможность включить в полис «опцию накопительного периода»: клиент может закончить платить взносы по полису до начала пенсионных выплат, но накопленные им средства надежно сохраняются и растут за счет инвестиционного дохода.

Компания предлагает клиенту на выбор очень гибкий порядок уплаты взносов: одновременно или в рассрочку.

Договор пенсионного страхования можно заключить в рублях, долларах и евро, однако, учитывая тот факт, что предсказать поведение той или иной валюты на столь длительный срок невозможно, компания «Allianz РОСНО Жизнь», например, разработала мультивалютную схему.

Наконец, при включении в страховую программу риска ОУСВ (освобождение от уплаты страхового взноса) включается еще одна важнейшая опция: в случае, если человек потеряет трудоспособность, компания продолжит платить взносы за него.

■ Цены и сроки

Размер пенсионных страховых взносов определяется в зависимости от суммы, которую клиент хочет накопить, и рисков, от которых он хочет быть защищен в период накопления. Например, минимальный взнос в «Allianz РОСНО Жизнь» (по программе «Долголетие») составляет 300 долларов в год.

Пенсия выплачивается пожизненно.

Если через несколько лет страхователь не сможет платить взносы, то существует несколько вариантов решения этой проблемы.

Во-первых, если речь идет о временных финансовых неурядицах, «Allianz РОСНО Жизнь» предлагает финансовые каникулы, в течение которых клиент не платит взносы, но полис продолжает действовать. Во-вторых, есть опция «перевод полиса в оплаченный», когда клиент перестает платить регулярные взносы, но при этом компания продолжает увеличивать накопления за счет инвестиционного дохода. Размер будущей пенсии в таком случае пересчитывается.

Наконец, в-третьих, клиент может вернуть выкупную сумму (средства, накопленные за период уплаты взносов) и получить 100% заработанного по полису инвестиционного дохода. По пенсионной программе также можно изменить вид рассрочки, например, перейти от ежемесячной уплаты взносов к ежегодной.

Договор пенсионного страхования можно заключить в любом возрасте от 18 до 60 лет, однако чем раньше клиент начнет формировать пенсионные накопления, тем выгоднее и дешевле ему обойдется страховой полис и тем больше будет размер пожизненной пенсии. Кроме того, компания сможет обеспечить большую прибавку к пенсионным накоплениям за счет инвестиционного дохода, зарабатываемого в каждом календарном году.

По заявлению Е. Егорушкина, инвестиционную доходность на 2009 год предсказать совершенно невозможно. Страховые резервы инвестируются в различные финансовые инструменты, доходность по которым меняется ежедневно, кроме того, сама компания может постоянно менять направления инвестирования и финансовые инструменты, в которые она вкладывает денежные средства. Как поведет себя финансовый рынок через месяц, полгода и год, сейчас спрогнозировать нельзя.

Официальная доходность инвестиций «Альянса» по итогам 2008 года пока не утверждена, но предварительная цифра – 7,5%. За 2007 год показатель доходности, включающей в себя и гарантированную доходность, и доход от участия в прибыли компании, составил в совокупности 6,2% годовых.

■ Примеры

Разберем два близких к реальности примера: мужчина и женщина, ему 40, ей – 35 лет. Сколько им нужно платить, чтобы в 60 и 55 лет соответ-

ственно выйти на пенсию и пожизненно получать ежемесячную пенсию порядка 400 долларов?

Женщине 35 лет придется ежемесячно вносить 437 долларов США в течение 20 лет. Тогда с 55 лет, после выхода на пенсию, она пожизненно будет гарантированно получать 400 долларов США в месяц, а с учетом ожидаемого инвестиционного дохода выплата составит даже 535 долларов в месяц.

При включении в программу риска ОУСВ дополнительный ежемесячный взнос составит 27 долларов США.

Мужчина, начавший свою накопительную программу в возрасте 40 лет, должен будет выплачивать ежемесячный взнос в 377 долларов. Тогда с 60 лет, после выхода на пенсию, он будет пожизненно получать каждый месяц гарантированную пенсию в размере 400 долларов. С учетом ожидаемого инвестиционного дохода сумма пенсии увеличится до 546 долларов. При включении в программу риска ОУСВ дополнительный ежемесячный взнос составит 23 доллара. **II**

Алексей КРЫЛОВ

ТИТУЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ



Павел Рюмин,
начальник
управления
страхования
имущества и
ответственности
Северо-Западной
дирекции РОСНО

? Чем хорошо титульное страхование?

Титульное страхование защищает собственника недвижимости от посягательств на квартиру/дом третьих лиц. К сожалению, невзирая на то, что и риэлторы, и нотариусы проводят значительную работу по выявлению возможных обстоятельств, которые могут привести к отчуждению собственности, профессиональные мошенники владеют техниками по присвоению приобретаемой недвижимости. Кроме случаев, носящих противозаконный характер, возможны и такие причины оспаривания прав владения, пользования и распоряжения квартирой или домом, как например: предъявление прав собственника лицом, отбывавшим срок в заключении, а также бывшим несовершеннолетним, права которого были нарушены при приватизации или отчуждении недвижимости, ошибки при регистрации, допущенные при прошлых сделках. Таким образом, при заключении договора титульного страхования клиент получает защиту по тем рискам, которыми он не в состоянии управлять и данное страхование позволяет компенсировать финансовые потери собственника в результате прекращения права собственности.

Кроме того, стоимость полиса титульного страхования, например, по квартире – это, как правило, не более 0,5% в год от суммы сделки, что ориентировочно в 8 раз меньше комиссии риэлтора. В целом, тариф зависит от срока страхования, истории права собственности и

количества сделок, а также их природы (купля-продажа, наследование, дарение, рента и т.д.); по спец. программам, например, реализуемым совместно с риэлторскими компаниями, могут предлагаться спец. тарифы. При этом важным обстоятельством является то, что как при заключении договора титульного страхования, так и в течение всего срока его действия клиент получает от страховой компании предстраховую экспертизу права собственности, юридическое сопровождение и, при необходимости, представительные и защиту своих интересов в судебных и внесудебных спорах.

? Почему именно сейчас оно особенно интересно? Плюсы.

Повышение внимания потенциальных клиентов к этому продукту обусловлено, во многом ростом обращений в суд по поводу проведенных сделок. Количество сделок на вторичном рынке недвижимости, которые расторгаются по тем или иным основаниям, составляет примерно 1,5-2,0% от всех зарегистрированных сделок, причем это число постоянно растет. Есть интересная статистика по Москве - из 180 тыс. сделок с недвижимостью в прошлом году 7% были оспорены в судебном порядке, по 10% сделок право собственности было зарегистрировано на основании судебного решения. Безусловно, далеко не каждое обращение в суд заканчивается отъемом недвижимого имущества у последнего покупателя, или связано с оспариванием права собственности на недвижимое имущество, но, в любом случае, цифры впечатляют.

? Как проводится методологически? (документы, куда ехать, много ли времени занимает)

Заключение договора страхования потребует некоторых усилий со стороны собственника или лица, приобретающего недвижимость, в частности речь идет о сборе документов о квартире, среди которых: техдокументация, документы об истории сделок с объектом, отчет об оценке. Подготовка договора страхования занимает около 3 рабочих дней, включая рассмотрение документации от клиента, сам договор страхования может готовиться параллельно с подготовкой договора купли-продажи. **II**



АССОЦИАЦИЯ РИЭЛТОРОВ
Санкт-Петербурга и Ленинградской области

АССОЦИАЦИЯ РИЭЛТОРОВ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

ГАРАНТИИ КАЧЕСТВА от ПРОФЕССИОНАЛОВ!

Караванная ул., 1, офис 318, 710-59-06, 710-58-57, 334-12-39

www.arspb.ru

ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫЕ ЧЛЕНЫ

А	ООО «АВЕНТИН-Недвижимость»	336-62-02
А	ООО «АДВЕКС «Лиговский»	333-33-01
А	ООО «Адвекс-Московский»	333-39-99
	ООО «АДВЕКС «Невское агентство»	326-29-59
	ЗАО «Адвекс-РОССТРО»	322-52-00
	ООО «Адвекс-Центр»	336-97-77
А	ООО «Адвокат – Недвижимость»	741-60-05
	ООО «АИС-Т»	327-30-57
А	ООО «Акрополь СПб»	322-53-77
А	ООО «АЛЕКСАНДР»	327-16-16
	ООО «Агентство недвижимости «Барокко»	275-83-42
	ЗАО «Агентство Бекар»	324-31-31
А	ООО «Агентство Белые Ночи»	230-61-57
А	ООО «БЕНУА»	708-54-74
	ООО «Бюллетень недвижимости»	387-85-39
А	ООО «Вариант»	448-83-68
А	ООО «АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «ВАШ ДОМ»	528-87-35
	ООО «ВНЕШТРАНС – НЕДВИЖИМОСТЬ»	320-69-91
А	ЗАО «Городское Жилищное Агентство»	380-14-80
А	ООО «ДАРКО»	314-08-87
А	ООО «Единство» - недвижимость»	600-13-03
	ООО «Ината»	274-06-34
	ООО «Агентство недвижимости «Итака»	740-78-24
А	ООО «Итака-недвижимость»	740-78-24
	ООО «КАПИТАН»	571-11-92
А	ООО «Колвэй»	460-88-88
	ЗАО «Центральное управление недвижимости ЛенСпецСМУ»	380-05-25
	ООО «Лидер»	329-02-78
	ООО «Агентство недвижимости «Любимый город»	325-70-16
	ЗАО «Магазин квартир- 2»	275-90-09
	ООО «Мажордом»	275-95-83
	ЗАО «Мегаполис»	970-41-43
А	ООО «МИР КВАРТИР»	380-73-30
А	ООО «Невский Альянс»	325-75-77
А	ООО «Агентство недвижимости «НЕВСКИЙ ПРОСТОР»	325-38-38
	ООО «Агентство недвижимости «Невское»	337-15-66
	ООО «Агентство «Норд»	346-55-30
А	ООО «ОЛИМП 2000»	325-67-07
А	ЗАО «Агентство «Петербургская Недвижимость»	327-92-62
	ООО «Петро-риэлт»	327-30-30
	ООО «Пионер»	702-42-22
	ЗАО «Общество землепользователей «Прогаль»	325-47-91

	ООО «Агентство недвижимости «РАРИТЕТ»	571-51-88
А	ООО «Агентство недвижимости «РЕАЛ»	327-27-95
	ООО «Руслан-1»	232-74-26
	ООО «Русский Дом»	324-66-36
	ЗАО «Русский Фонд Недвижимости Лтд.»	234-29-60
А	ООО «Агентство недвижимости «СОЮЗ»	321-65-40
А	ООО «ФСК САС»	317-88-11
	ООО «Центральное агентство недвижимости»	324-40-00
А	ООО «ЭКОТОН»	325-16-99
А	ООО «ЮРИНФО-НЕДВИЖИМОСТЬ»	718-69-69

АССОЦИИРОВАННЫЕ ЧЛЕНЫ

	ООО «АВРОРА»	329-57-57
	ООО «Альмас»	275-69-12
	ООО «АмирА – Н»	380-88-30
	ООО «ФК «АЛЬТЕРНАТИВА»	600-06-04
	ОАО «Балтийская ипотечная корпорация»	333-06-20
	ООО «Большой Каталог Недвижимости»	234-56-76
	ООО «ГАЛЕРЕЯ»	322-68-90
	ООО «Гранд энд Метро консалтинг»	310-62-97
	ООО «Дом.ру – Санкт-Петербург»	454-10-41
	НОУ «Институт недвижимости»	717-79-48
	ООО «Институт независимой оценки»	703-40-41
	ООО «КОММЕРСАНТ-Недвижимость»	448-79-24
	ООО «Компания по управлению недвижимостью»	275-92-56
	ЗАО «КРИС»	275-20-80
	ЗАО «Информационно-издательский Центр «Недвижимость Петербурга»	327-24-74
	ООО «Партнер-К»	(813-69) 44-630
	ЗАО «Первая Титульная Страховая Компания»	322-52-09
	ООО «Петербургские квартиры»	571-79-83
	ООО «Практис Консалтинг и Брокеридж»	335-55-55
	ООО «Юридическое агентство «Регион»	(813-67)70-515
	ООО «Компания РЕСПЕКТ ИНВЕСТМЕНТ»	571-46-38
	ООО «Родник» Управляющая компания»	449-83-30
	ЦК ИС ФПГ «РОССТРО» – ОАО «РОССТРО»	567-21-21
	ОАО СК «Русский мир»	324-69-69
	ООО «Собрание»	702-80-55
	ЗАО «Страховая группа «Спасские ворота»	336-36-36
	ЗАО «ТТ Финанс»	944-73-81
	ЗАО «Финансовая Риэлтерская Компания»	325-48-25
	ООО «Шоу Эстейт»	332-24-44

АССОЦИИРОВАННЫЕ ЧЛЕНЫ – ИПОТЕЧНЫЕ БРОКЕРЫ

	ООО «Служба ипотеки»	600-13-10
	ООО «Универсальная ипотечная компания»	325-25-23
	ООО «Центр Жилищного Кредитования»	635-94-51

КОЛЛЕКТИВНЫЕ ЧЛЕНЫ

	НП «Международная ассоциация фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования» (МАИФ)	(495) 692-32-94 (495) 258-24-85 (495) 258-24-85
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------

КОРПОРАТИВНЫЕ ЧЛЕНЫ

А	ООО «АДВЕКС-РОССТРО «Петроградское агентство»	322-52-40
А	ЗАО «Агентство недвижимости АДВЕКС Санкт-Петербург»	380-30-01
А	ООО «АДВЕКС-РОССТРО «Центральное агентство»	322-52-00
	ООО «Ипотечное агентство «Итака»	740-78-24
	ООО «Итака-Восток»	740-78-24
	ООО «Итака-Юг»	740-78-24

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области рекомендует обращаться в риэлторские компании, прошедшие сертификацию.

Сертифицированные риэлторские компании в рекламе ставят знак сертификации – А

СЕРТИФИКАЦИЯ

Надежность и должное качество услуг компании удостоверяет сертификат на оказание риэлторских услуг (ГОССТАНДАРТ РФ РОСС RU № И046.04 РН00).

Ассоциация риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, являясь ведущим бизнес-сообществом рынка, ввела обязательную сертификацию для действительных членов в 2004 году. Требование обязательной сертификации для членов АРСРП означает, что, вступая в действительные члены, компания обязана подтвердить свой профессионализм.

Для получения сертификата, фирме необходимо застраховать свою профессиональную ответственность на сумму не менее 50 000 USD, обучить и аттестовать своих специалистов.

Компания проходит обязательную проверку внутренней документации, в том числе договорной базы и условий работы в офисе агентства. Решение о выдаче сертификата принимает Управляющий Совет по сертификации риэлторской деятельности по СПб и ЛО, куда входят представители государственных и общественных организаций

Компании, прошедшие сертификацию, используют в рекламе особый знак РС. Обращайте на него внимание, спрашивайте у риэлтора сертификат – это позволит вам быть уверенными в профессионализме выбранной фирмы.

ПОВОРОТ К ЛУЧШЕМУ!



Z24 АВТОСЕРВИС

кузовные работы
малярные работы
ремонт двигателей
ремонт ходовой
электрика
мойка-люкс
химчистка
ШИНОМОНТАЖ

станель кузовной "SIVER DE"
камера покрасочно-сушильная
"COLOR TECH"
компьютерный стенд
"развал-схождение "HUNTER"

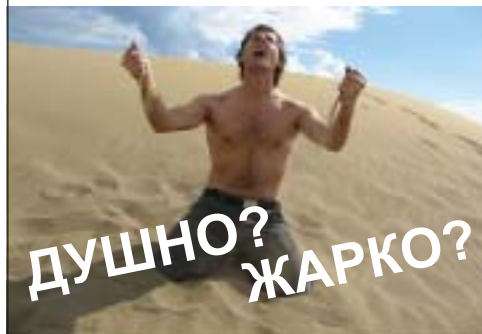
www.z24.ru

АВТОЗАПЧАСТИ АВТОСЕРВИС



Полустровский, д.42 тел.: 979-24-24, 313-24-24

сеть станций технического обслуживания
АВТОСТОЛИЦА



ДУШНО?
ЖАРКО?

**ЗАПРАВКА
КОНДИЦИОНЕРА** руб.

999

т. 647-07-07

*Условия акции по тел. или на сайте www.autostolitsa.ru

Выходные параметры издания:

Свидетельство о регистрации СМИ:
 ПИ № ТУ 78 00158 от 17 ноября 2008 г.
 Выдано Управлением Федеральной службы
 по надзору в сфере связи
 и массовых коммуникаций
 по Санкт-Петербургу
 и Ленинградской области.

Сборник «ТТ Финансы.
 Финансовые услуги Санкт-Петербурга».
 Выпуск май/июнь, 2009, май 2009

Главный редактор: Триндюк Татьяна Львовна
 Арт-директор: Филиппова Татьяна Николаевна
 Редакция: Крылов Алексей Александрович,
 Шабалина Любовь Владимировна
 Учредитель, редакция, издатель:
 ЗАО «ТТ Финанс».
 Адрес: 191186, Санкт-Петербург,
 Коношенина пл., 2, лит. Д, офис 422
 +7 921 944-73-81
 e-mail: ttinfo@tt-agency.ru
 www.ttfinance.ru

Отпечатано в типографии
 ЗАО «Мультипринт Северо-Запад»
 Адрес: г. Санкт-Петербург, В.О., 18-я линия, 55
 Май 2009.

БИЗНЕС-ЦЕНТР «ЭРИКСОН»**Б. САМПСОНИЕВСКИЙ ПР., 60, ЛИТ. А****АРЕНДА ОТ СОБСТВЕННИКА**

- Действующий офисный центр класса В
- Аренда офисов от 15 до 300 кв.м
- Круглосуточная охрана, видеонаблюдение, контроль доступа
- Охраняемая парковка
- Цифровая телефония и интернет
- Доп. сервис: фитнес-центр, ресторан, банк
- Арендная ставка – договорная

Тел. 449-87-11

При поддержке Правительства Санкт-Петербурга



ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ

ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ

ИПОТЕКА • КВАРТИРЫ И КОМНАТЫ • НОВОСТРОЙКИ • ЗЕМЛЯ И КОТТЕДЖИ

- Как получить государственную поддержку при улучшении жилищных условий?
- Как будет развиваться ценовая ситуация на рынке жилья?
- Как купить комнату, квартиру или загородный дом в кредит?

**ОБ ЭТОМ ВЫ УЗНАЕТЕ НА ВЫСТАВКЕ-СЕМИНАРЕ
 «ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ»**

9 июня 2009 года с 17.00 до 21.00

Место проведения: Аничков дворец, концертный зал «Карнавал» (Невский пр., д. 39)

**Приглашаются все заинтересованные граждане
 ВХОД И КОНСУЛЬТАЦИИ - БЕСПЛАТНЫЕ**

Справки по тел.: 346-57-98 и на сайте www.gilproekt.ru

18 ИЮНЯ 2009 года

Санкт-Петербург. Гостиничный комплекс Астория/Англетер,
ул. Большая Морская, д. 39

www.investpetersburg.ru
т. + 7 812 331 41 09



МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС: ВРЕМЯ ЗАРАБАТЫВАТЬ

Основные темы Форума:

- ✓ Санкт-Петербург – площадка новых идей: программы поддержки малого и среднего бизнеса
- ✓ Антикризисные стратегии для финансовых посредников
- ✓ Биржевые инновации в условиях мирового финансового кризиса: новые продукты и технологии от ведущих российских бирж
- ✓ Как сделать Россию мировым финансовым центром
- ✓ Фондовый рынок России: новые правила игры
- ✓ Инновации в финансовой сфере. Механизмы поддержки инноваций с использованием венчурного капитала
- ✓ Рынок коллективных инвестиций: жизнь в новых реалиях

На Пленарном заседании выступят:

Батанов Э.В., Миловидов В.Д., Горюнов Р.Ю., Корищенко К.Н., Егоров Н.В., Джикович В.В., Тимофеев А.В.

При поддержке: Правительства Санкт-Петербурга, ФСФР России, НАУФОР, АБСЗ

Организаторы:

Соорганизатор:

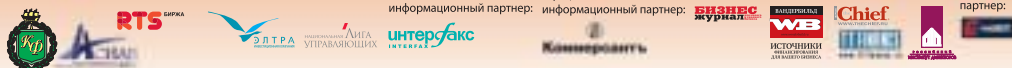
Партнеры круглого стола:

Генеральный информационный партнер:

Официальный информационный партнер:

Информационные партнеры:

Интернет-партнер:



Реклама

Промсвязьбанк



Ассоциация российских банков

Ассоциация банков Северо-Запада



СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ
БАНКОВСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ

XIV

NORTH-WESTERN
BANKING
CONFERENCE

8 – 11 июля 2009 года

Основные темы Четырнадцатой Северо-Западной Банковской Конференции:

- Влияние мирового финансового кризиса на российскую банковскую систему.
- Развитие операций банка в условиях финансового кризиса. Управление рисками.
- Частный капитал в банковском секторе: тенденции, проблемы и перспективы.
- Приоритеты развития предприятий в условиях складывающейся экономической ситуации и рыночной конъюнктуры.
- Роль информационных технологий в стратегии построения бизнеса.
- Актуальные проблемы межбанковского и финансового рынков.

В рамках Северо-западной Банковской Конференции пройдут круглые столы по вопросам совершенствования организации бизнес-процессов на рынке кредитования малого и среднего бизнеса, развития операций финансирования под уступку денежного требования (факторинга).

В Конференции примут участие:

- Руководители Центрального банка
- Руководители Ассоциации российских банков
- Руководители коммерческих банков России, стран СНГ и Балтии
- Представители крупнейших зарубежных банков
- Представители международных рейтинговых, аудиторских и консалтинговых компаний
- Представители реального сектора экономики

Официальный сайт конференции: www.nwbc.ru
Организационный комитет: (812) 332-4848, 718-5340
conference@spb.psbank.ru

ОАО «Промсвязьбанк»
109052, Москва, ул. Смирновская, д. 10, стр. 22. Тел.: (495) 727-1021
www.psbank.ru

Генеральная лицензия Банка России № 3251 от 16.07.2001





**СВОЙ КЛЮЧ
К КАЖДОЙ ЗАДАЧЕ
МАЛОГО БИЗНЕСА!**

Банк Сосьете Женераль Восток

Банк Сосьете Женераль Восток – 100 % дочерняя структура французской банковской группы Сосьете Женераль, одной из крупнейших в Европе*.

У нас есть все, что может понадобиться Вам в различных финансовых ситуациях:

- Бизнес-кредиты на пополнение оборотных средств и инвестиционные цели
- Экспресс-лизинг
- Расчетно-кассовое и дистанционное обслуживание
- Размещение средств в депозитах
- Корпоративные карты
- Банковские гарантии
- Зарплатные проекты

* Чистая прибыль Сосьете Женераль по итогам 2008 года составила 2 млрд евро

Европейское качество с учетом Ваших потребностей.

336 2 336
www.bsgv.ru

банк, **с которым**
легко общаться



BSGV

Банк Сосьете Женераль Восток