

Кредит

Кредит на прозрачных условиях

Понятные условия, фиксированные платежи*, полный контроль расходов по программе Кредит «Прозрачный»



Круглосуточный Контакт-Центр

8 800 555 20 20

звонок по России бесплатный

(812) 321 20 20

www.psbank.ru

 **Промсвязьбанк**

*Погашение осуществляется равными платежами (рассчитанными по формуле аннуитетных платежей), кроме последнего платежа, который является корректирующим.



КРЕДИТЫ

для юридических лиц

ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ, ОПЕРАТИВНАЯ ВЫДАЧА

Каменноостровский пр., дом 61/2. Тел.: 329-80-00, 329-80-08



ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Две статьи этого номера целиком посвящены рынку недвижимости. Причем, интерес к вопросу вырос не только со стороны риэлторов и застройщиков, но и со стороны банков. Ипотечные условия стали более гуманными, ставки все больше радуют, хотя, конечно, на докризисные обороты ипотечных сделок мы выйдем еще не скоро, но сам процесс разморозился и стал набирать обороты по отношению к 2009 году.

Процесс «разморозки» затронул банковское кредитование в целом. Практически все банки теперь уповают на малый и средний бизнес, для которого разработали много интересных программ. Лизинговые компании тоже на месте не стоят и помогают подъему экономики своими элегантными решениями в области финансирования. Набирает обороты и потребительское кредитование, что особенно актуально в летний сезон ремонтов, отпусков и поступлений в ВУЗы.

И, конечно, мы не могли не затронуть тему страхования, особенно аспекты взаимодействия брокеров и страховщиков, в сфере которого и раньше было много спорных вопросов, а после 2009 года их только прибавилось. Однако появились и готовые рецепты как со стороны страховщиков, так и со стороны брокеров.

Одним словом, успехов Вам в «обновленной экономической реальности»!

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



БАНК "ПУШКИНО"

КРЕДИТЫ

ГДЕ ВЗЯТЬ
НАЛИЧНЫЕ
НА МЕЧТЫ И
ЦЕЛИ ЛИЧНЫЕ ?

- НА НЕОТЛОЖНЫЕ
НУЖДЫ
- НА ЛИЧНЫЕ ЦЕЛИ

Тел.: (812) 702-41-76, 09
www.pushkino.ru

Санкт-Петербургский филиал
Б. Сампсониевский пр-т., 32

ОАО "АБ "ПУШКИНО".
Лицензия ЦБ РФ № 391 от 17.06.1997 г.
Реклама



рег. №130 ФСФР

ЭЛИТНЫЙ

жилищный накопительный
кооператив



45-41-0-41; 089

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

СОДЕРЖАНИЕ

- 4-7** **Рынок недвижимости начал рост.** Первичный рынок. Вторичный рынок. Финансовая поддержка ценового роста. Стимулы от застройщика. Альтернатива ипотеке – ЖНК.
- 8-10** **Новая квартира – от мечты к реальности.** Кто и как строит новые квартиры. Ключи подарит государство? Кредит: воплотить мечту в реальность.
- 11** **Тенденции страхования.** Наиболее востребованные страховые программы. Промежуточные результаты работы рынка страховых услуг в 2010 году.
- 12-16** **Страховые полисы обросли посредниками.** Есть претензии. Деньги кончились – дружба врозь. За очистку рынка. Нужный канал. Страховщики сами виноваты. Итоги.
- 17-20** **Потребление в кредит или жить красиво, пусть и в долг.** Кредитка кредитке рознь. Кредит наличными – так привычнее? Чтобы Ваша карта не была бита. Системы электронных платежей.
- 22-23** **Лизинговый ликбез.** Что такое лизинг. Преимущества лизинга. Виды лизинга.

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 №3/2010, июнь 2010

Главный редактор: Триндюк Т. Л.
Директор по развитию: Фрейман Максим
Арт-директор: Филиппова Татьяна
Фотографии: Фрейман Андрей
Корректор: Триндюк Галина
Учредитель, редакция, издатель:
ЗАО «ТТ Финанс».
Адрес: 191186, Санкт-Петербург,
Конюшенная пл., 2, лит. Д, офис 422
+7 921 944-73-81
e-mail: ttinfo@tt-agency.ru
www.ttfinance.ru

Свободная цена.
Материал статей предоставлен на коммерческой основе.

Отпечатано в типографии
ООО «Первый издательско-полиграфический холдинг»
Адрес: 194044, г. Санкт-Петербург,
Большой Сампсониевский пр., 60, лит. У
7 июня 2010.

По общей оценке экспертов петербургского рынка недвижимости, его «дно» все-таки пройдено. Самый сдержанный прогноз роста цен на жилье до конца года – 5%. Ни один эксперт больше не предсказывает снижения цен.

Первичный рынок

Генеральный директор ЗАО «ЦУН-ЛенСпецСМУ» (продавец первичного жилья от застройщика) **Ирина Онищенко** отмечает: во время кризиса цены в этой компании упали на 15-20%, в 2010 году они не снижались, а сейчас даже начали расти. Быстрее всех дорожают 1-комнатные квартиры.

Цены в ЛенСпецСМУ зависят от ассортимента квартир на объекте и степени его готовности.

Так, в готовых объектах с отделкой при стандартных условиях оплаты (т.е. в рассрочку) они составляют 80-85 тыс. руб./кв. м. в зависимости от типа квартиры.

Если оплата производится сразу, предоставляется 10%-ая скидка.

Если объект еще не сдан, а покупатели платят в рассрочку, то цена может составлять 65-75 тыс.руб.

Крупногабаритные квартиры в готовых домах при 100% оплате будут еще дешевле – от 54 до 60 тыс. руб./кв. м.

«На рынке бывают и более дешевые предложения, но к объектам, которые предлагают неизвестными застройщиками, и будут готовы через 1-1,5 года, нужно относиться с осторожностью», – предупреждает **Онищенко**.

Вторичный рынок

По данным **президента Санкт-Петербургской палаты недвижимости (СПБПН) Дмитрия Шегельского**, если анализировать периоды «январь-май» каждого года, то в 2006-2008 гг.

В обсуждении участвовали:



Ирина Онищенко,
«ЦУН-ЛенСпецСМУ»



Дмитрий Шегельский,
Санкт-Петербургская
палата недвижимости

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ НАЧАЛ РОСТ

соотношение продавцов и покупателей на вторичном рынке жилой недвижимости было стабильным: спрос превышал предложение в 3 раза. В 2009 году уже предложение превышало спрос – примерно в 1,2 раза. В 2010 году спрос и предложение, по оценке **Щегельского**, равны.

Если говорить о самом интересном для всех участников рынка показателе – средней цене 1 кв. м. – то, по данным СПбПН, на вторичном рынке в январе 2010 года она составила 82 тыс. руб., а к маю увеличилась примерно на 1% – до 83 тыс. руб./кв. м. **Дмитрий Щегельский** считает, что рост произошел, в первую очередь, за счет того, что с рынка были «вымыты» почти все дешевые объекты. Это произошло за период с октября 2009 по май 2010 гт.

Сегодняшние (май 2010 г.) цены вторичного рынка, отмечает президент СПбПН, примерно соответствуют тем, которые фигурировали в начале февраля 2008-го, т. е. тогда, когда считалось, что подняться выше они попросту не могут. Тем не менее, в 2008 году это все-таки произошло: к лету цены поднялись до 108 тыс. руб.

В мае 2009 года цена составляла примерно 90 тыс. руб./кв. м., то есть за последний год упала примерно на 7 тыс. руб./кв. м.

По прогнозу **Щегельского**, ожидать к концу 2010 года роста спроса на 10-15%, как прогнозируют некоторые эксперты, вряд ли стоит.

«В дальнейшем можно ожидать, что, при условии стабильности макроэкономической ситуации, спрос будет немного расти, – рассуждает он. – Думаю, мы еще будем пожинать плоды кризисного зстоя на строительном рынке, потому что именно первичный рынок определяет конъюнктуру вторичного. Ощутимый дефицит предложения на первичном рынке сформируется к 2012 году. Чтобы этого не произошло, нужно уже сейчас начинать больше строить».

Пока, по оценке **Щегельского**, покупателю комфортно приобретать недвижимость на вторичном рынке: он может себе позволить подолгу выбирать объект (в отличие от ситуации роста цен, когда приходится немедленно покупать то, что есть). Но к концу года нынешняя ситуация изменится, потому что уже сейчас на рынке практически отсутствуют объекты, интересные для большинства покупателей (квартиры эконом-класса, прямая продажа по низким ценам).

«Можно сказать, что те, кто покупал недвижимость в конце прошлого – начале нынешнего года, вложили деньги удачно, так как больше падения цен не будет», – резюмирует **Щегельский**.

Снижения спроса и цен на недвижимость в этом году не прогнозируют ни участники первичного рынка, ни участники вторичного.

«До конца года цены поднимутся не более чем на 5%, – говорит **Ирина Онищенко**. – Но дно мы прошли».

Финансовая поддержка ценового роста

Дополнительным аргументом в пользу ожидаемого роста цен среди прочих служит и тот факт, что сейчас в Петербурге происходит заметное, по сравнению с показателями 2009 года, оживление рынка жилищного кредитования. Так, **заместитель директора Управления обслуживания и продаж сети ВСП Северо-Западного Банка Сбербанка России Сергей Корешков** (банк контролирует 60% местного рынка жилищных кредитов), говорит, что в 2008 г. этот банк предоставил ипотечных кредитов на 20 млрд. руб., в 2009-м – на 7,5 млрд., за январь-апрель 2010 – 2,6 млрд., а годовой прогноз на 2010 г. составляет 13 млрд. руб.



Сергей Корешков,
Северо-Западный Банк
Сбербанка России



Ирина Забородина,
Центр жилищного
кредитования ГК «Авекс»



Галина Микс,
ЖНК «Элитный»

«Сейчас действует много государственных жилищных программ (для молодых семей, расселение коммуналок...), – отмечает **С. Корешков**. – Мы часто комплексуем их в одной сделке».

По оценке **Ирины Забродной, генерального директора Центра жилищного кредитования группы «Авдэк»**, весной 2010 года примерно 30% сделок совершается с использованием всевозможных жилищных субсидий.

Как отмечает представитель Сбербанка, покупатель жилья в 2010 году стали гораздо активнее и динамичнее, чем еще год назад, реагировать на банковские акции по смягчению условий выдачи кредитов. Так, например, в апреле Сбербанк отменил комиссии за выдачу жилищных кредитов (прежде они могли доходить до 30 тыс. руб. в программах для молодых семей и до 50 тыс. руб. для других заемщиков). Также в этом банке на 1-1,5% были снижены ипотечные ставки, в результате чего заемщики могут получить кредит на 10% больше, чем прежде. В результате количество заявок на кредиты за 1 месяц выросло в полтора раза со 100 до 150 ежедневно.

Стимулы от застройщика

По словам **Ирины Онищенко**, в 2009 году многие застройщики, чтобы не снижать цену, сделали ставку на всевозможные бонусы и рассрочки для покупателя.

«Застройщики снижают планку первоначального взноса, вводят программы по рассрочке, по досрочному погашению – говорит эксперт. Некоторые схемы построены на возможности клиента впоследствии перейти на ипотеку или привлечь денежные средства от продажи имеющегося жилья».

Пользуясь рассрочкой в ЛенСпецСМУ, до сдачи дома госкомиссии покупатель должен внести минимум 30% от цены объекта (это совпадает и со стартовым уровнем по большинству кредитных программ, отмечает **И. Онищенко**), а дальше может пользоваться рассрочкой на срок до 5 лет, либо перейти от рассрочки к банковским схемам. Таким образом, покупатель получает возможность растянуть выплаты за жилье на 15-20 лет».

Для тех покупателей, кто хочет продать старое жилье и приобрести в ЛенСпецСМУ новый объект, застройщик предложил программы с минимальным первым взносом – 5%.

«Понимая, что продажа жилья, переезд, оформление собственности занимают какое-то время, мы даем возможность выплатить остаток в течение 2-х месяцев – т.е. после того как покупатель совершит сделку с той недвижимостью, которая у него была, – разъясняет **И. Онищенко**. – Эта схема очень интересует клиентов, которые хотели бы улучшить свои жилищные условия. Возможная пропорция 2-х платежей 5/95 обычно на практике сводится к 30/70. Те наши клиенты, которые в начале кризиса покупали меньшие по площади квартиры (не были уверены в своем финансовом состоянии), теперь могут перейти на квартиры большего метража, покупая дополнительные метры по минимальной цене – 45 тыс. руб./м.»

Альтернатива ипотеке

В то время как банкиры и застройщики приветствуют возрождение ипотечного кредитования, на рынке есть участники, которые работают по альтернативным формам приобретения недвижимости. Об этом рассказала **Галина Микс, директор жилищного накопительного кооператива (ЖНК) «Элитный»**:

ЖНК появились в России с принятием Федерального закона «О жилищных накопительных кооперативах» от 30.12.2004 № 215-ФЗ, принятого в рамках государственной программы «Доступное жилье». Такие кооперативы финансируют покупку недвижимости пайщикам, которые внесли только определенную долю от полной стоимости объекта недвижимости. Деньги на оставшуюся часть формируются за счет управления собственным пасивым фондом, который формируется из взносов других пайщиков.

«У нас нет ограничений по возрасту, нет необходимости в поручителях и справках о доходах, пайщик не обязан иметь регистрацию, жилье можно приобрести на первичном и на вторичном рынках, построить загородный дом по



рассрочка до 5 лет

Готовые квартиры

первый взнос 30%

ЛенСпецСМУ
www.lenspecsmu.ru

Богатырский пр., 2
380-0525

ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ». С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.lenspecsmu.ru
Свидетельство № 0112-2009-7802084569-С/3 от 28.08.2009 г., выдано НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» РЕКЛАМА

уникальной программе; мы даем рассрочку до 10 лет по ставке до 4% годовых, а по факту она бывает еще меньше – в среднем, 2,6-3,3%, – объясняет **Г. Микс**. – Удорожание жилья за весь период не превысит 40%. Первый взнос пайщик либо накапливает в удобный для него срок, но не более 5 лет, либо вносит от 30% до 50% от стоимости недвижимости, а потом ЖНК из пасового фонда добавляет деньги и покупает пайщику недвижимость».

«Часто застройщики, обещающие 10-летнюю рассрочку, используют следующую схему: предоставляют рассрочку на срок строительства с удорожанием или без него (это зависит от финансовой устойчивости застройщика), после сдачи дома (2-3 года) редкий застройщик захочет держать на балансе готовые объекты недвижимости, платить налог на имущество по ставке 2,2% и давать дальше рассрочку», – рассуждает **Г. Микс**. – Поэтому застройщик предлагает перевод остатка долга на ипотеку, чаще всего это становится неожиданностью для покупателей, ведь изначально они рассчитывали на 10-летнюю рассрочку от застройщика на выгодных условиях. А перевод на ипотеку означает классическую схему ипотеки (в этой схеме не нужно только заниматься поиском объекта). Кстати, к сведению застройщиков: они имеют возможность точно также перевести остаток долга покупателя на ЖНК. У нас есть положительный опыт работы с застройщиками, которые не

побоялись работать с ЖНК. Переоформление заняло 2 часа, плательщиком стал ЖНК, а покупатель получил очень щадящий режим выплаты долга. Возвращаясь к ипотечной схеме, приведу пример из жизни. Сумма долга по ипотеке в 2005 году составляла 945 тыс. рублей под 14%, за пять лет выплачено 750 тыс. рублей, из них в погашение основного долга зачислено 90 тыс. рублей, оставшаяся сумма 660 тыс. рублей пошла на погашение процентов по кредиту, таким образом, сумма долга банку стала 855 тыс. рублей. Если на этом примере провести аналогию с участием ЖНК, то за тот же период денежные средства распределились бы следующим образом: 660 тыс. рублей – погашение долга в пасовой фонд, 90 тыс. рублей – содержание и развитие кооператива (это и есть так называемые проценты), и остаток долга перед ЖНК составил бы 285 тыс. рублей. Мне кажется, что комментарии излишни, цифры – вещь упрямая, с ними не поспоришь. Я не хочу сказать, что ЖНК – единственный способ решения жилищного вопроса, но считаю, что средствам массовой информации, риэлторам, застройщикам стоит внимательно изучать данный способ покупки жилья и давать эту информацию населению». П

Алексей КРЫЛОВ

По материалам круглого стола
прошедшего в ABNews 19 мая



ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ



При поддержке
Правительства Санкт-Петербурга

25-26 СЕНТЯБРЯ 2010 ГОДА

с 11.00 до 19.00 Ледовый дворец
(м. «Проспект Большевиков»)

ПРИГЛАШАЮТСЯ ВСЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ ГРАЖДАНЕ
ВХОД И КОНСУЛЬТАЦИИ - БЕСПЛАТНЫЕ

ВЫСТАВКА

Экспозиция ведущих компаний, работающих на рынке жилья (агентства недвижимости, банки, строительные, брокерские, страховые и юридические организации)

СЕМИНАРЫ ПО ГОСУДАРСТВЕННЫМ ЖИЛИЩНЫМ ПРОГРАММАМ

Специалисты расскажут, кто и на каких условиях может стать участником государственных жилищных программ: «Расселение коммунальных квартир в Санкт-Петербурге», «Жилье – работникам бюджетной сферы», «Молодежи – доступное жилье», «Развитие долгосрочного жилищного кредитования», «Санкт-Петербургские жилищные сертификаты». Также будут даны ответы на вопросы, касающиеся участия граждан в госпрограммах по обеспечению жильем военнослужащих

СЕМИНАРЫ ПО РЫНКУ ЖИЛЬЯ

В программе семинаров – выступления представителей органов власти, а также ведущих специалистов рынка недвижимости, которые расскажут об основных аспектах покупки, продажи и аренды жилья

КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ ЦЕНТРЫ:

- Рынок готового жилья
- Рынок строящегося жилья
- Государственные жилищные программы
- Загородная недвижимость
- Коммерческая недвижимость
- Финансовые услуги (ипотека, страхование)
- Жилищно-коммунальные услуги. Охрана и безопасность
- Трудоустройство и подготовка кадров

+7 (812) 32-701-32

www.gilforum.ru



20 апреля в Агентстве Журналистских расследований прошел круглый стол на тему «Метры личного счастья или как воплотить мечту о новой квартире в реальность?», организованный ИД «ТТ Финанс» и газетой «МК в Питере». Собравшиеся обсудили состояние рынка недвижимости в Санкт-Петербурге, соотношение спроса и предложения, динамику цен на жилье. Также одной из главных тем мероприятия было ипотечное кредитование.

НОВАЯ КВАРТИРА — ОТ МЕЧТЫ К РЕАЛЬНОСТИ

Кто и как строит новые квартиры

Павел Созинов, председатель правления Северо-Западной Палаты Недвижимости, назвал ситуацию на строительном рынке достаточно стабильной. На первичном рынке лучше всего продаются квартиры эконом-класса, а крупногабаритные по-прежнему не пользуются большим спросом и, по его мнению, эта тенденция

вряд ли изменится в ближайшее время. Тем не менее, на первичном рынке наблюдается сокращение предложений примерно на 5-7% в месяц, что позволяет прогнозировать скорый дефицит жилья в новостройках. Подтверждает это и тот факт, что в 2012 году практически все строящиеся сейчас объекты должны быть сданы. На вторичном рынке ситуация стабильнее: объем предложений практически не меняется. Средняя стоимость квартир также стабильна с начала года на первичном рынке

В обсуждении участвовали:



*Павел Созинов,
Северо-Западная
Палата Недвижимости*



*Михаил Медведев,
ЗАО «Центр Долевого
Строительства»*



*Николай Гражданкин,
ООО «ОУДЕЛСТРОЙ»*



*Ольга Пономарева,
ОАО «СТАРТ
Девелопмент»*

– около 70 тыс. руб. за квадратный метр, на вторичном рынке – около 80 тысяч, и эта тенденция сохраняется. **Павел Созинов** отметил, что в первую очередь продаются проекты, хорошо выверенные с точки зрения маркетинга. «Несмотря на значительный отток средств с рынка недвижимости во время кризиса (50% на первичном рынке и 30% – на вторичном), стройка медленно оживает, хотя по-прежнему есть компании, у которых проблем больше, чем хотелось бы», – сказал **председатель правления Северо-Западной Палаты Недвижимости** в завершение. У участников мероприятия была возможность услышать мнение и непосредственно представителей строительных компаний.

Михаил Медведев, генеральный директор ЗАО «Центр Долевого Строительства», отметил рост продаж и подтвердил тенденцию к уменьшению предложений – «Самые высокие продажи у нас были в декабре. В 2010 году по сравнению с 2009 годом их объем несколько уменьшился», – сказал **Михаил Медведев**, – наибольшим спросом у клиентов ЦДС пользуются малогабаритные квартиры эконом-класса».

Он считает, что с возрождением экономики России на рынок недвижимости возвращаются деньги, и прогнозирует рост цен на квартиры в 2010 году примерно на 10-15%. **Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ООО «ОТДЕЛСТРОЙ»**, рассказал, что доля квартир, покупаемых на первичном рынке, составляет примерно 70%. Он также остановился на качестве жилья, рассказал, что, испытав все существующие на рынке технологии, «ОТДЕЛСТРОЙ» остановился на кирпично-монолитном строительстве. По его словам, эта технология хороша возможностью неограниченных планировочных решений, качеством, эстетичностью и быстрыми темпами возведения. «Цена влияет на качество жилья. Невозможно приобрести хорошую квартиру по стоимости намного ниже среднерыночной. Также необходимо смотреть на репутацию компании, на то, как давно она работает на рынке, ведь серьезные компании в отличие от фирм-однодневок дорожат своим именем», – советует **начальник отдела продаж ООО «ОТДЕЛСТРОЙ»**.

Ольга Пономарева, директор по маркетингу ООО «УК «СТАРТ Девелопмент», занимающегося малоэтажным строительством, наряду с другими участниками отметила рост популярности сегмента доступного жилья. Ключевыми условиями привлекательности загородной малоэтажной недвижимости она назвала транспортную доступность (не более часа езды от центра города), возможность прописки, коммунальные коммуникации и развитую инфраструктуру. Важным условием является и цена на загородный дом для постоянного проживания. Она должна быть сопоставима со стоимостью квартиры в городе. «Коммуникации и качество жилья – основные затраты при строительстве. Мы стараемся искать оптимальные решения», – заявила директор по маркетингу.

Ключи подарит государство?

О едином центре подбора квартир для очередников рассказал **Владислав Назаров, генеральный директор Санкт-Петербургского Ипотечного Агентства**: «Сначала мы проводим тщательную проверку строящегося объекта, а потом с наиболее ответственными застройщиками договариваемся о продаже квартир, гражданам, получающим субсидии на эти цели из городского бюджета».

Владислав Назаров также напомнил, что в Агентстве существуют и другие программы, в т. ч. и с социальными выплатами. Программа «Новостройка», например, направлена на финансирование приобретения жилья у юридических лиц. «Если застройщики не продали все квартиры на этапе строительства и оформили права собственности на себя, мы готовы помочь им реализовать эти квартиры в первую очередь», – сказал **Владислав Назаров**.

Кредит: воплотить мечту в реальность

Сергей Корешков, заместитель директора Управления обслуживания и продаж в сети ВСП Северо-Западного банка Сбербанка



Владислав Назаров,
Санкт-Петербургское
Ипотечное Агентство



Сергей Корешков,
Северо-Западный Банк
Сбербанка России



Наталья Чкальникова,
Северо-Западный Банк
Сбербанка России



Андрей Александров,
АКБ Росбанк

России, рассказал о произошедшем 19 апреля снижении ставок по ипотечным кредитам до 10,5-13,5% годовых и расширении продуктовой линейки. Он подчеркнул, что кредиты Сбербанка становятся доступнее для потенциальных заемщиков и надеется, что их число в скором времени возрастет. **Сергей Корешков** особенно отметил программу кредитования частных клиентов для владельцев «зарплатных» карт и вкладов Сбербанка, ставки по которой значительно ниже обычных, а также изменение и самого понятия «созаемщики»: физические лица, до 3-х человек. Важными плюсами Сбербанка заместитель директора считает отмену комиссии за получение кредита в размере 1,5% от его суммы, возможность выбора способа погашения кредита и возможность его досрочного погашения.

Описал он и портрет ипотечного «заемщика»: «Это физические лица в возрасте от 30 до 40 лет с официально подтвержденным доходом на семью из двух-трех человек, порядка 60 тыс. рублей в месяц, берущие кредит примерно в 2,5-3 млн. рублей сроком на 20 лет».

Сергей Корешков напомнил, что Сбербанк также работает и с программой по использованию материнского капитала.

По сообщению **Натальи Чекальниковой, ведущего специалиста группы по взаимодействию с риэлторами, строительными компаниями и страховщиками Северо-**

Западного банка Сбербанка России, – первоначальный взнос по жилищным программам Сбербанка составляет 20% от стоимости объекта недвижимости, по кредиту «Молодая семья» с ребенком (детьми) первоначальный взнос от 15%. Получается, что при приобретении объекта недвижимости стоимостью 3 млн. 800 тыс. рублей, нужно иметь 800 тыс. рублей собственных средств, при оформлении кредита на сумму в 3 млн. рублей. При кредитовании по программе «Ипотечный+» ежемесячный платеж при сроке кредитования 20 лет, составит 45 тысяч 625 рублей (при дифференцированных платежах).

В случае приобретения жилья на вторичном рынке по программе «Ипотечный кредит» ежемесячный платеж составит 48 тысяч рублей, так как процентная ставка будет немного выше – 14,5 процента.

На более низкую ставку ипотеки в Сбербанке могут рассчитывать и владельцы «зарплатных» карт банка. Кроме того, созаемщиками теперь могут быть не только муж и жена, но и люди, не имеющие родства – к примеру, состоящие в гражданском браке. Главное, иметь официальный доход, подтвержденный справкой по форме 2-НДФЛ или справкой по форме банка.

Андрей Александров, начальник отдела ипотечного кредитования АКБ «Росбанк», рассказал, что, в отличие от многих государственных банков, Росбанк выдает ипотечные кредиты людям, у которых доходы не полностью подтверждены официально, имеют регистрацию в других регионах РФ или даже гражданство другой страны. Именно граждане, попадающие в данные категории, – одни из основных заемщиков банка. **Александров** добавил, что, несмотря на снижение ставок и улучшение условий кредитования, для очень многих людей платеж по ипотеке пока слишком высок, поэтому значительный рост числа ипотечных кредитов возможен только при серьезном увеличении доходов населения.

Тем не менее, почти все участники круглого стола отметили ипотечное кредитование, как важнейший инструмент оживления рынка недвижимости.

«В 2009 году мы выдавали кредитов примерно на 500-600 млн. рублей в месяц, а в марте 2010 года выдано кредитов уже на сумму в 900 млн. рублей. Сейчас у нас много заявок с минимальным собственным участием покупателя. Снижение ставки по ипотечным кредитам и отмена комиссии за выдачу кредитов Сбербанком оказали огромное влияние на рынок», – отметил **Николай Грязданкин**.

«Сейчас идет подъем ипотечного рынка и спрос на ипотечные кредиты, причем, даже опережающий предложение. Это связано с низкими процентными ставками, дошедшими, наконец, до оптимальных балансируемых показателей», – резюмировал **Владислав Назаров**. ■

Мария АЛЕКСЕЕВА

“ОТДЕЛСТРОЙ” СТРОИТ “НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ”

800 метров до ст.м. “Ул.Дыбенко”



фото на апрель 2010 г.



Строим с 1994 года!
т.777-0-500
7770500.ru

Комментарий специалиста:

Тенденции страхования

? «TT Finance»: *Какие страховые программы в настоящее время наиболее востребованы?*

Александр Куликов: Традиционно самым высоким спросом пользуются услуги по страхованию автотранспорта. На КАСКО и ОСАГО приходится до 54% нашего страхового портфеля. И мы намерены расширять свое присутствие на рынке автострахования. С мая начала действовать акция для физических лиц «Распродажа КАСКО», по которой новые и уже существующие клиенты компании могут выбрать соответствующую их запросам программу страхования с существенными скидками.

Остается довольно высоким спрос на услуги по добровольному медицинскому страхованию. Многие предприятия в связи с кризисом урезали расходы на свои социальные программы. Тем не менее, за полисами ДМС к нам по-прежнему активно обращаются. Инфраструктура сопровождения договоров по ДМС у «Спасских ворот» – одна из лучших в регионе. Впрочем, для бизнеса у нас есть еще много других выгодных предложений.

? «TT Finance»: *А что это за предложения?*

Александр Куликов: Речь идет об услугах по страхованию грузов и грузоперевозок, транспорта, имущества предприятий, строительных рисков и целом ряде других видов страхования. К примеру, по страхованию имущества предприятий размер тарифа, в зависимости от видов риска и срока действия договора, составляет от 0,1 до 0,9%. В числе наших клиентов – такие крупные петербургские компании как ОАО «Завод им. Климова», промышленно-строительная корпорация ЛСР, ФГУП «ЦНИИ Технологии судостроения», промышленное объединение «Баррикада».

? «TT Finance»: *Как вы оцениваете промежуточные результаты работы рынка страховых услуг в 2010 году? Какими тенденциями, по вашему мнению, определяется динамика сборов и выплаты страховщиков?*

Александр Куликов: Для страхового сообщества в целом первая половина года, как и

На вопросы «TT Finance» отвечал Александр Куликов, директор Санкт-Петербургского филиала Страховой Группы «Спасские ворота»



предполагалось, складывается очень непростой – проблемы в экономике всегда отражаются на рынке страховых услуг с некоторым опозданием. И когда экономическая ситуация в стране как сейчас начинает улучшаться, страховщики достигают «дна кризиса». Но в конце лета или в начале осени страховщиков ждет приток клиентов, которые, поправив свое финансовое положение, начнут проявлять повышенный интерес к услугам по страхованию. Правда, к тому времени ряд мелких и средних страховых фирм будет вынужден закрыть свой бизнес – скажутся последствия кризиса. А крупные компании, скорее всего, только упрочат свои позиции на рынке и расширят свое присутствие на нем.

В отличие от многих экспертов, я не воспринимаю падение сборов в первом квартале 2010 года трагически. Замедление роста рынка было неизбежно, потому что многие компании работали, что называется, в тепличных условиях – например, аккредитовавшись в каком-нибудь банке.

Что касается нашей компании, то общая тенденция к падению сборов на нас отразилась не столь существенно, как на многих страховщиках. Основная ошибка, которая трагическим образом сказалась на работе страховых компаний в кризис, это, безусловно, демпинг в автостраховании. Мы никогда не были самой дешевой компаний в этом виде страхования, но в условиях кризиса поняли, что это, возможно, даже к лучшему. Если мы и даем скидки, то не бездумно наращиваем портфель, а ставим во главу угла интересы клиента и возможность исполнения своих обязательств перед ним.

Руководство нашей компании решило увеличить размер уставного капитала с 1 млрд до 1,125 млрд рублей. А в ближайшее время эту цифру планируется увеличить до 2 млрд руб. По итогам 2009 года, мы занимаем 4-е место среди страховщиков по сборам ОСАГО. В общем, стоим на ногах твердо, имеем широкие перспективы для дальнейшего развития. **П**

Экспертная группа TT Finance



СТРАХОВЫЕ ПОЛИСЫ ОБРОСЛИ ПОСРЕДНИКАМИ

На страховом рынке сформировался один из самых дорогих каналов продаж полисов автострахования: через страховых посредников – юридических лиц. Часто эти посредники позиционируют себя как страховые брокеры, хотя ими не являются, так как работают без брокерской лицензии. При этом не все посредники несут ответственность за качество своей услуги. О том, стоит ли покупать полис у этих посредников и как можно упорядочить данный рынок, шла речь на круглом столе, прошедшем в Агентстве Бизнес Новостей.

Есть претензии

Крупные страховщики сразу же высказали ряд претензий к посредникам. «Этот канал продаж добился низких тарифов, высокого уровня вознаг-

раждения и бесплатного пользования оборотными средствами страховщика, – говорит **Татьяна Никитина**, первый заместитель директора филиала «Росгосстрах» в Петербурге и Ленобласти. – При этом посредники регулярно

В обсуждении участвовали:



Дмитрий Большаков,
ОСАО «РЕСО-Гарантия»



Татьяна Никитина,
ООО «РОСГОССТРАХ»



Антон Рюмин,
«КИТ Финанс
Страхование»



Александр Баклушин,
ЗАО «Объединенная
страховая компания»

повышают свои финансовые требования к страховщикам, систематически задерживают перечисление нам денег, то есть получают бесплатный кредит».

Татьяна Никитина добавляет, что зачастую посредники работают исключительно в собственных интересах, не принося пользы ни клиентам, ни страховщикам. «Частично отношения между посредниками, страхователями и страховщиками, сегодня напоминают ситуацию конца 80-х начала 90-х годов. То есть полного финансового беспредела», – подчеркнула **Татьяна Никитина**.

Деньги кончились – дружба врозь

Хотя еще пару лет назад отношения между посредниками были нормальными. В период роста, рынком прощались многие ошибки и неверные решения, а экономическую неэффективность можно было перекрыть возрастающими поступлениями. «Но из-за кризиса рынок съезживается, продажи упали, автопарк стареет и страхуется реже, так как чем старше автомобиль, тем выше на него тариф, – отмечает **Дмитрий Большаков**, заместитель генерального директора «РЕСО-Гарантия». – Особенно пострадали розничные продажи, в первую очередь каско. В результате посредники стали задерживать деньги на все более длинные сроки». Также **Дмитрий Большаков** подчеркнул, что на рынке происходят совершенно недопустимые ситуации – ряд скандально ушедших игроков (которые сбежали с деньгами страховщиков и с бланками полисов) пытаются зайти на рынок под новым именем.

Ужесточение отношений к посредникам у страховщиков началось в конце 2009 года. «Еще в 2009 году большинство страховщиков были готовы подписать агентский договор с любой компанией и выдать ей стопку бланков полисов, – говорит **Александр Баклушин**, директор петербургского филиала «Объединенная страховая компания». – Но после ряда скандальных уходов ряда посредников, подписать договор с любым «брокером» рынка могут только страховщики, чувствующие себя в нем неуверенно».

«У крупных посредников образовались значительные внутренние дебиторские задолженности, так как с ними не рассчитались субагенты, – объясняет сложившуюся ситуацию **Инна Чехович**, генеральный директор страхового брокера ООО «Бриг». – А в начале 2010 года ряд страховщиков стали нагнетать обстановку с платежами».

Впрочем, ужесточили свои позиции страховщики не просто так. В начале 2010 года произошел скандальный уход с рынка группы посредников – ООО «Прогресс-Нева Консалтинг», ООО «Дивизион» и ООО «Финэкспресс». По данным газеты «Деловой Петербург», посредники выехали в неизвестном направлении из арендованного ими здания и могли забрать с собой до 100 млн. рублей.

Тем не менее, для добросовестно работающих посредников сложившаяся ситуация была очень неприятна. «Январь – традиционно полурабочий месяц, не все посредники полноценно работали, что, естественно, сдвигало сроки расчетов», – продолжает **Инна Чехович**. Она утверждает, что в настоящее время большинство крупных посредников урегулировало дебиторские задолженности.

За очистку рынка

Участники пресс-конференции единодушно признали, что в общих интересах сделать так, чтобы посредники работали цивилизованно. «Отсутствие внятной политики со стороны госрегулятора к посредникам привело к хаосу в этом канале продаж», – отмечает **Татьяна Никитина**. Но пока законодательной базы нет, страховщики сами пытаются регулировать отношения. Так «Росгосстрах» планирует постепенно снизить комиссию посредникам, несмотря на возможные риски уменьшения объемов продаж и при этом увеличить число собственных агентов. В ОАО «РЕСО-Гарантия» регулярно проводят «отсевание», по данным компании в 2009 году из 115 проверенных посредников юрищ, 11 получили отказ.

«Как и большинство страховщиков, мы ужесточили требования и с рядом посредников соглашения не подписываем, – добавляет **Александр Баклушин**. – Из 50 компаний «черного



Марат Асланов,
ООО «Универсальный
страховой брокер»



Инна Чехович,
ООО «Бриг»



Александр Тутинас,
ООО «Право и
страхование»

списка» на моем столе, с 2-3 сотрудничать уже отказались. Хотя знаем, что ряд страховщиков и посредников с ними работают. Будем считать, что они понимают возмозный риск, что взносы от страхователей к ним поступят с опозданием или не поступят вообще».

Посредники также расторгают договоры с ненадежными партнерами. «Мы хорошо понимаем проблемы страховщиков, так как наша компания также страдает от неплатежей субагентов», – говорит **Марат Асланов, генеральный директор «Универсальный страховой брокер»**. – На рынке нередко число посредников, через которых проходят деньги от автовладельца к страховщику достигает 4-5, что дикость. Но в 90% случаях страховщики сами виноваты в такой ситуации, так как не готовы объединить усилия, чтобы решить проблемы».

«Наша компания постепенно переходит на работу с физлицами агентами и расторгает договоры с посредниками второго звена», – говорит **Ирина Чехович**. Конечно, у нас останутся несколько партнеров, проверенных временем».

Ирина Чехович полагает, что страховой рынок нуждается в ресурсе, на котором можно будет посмотреть и оценить статус посредника, изучить отзывы и, может быть, комментарии самих страховщиков. «Недобросовестные игроки, таким образом, будут выявляться самими же страховщиками, крупными посредниками и клиентами что

позволит избежать многих проблем всем игрокам на рынке страхования», – заключает она.

Нужный канал

Несмотря на критику посредников, страховщики признают необходимость этого канала продаж. Но только в случае, когда посредник действует в интересах клиента. «Участие посредника, а это дорогой канал продаж, должно повышать качество услуги для автовладельца», – говорит **Дмитрий Большаков**. – В таком случае посредник оправдан и целесообразен. Например, компания может предложить услуги по сопровождению договора или по решению проблем у клиента при ДТП. Если он после продажи полиса ничего не делает, то необходимости в таких фирмах нет».

Даже компаниям, ориентирующимся в своих продажах на прямое страхование, не обойтись без агентств. Так «Кит Финанс Страхование» наравне с основным видом – прямым страхованием, использует свою штатную структуру (в основном, обслуживающую корпоративных клиентов) и страховых посредников. «Кит Финанс Страхование» развивалось на базе другого страховщика – «Класс», и отказываться от сформированной им структуры продаж, было нецелесообразно», – говорит **Антон Рюмин, директор Департамента андеррайтинга и продуктов прямого страхования «Кит Финанс Страхование»**. По его мнению, от посредников в компанию приходят клиенты,



КИТФинанс
Страхование

ВСЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ

ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

- Автопарки
- Имущество предприятий
- Грузы
- Строительно-монтажные риски
- Ответственность
- Добровольное медицинское страхование

ДЛЯ ЧАСТНЫХ ЛИЦ

- Автомобиль
- Квартира
- Дом
- Путешествие

— ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ СТРАХОВАНИЯ

8-800-100-2-111

www.kfins.ru

Реклама, КИТ Финанс Страхование (ОАО), Лицензия ФССН № 1675 78



РОСГОССТРАХ
ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

**ВЫПЛАТЫ 1 МИЛЛИАРД
В НЕДЕЛЮ 1 Р У Б Л Е Й***

* Общие средневзвешенные данные по выплатам за 2009 год страховыми обществами группы компаний РОСГОССТРАХ

ООО «Росгосстрах», лицензия С № 0977 50 выдана ФССН 07.12.2009 г.

8 (800) 200 0 900

0530 МТС, Билайн,
Мегафон

www.RGS.ru

на правах рекламы

которым подходят условия из всего спектра страховых продуктов.

«На рынке есть посредники, желающие не просто «распилить» комиссионные, а произвести добавленную стоимость на услугу: помочь клиенту сделать выбор, разъяснить условия страхования. Есть и такие, кто помогает своим клиентам на стадии урегулирования убытков», – заключает **Антон Рюшин**.

Более того, важность посредников может возрастать, так как из-за кризиса ряд страховщиков стал хуже платить. Именно квалифицированный посредник должен обратить внимание автовладельца на нюансы выплат. «Страховые компании начали минимизировать свои расходы, которые выразились в сокращении персонала по отделам: учета; служб безопасности; бухгалтерии, – рассказывает **Александр Тутинас, директор по развитию страхового брокера «Право и страхование»**, – Отделы урегулирования убытков зачастую переводятся в другие города, что отражается на скорости выплат. Все это отразилось на качестве предоставления услуг».

Александр Тутинас добавляет, что в активе у брокера гибкий подход к потребностям клиента, знание страховых программ, оперативность принятия решения, возможность консультирования клиентов по вопросам урегулирования убытков.

Страховщики сами виноваты

На пресс-конференции посредники сами обвинили страховщиков в стимулировании продаж посредниками, не обладающими должной квалификацией. По мнению представителя брокера ООО «Бриг» в 2008-2009 году страховщики сами стимулировали посредников работать на объем, так как от этого напрямую зависел размер их вознаграждения. Появилось значительное число договоров с партнерами, обеспечивающими объемы продаж, «на особо выгодных условиях». Качество работы с автовладельцем страховщиков не интересовало.

«Каналы коммуникаций у страховщиков зачастую плохие. Нередко они «сидят» на объемах и не заинтересованы в одиночных клиентах, в отличие от нас. Нам важен каждый страхователь, даже с небольшой премией» – добавляет **Марат Асланов**.

Частично страховщики с этим соглашаются «Страховщик должен следить за своими контрагентами, проводить анализ дебиторской задолженности, и как она гасится. Кто последний спохватится, тому может не хватить» – считает **Александр Баклушин**.

Он приводит примеры случаев, когда агент физлицо проигрывал пару сот тысяч рублей «чужих» денег в игровые автоматы. «В случае с посредником юрицом, «проигранные» суммы



UIB BROKER

ООО «Универсальный
Страховой Брокер»

Весь спектр страховых услуг:

автострахование, страхование имущества, грузов, ответственности грузоперевозчика, страхование жизни и здоровья граждан, ДМС, ипотечное страхование.

**Более 25 партнеров -
страховых компаний
Санкт-Петербурга и России.**

**UIB BROKER заботится
о максимально быстром получении
клиентом страхового полиса
и страхового возмещения.**

РЕКЛАМА

(812) 454-5-000 · 71-61-222
наб. реки Мойки, 110, офис 1



ООО «БРИГ»

универсальный
страховой
консультант
предоставляет
профессиональные
услуги в сфере
страхования
и кредитования.

Автострахование

Ипотечное
страхование

Страхование
имущества

Страхование
яхт и катеров

Медицинское
страхование

Сопровождение
клиентов

Доставка
полисов

**БРИГ – это выгодные тарифы, удобство,
надежность и Ваша уверенность**

Наши адреса:

Невский проспект, 150 (812) 335-05-51
Московский проспект, 194 (812) 388-00-00
проспект Испытателей, 30 (812) 640-02-24
(TK MILLER CENTER)
Ропшинская улица, 28 (812) 318-77-27
www.brigsp.ru

РЕКЛАМА

гораздо значительнее. Потери могут составить миллионы рублей» – предупреждает **Александр Бакушин**.

Итоги

Участники пресс конференции полагают, что в отсутствие законодательных норм, регулирующих действия посредников, этот рынок во многом останется хаотичным. «Рынок посредников вряд ли сможет сейчас саморегулироваться, так как конкуренция среди брокеров еще жестче, чем среди страховщиков, – считает **Марат Асланов**. – Именно это не позволяет надеяться на создание СРО или ассоциации, которая могла бы контролировать качество предоставляемых услуг. Объединение может быть создано, но лишь для того, чтобы захватить большую часть рынка и оттеснить конкурентов».

В ОАО «РЕСО-Гарантия» говорят о том, что рынок все же постепенно чистится от недобросовестных страховщиков и посредников.

По мнению **Антоня Рюмина** негибкое законодательство в части ОСАГО также тормозит очистку рынка от недобросовестных компаний. «ОСАГО – это стандартный продукт, но заключить договор по нему сложнее, чем в более сложном КАСКО – утверждает он. – В автокаско можно заключить договор, встречаясь с клиентом только

TT ЦИФРЫ

В Петербурге и области работают около 3 000 агентов физлиц, около 200 агентств юрлиц сотрудничают напрямую со страховщиками.

В Санкт-Петербурге официально зарегистрировано 16 брокеров (на 01.04.2010)

Средняя комиссия по каско в Европе – 8-12%, а по ОСАГО – 2-3%.

Средняя комиссия по каско в России – 20-35%, а по ОСАГО – 10-40%.

при урегулировании убытков, и даже продлить его дистанционно. При ОСАГО надо встречаться ежегодно, а при изменении в договоре – еще чаще. Такая негибкость создавала почву для развития посредников, по доставке полисов ОСАГО, оформлению и переоформлению документов и пр. Хотя в электронном виде все можно сделать намного быстрее, технологическая и правовая база позволяют это сделать». ■

Николай ЛЬВОВ

На правах рекламы

Филиал страховой компании «РЕСО-Гарантия» в Санкт-Петербурге отпраздновал 10-ю годовщину

Филиал «РЕСО-Гарантия» г. С-Петербург открылся 18 мая 2000 г. По итогам 2009 г. сборы филиала составили 1,6 млрд. рублей. Кроме этого филиала, в нашем городе также работает открывшийся в 1998 г. Северо-Западный региональный центр «РЕСО-Гарантия». Вместе эти два филиала собрали в 2009 г. 4,75 млрд. рублей в Санкт-Петербурге и 470 млн. – в Ленобласти, а за первый квартал 2010 г. их совокупные сборы составили более 1,2 млрд. рублей в Санкт-Петербурге и 123 млн. рублей – в Ленобласти. Благодаря такой работе компания «РЕСО-Гарантия» более пяти лет подряд уверенно занимает первое место в регионе по сборам. Возглавляет филиал со дня начала его работы **к.э.н. Дмитрий Владимирович Большаков, заместитель генерального директора компании**.

В филиале «РЕСО-Гарантия» г. Санкт-Петербург есть 43 «ветерана» компании, отработавших здесь 10 лет. Все они были награждены памятными знаками РЕСО на праздновании 10-ой годовщины филиала, прошедшей 18 мая 2010 г. в клубе

«Революция» на Садовой улице в Санкт-Петербурге. А всего в филиале, имеющем более 40 агентств и точек продаж в Санкт-Петербурге и Ленобласти, сейчас трудится более 200 штатных сотрудников и около 1500 активных агентов.

Причем значительный приток агентов – целыми командами продавцов – произошел в кризисном для российского страхового рынка 2009 г. Опытные продавцы со страховыми портфелями выбрали «РЕСО-Гарантия» по рекомендациям коллег и своих клиентов, по собственному выбору РЕСО как надежной компании с высокой репутацией, предоставляющей качественное обслуживание для клиентов и простор для личного развития продавцов. Поэтому сборы филиала выросли за 2009 год более чем на 20 процентов и продолжают расти в 2010 году.

Второе десятилетие своей деятельности филиал встречает, достойно оправдывая звание лидера, активно развиваясь, добываясь нового бизнеса и плодотворно работая со своими многолетними клиентами. ■



18 мая 2010 года в Агентстве Журналистских Расследований прошел круглый стол на тему: «Потребление в кредит или жить красиво, пусть и в долг», организованный ИД «ТТ Finance» совместно с редакцией газеты «МК в Питере». Собравшиеся обсуждали различные виды потребительского кредитования, говорили об их плюсах и минусах, популярности и перспективах. Коснулись на мероприятия и темы мгновенных переводов.

ПОТРЕБЛЕНИЕ В КРЕДИТ

или жить красиво, пусть и в долг

Кредитка кредитке рознь

По данным *вице-президента Ассоциации Банков Северо-Запада Виктора Титова* в апреле 2010 года количество эмитированных банками платежных карт составило более 7,7 млн. В основном они относятся к международным

платежным системам Visa (3,8 млн.) и Mastercard (3,7 млн.). На конец 2010 года остатки на карточных счетах составили 77,3 млрд. рублей, 72 млн. долларов и 63 млн. евро, причем наблюдался значительный прирост остатков в иностранной валюте. Как отметил *Виктор Титов*, на оплату товаров и услуг банковскими картами население

В обсуждении участвовали:



Андрей Михно,
«Промсвязьбанк»



Ирина Слободянюк,
«РУССЛАВБАНК»



Сергей Корешков,
Северо-Западный Банк
Сбербанка России



Карина Лопаткина,
«РУССЛАВБАНК»

тратит всего 21% находящихся на них средств. Лидером на рынке пластиковых карт вице-президент Ассоциации Банков Сереро-Запада назвал Сбербанк.

По словам **директора управления обслуживания и продаж сети ВСП Северо-Западного Банка Сбербанка России Сергея Корешкова** на 1 мая 2010 года в банке эмитировано почти 90 тыс. кредитных карт, средняя сумма кредита по которым составляет 18 750 руб. Среди преимуществ карт Сбербанка **Сергей Корешков** называет низкую процентную ставку (всего 19% годовых), отсутствие скрытых комиссий, бесплатную услугу «Мобильный банк» (включающую sms-информирование об операциях по карте и возможность оплаты услуг или пополнения карты с мобильного телефона), отсутствие платы за выпуск кредитки и за первый год ее обслуживания, а также регулярные отчеты банка перед клиентом.

«Карта – это отличный способ сэкономить время и избавиться от лишних хлопот», – отметил **Сергей Корешков**.

Руководитель представительства «Кредит Март» Дмитрий Задонский считает, что кредитные карты выгодны как клиентам, которые могут использовать кредитные линии банков в любое удобное им время, так и самим банкам, поскольку те получают высокую доходность: ставки по картам традиционно выше, чем по потребительским кредитам.

Причину более высоких ставок объяснил **Директор департамента розничного бизнеса Санкт-Петербургского филиала ОАО «Промсвязьбанк» Андрей Михно**: «Кредит наличными и кредитная карта абсолютно разные продукты. Кредит наличными – это, как правило, большая сумма (Промсвязьбанк предлагает клиентам кредиты до 750 тыс. руб.), это кредит на

крупную покупку, ремонт или отдых. Кредитная карта же обычно используется для коротких и незначительных заимствований («перехватить» деньги до зарплаты, добавить покупку, порадовать себя или близких неожиданным подарком), которые клиент планирует погасить в течение нескольких месяцев. Она дает клиенту возможность взять деньги в любой момент, а для банка такой кредит далеко не всегда приносит процентный доход, т. к. по карте установлен грейс-период, т. е. льготный период, в течение которого можно пользоваться заемными средствами без уплаты процентов. Если клиент ежемесячно берет кредит, но каждый раз его полностью гасит, пользуясь льготным периодом, то такой кредит будет для него бесплатным! Поэтому сравнивать стоимость «карточного» кредита и классического потребительского кредита, ориентируясь только на номинальную % ставку, некорректно. **Андрей Михно** считает, что кредитная карта есть сейчас в линейке продуктов любого уважающего себя банка: «Промсвязьбанк сегодня сделал уже следующий шаг и развивает этот продукт совместно с партнерами. Кобрендинг дает дополнительные бонусы держателям наших кредитных карт. Для своих клиентов мы запустили уже две таких программы. Одна из них совместно с «Трансаэро», позволяет накапливать бонусы и совершать бесплатные полеты. Вторая – с Фондом спасения тяжелобольных детей «Линия жизни», позволяет участвовать в благотворительности, не затрачивая собственных средств».

Директор ККО Санкт-Петербурга «Русфинансбанка» Петр Меликов отметил, что кредитные карты позволяют получать экспресс-кредиты прямо в точках продаж. Эта услуга выгодна торговым сетям и удобна клиенту, который получает карту, даже не посещая офис банка. Выгодно это и для банков, которые посредством таких экспресс-

В обсуждении участвовали:



Петр Меликов,
«Русфинансбанк»



Виктор Титов,
АБСЗ



Татьяна Кузьмицкая,
Банк «ПУШКИНО»



Дмитрий Задонский,
«Кредит Март»

кредитов устанавливают контакт с клиентом и могут предлагать добросовестным заемщикам еще более выгодные и интересные кредитные продукты.

Важность программ лояльности отметила и **Карина Лопаткина, руководитель группы по работе с просроченной задолженностью Отдела потребительского кредитования Филиала АКБ «РУССЛАВБАНК» (ЗАО) в Санкт-Петербурге.**

«Таковыми программами банки воспитывают надежных клиентов. Очень важно, что хорошие кредитные истории, наконец, стали приносить бонусы», – сказала она.

Кредит наличными – так привычнее?

Ирина Слободянок, Заместитель управляющего Филиалом АКБ «РУССЛАВБАНК» (ЗАО) в Санкт-Петербурге, отметила, что экспресс-кредиты в точках продаж будут востребованы всегда, несмотря на сравнительно высокие процентные ставки, а также рассказала о менее дорогой альтернативе экспресс-кредитов – программе потребительского кредитования. В РУССЛАВБАНКЕ только в 2010 году уже дважды пересматривались условия потребительского кредитования. И, надо отметить, изменились они в лучшую сторону – снижены процентные ставки, исключены комиссии. Величина процентной ставки по кредитам зависит от срока кредитования, наличия обеспечения, наличия страхования. **Ирина Слободянок** отметила, что в кризисной ситуации, когда особенно остро встала проблема своевременной выплаты кредита, РУССЛАВБАНК, учитывая финансовые трудности клиентов идет им навстречу, подбирая возможные варианты реструктуризации платежей по кредиту.

Сергей Корешков рассказал, что Сбербанк, несмотря на кризисные явления, сохранил всю кредитную линейку, и даже ввел новые продукты: потребительский кредит под залог недвижимости и предварительно одобренный доверительный кредит. В Сбербанке клиент может получить кредит на приобретение недвижимости в городе и за городом, автомобилей, а также нецелевые кредиты. Совокупный объем выдачи кредитов банком за 4 первых месяца 2010 года составил 11,6 млрд рублей. В основном, заемщиками являются представители среднего класса, однако, практически любой работающий человек может найти в широкой кредитной линейке Сбербанка продукт для себя. Напомнил **Сергей Корешков** и о позитивных изменениях в условиях кредитования: снижении процентных ставок и отмене комиссий.

По словам **Андрея Михно**, «Промсвязьбанк» возобновил выдачу потребительских кредитов

и постарался сделать новую программу максимально прозрачной: «Мы предлагаем кредиты до 750 тыс. руб. без залогов и поручительств на срок до 5 лет. Процентная ставка зависит от срока кредитования. Кредит можно погасить досрочно без всяких штрафов.»

По словам **Дмитрия Задонского**, банки предлагают все более интересные программы потребительского кредитования, и это направление будет продолжать активно развиваться, если не ухудшится экономическая ситуация в стране.

По словам **Татьяны Кузьмицкой, Заместителя Управляющего Санкт-Петербургского филиала Банка «ПУШКИНО»**, в Банке «ПУШКИНО» уже действуют новые, более гибкие условия кредитования населения по программам «Автокредиты» и «Кредиты на неотложные нужды».

Изменения произошли не только в смягчении требований к отдельным категориям заемщиков в части списка предоставляемых в банк документов. Самое главное – снизилась финансовая нагрузка для заемщика за счет уменьшения комиссий по кредиту, что повлекло снижение эффективной процентной ставки.

Кроме того, вновь установлены максимальная сумма и срок кредитов, которые действовали до кризиса. Для постоянных клиентов Банка «ПУШКИНО» разработан и введен новый кредитный продукт «Кредит на личные цели», позволяющий без подтверждения дохода получить необходимую сумму без залога и поручительства.

Чтобы ваша карта не была бита

Сергей Корешков отметил, что благодаря последним решениям судебных органов РФ, а также мерам, предпринимаемым Федеральной Антимонопольной Службой и Банком России прозрачность рынка кредитования существенно возросла, а соответственно случаев мошенничества со стороны кредитных организаций практически нет.

Тем не менее, и это отмечали все участники круглого стола, пока еще распространено мошенничество со стороны третьих лиц.

«Мошенников интересуют не только кредитные, но и любые другие пластиковые карты, – говорит **Андрей Михно**, – естественно, банки уделяют повышенное внимание обеспечению безопасности и сохранности средств, размещенных на карточках своих клиентов.

Для этого они используют разнообразные системы и методы. Среди них хочется отметить систему он-лайн риск мониторинга, которая позволяет в реальном времени отследить проведение нестандартных для данного клиента операций и своевременно пресечь мошеннические

действия. В части обеспечения безопасности при снятии наличных средств в банкоматах банки оборудуют свои банкоматы системами видеонаблюдения и определенным программным комплексом, который не позволяет мошенникам считывать данные с магнитных полос банковских карт.

Отмечу, что банк не сможет обеспечить безопасность средств клиента, если сам клиент не уделяет этому вопросу должного внимания.

Своим клиентам мы рекомендуем подключиться к услуге СМС информирования, которая позволяет в реальном времени отслеживать все операции, проводимые по карте клиента и вовремя отреагировать на противоправные действия и заблокировать карту позвонив в банк.»

Все присутствующие рекомендовали владельцам «пластика» для повышения безопасности следовать элементарным правилам: не хранить пин-код вместе с картой, никому не сообщать заветные цифры, обращать внимание на нестандартный вид банкоматов и на людей за спиной в момент набора пин-кода, а также на действия персонала торговых сетей, в которых вы расплачиваетесь картой. Многие граждане, наученные своим или чужим горьким опытом, уже следуют этим правилам.

«Пользователи карт стали более грамотными и аккуратными, что уменьшает шансы мошенников на завладение их средствами», – отмечает **Дмитрий Задонский**.

Справедливости ради стоит сказать, что иногда мошенничать пытаются и сами заемщики. «Когда дело касается финансовых вопросов, между сторонами, прежде всего, должно быть доверие – как клиента к банку, так и банка к клиенту. Тщательная проверка клиентов в РУССЛАВБАНКе позволяет уменьшить риск мошенничества и построить доверительные и «прозрачные» отношения с заемщиками», – заметила **Карина Лопаткина, руководитель группы по работе с просроченной задолженностью Отдела потребительского кредитования Филиала АКБ «РУССЛАВБАНК» (ЗАО) в Санкт-Петербурге**.

Как погасить долг или отправить деньги? Системы электронных платежей

По данным **Виктора Титова**, на конец I квартала 2010 года в Санкт-Петербурге и Ленинградской области насчитывалось 3 488 банкоматов, и 11 931 платежных терминалов.

Дмитрий Задонский считает платежные терминалы – серьезная помощь, как банкам, так и

клиентам, поскольку в них очень удобно гасить задолженность, а банк не несет особых операционных издержек, лишь платит комиссию системе. Он прогнозирует, развитие банками собственных платежных терминалов, как это уже происходит за рубежом.

С важностью и нужностью платежных терминалов согласились все участники круглого стола.

Ирина Слободянюк рассказала о другом удобном способе быстро совершить платеж по кредиту – системе денежных переводов CONTACT, автором и клиринговым центром которой является РУССЛАВБАНК. Услуги CONTACT доступны на территории 90 стран, где сегодня работает более 40 тысяч пунктов обслуживания системы, из них около 15 тысяч находится в России и ближнем зарубежье. Среди примерно 700 участников системы российские и зарубежные банки, иностранные ремиттинговые (переводящие средства) компании. По системе можно не только перевести средства в города России, страны ближнего и дальнего зарубежья, но и срочно оплатить услуги, пополнить «электронный кошелек» и, конечно, произвести платеж по кредиту. Широкая сеть пунктов приема платежей по всей России делает этот сервис максимально доступным. Система непрерывно развивает сеть, открывая новые пункты обслуживания. С помощью CONTACT можно оплатить гостиницу и билеты, а также отправить деньги самому себе, собираясь в путешествие, если не хочется везти крупную сумму наличными.

Система удобна тем, что все платежи или переводы осуществляются по упрощенной схеме, без открытия личного счета. Для совершения операции достаточно паспорта и наличных. Получатель средств также должен иметь при себе паспорт и знать номер перевода, а если вдруг он его забудет или ошибется, банк при помощи дополнительной информации все равно сумеет выдать ему деньги. Отправляя перевод, необходимо иметь в виду, что выплата производится, как правило, в валюте страны получения денежных средств, а в России и других странах СНГ выплата денежного перевода из-за рубежа производится в основном в долларах США.

Ограничений для денежных переводов в рублях на территории России нет, за границу граждане нашей страны могут перевести не более 5 тыс. долларов США в сутки в любом эквиваленте. Платежи осуществляются в режиме реального времени, выплаты производятся в зависимости от графика работы банка-участника системы. Если получатель по какой-то причине не получил перевод, деньги автоматически вернутся в банк отправления. ■

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОГРАММА СТАЖИРОВОК



Для бизнеса: Взять на работу иностранного специалиста и внедрить инновации в Ваш бизнес

Для студентов и выпускников: Провести лето за границей и получить профессиональное развитие

Регистрация и подробная информация на сайте

www.aiesec.spb.ru

Руководитель международной программы стажировок: Кечеджи Стелла, e-mail: stella.kechedzhi@aiesec.net

Реклама

ТВОЙ ОТ 10.000 рублей В МЕСЯЦ!
62 коп.

*Harley-Davidson Sportster 883 Low, кредит предоставляется банком-партнером



«Харлей-Девидсон Санкт-Петербург»

www.hd-spb.ru

333-333-6

Выборгская наб., 61



МОТОЦИКЛЫ ■ СЕРВИС ■ ОДЕЖДА ■ МОТОШКОЛА

Общество с ограниченной ответственностью «Харлей-Дэвидсон Санкт-Петербург» (ООО «ХДС») является членом Ассоциации Банков России № 1079 на основании заявления Ассоциации банков о предоставлении функционала членства в ассоциации банков и вступлении в ассоциацию 11 января 2009 года. Идентификационный номер: 77002733. Санкт-Петербург, ул. Рубинская, д. 76, лит. А. Состояние по состоянию на 31.12.2008 г. Сумма кредитов: 291 000 руб. Срок кредитования: 12 месяцев, процентная ставка: 18%, первоначальный взнос не менее 10%, комиссия за выдачу кредита (включительно) 10000 руб. Облигации подлежат 100% предоплате (включительно средства, требующиеся в первоначальный взнос и на проценты по КД). Реклама

Комментарий специалиста:

ЛИЗИНГОВЫЙ ЛИКБЕЗ

? *TT Finance:* Что такое лизинг?

Сергей Иванов: Лизинг – это комплекс имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей сдачей его во временное пользование за определенную плату. Классическому лизингу свойственен трехсторонний характер взаимоотношений: лизингодатель, лизингополучатель, продавец (поставщик) имущества.

Лизинговая операция осуществляется по следующей схеме:

Лизингополучатель нуждается в некотором имуществе, вследствие чего обращается лизинговую компанию. Лизингополучатель выбирает продавца, располагающего требуемым имуществом. Как правило, продавца и приобретаемое имущество выбирает лизингополучатель. Однако, в зависимости от условий договора, эта функция может быть возложена и на лизингодателя.

Лизингодатель приобретает имущество в собственность и передает лизингополучателю во временное пользование за оговоренную в договоре лизинга плату.

По окончании договора в зависимости от его условий имущество переходит в собственность лизингополучателя или возвращается лизингодателю.

Предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока действия договора лизинга или до его истечения в случае досрочного расторжения договора лизинга и при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга либо отступного платежа при досрочном расторжении договора лизинга.

В некоторых случаях число участников сделки может увеличиваться. Это, как правило, происходит за счет привлечения лизингодателем к сделке сторонних источников финансовых средств (банков). При страховании предмета лизинга еще одной стороной сделки выступает страховая компания.

*На вопросы
«TT Finance»
отвечает
Сергей Иванов,
директор
филиала
ООО «РЕСО-
Лизинг»
в г. Санкт-
Петербурге*



? *TT Finance:* В чем заключаются преимущества лизинга?

Сергей Иванов: В современных условиях ведения бизнеса рано или поздно у любой компании возникает необходимость в замене изношенного оборудования или его модернизации. Лизинг дает возможность сделать это без изъятия части средств из оборота.

При этом существуют следующие преимущества лизинга:

- возможность применять к объекту лизинга ускоренную амортизацию с коэффициентом ускорения до 3, что существенно сказывается на выплатах по налогу на прибыль и на имуществу;
 - лизинговый платеж относится на затраты, которые учитывают при расчете налога на прибыль;
 - срок, на который предмет лизинга передается лизингополучателю, соизмерим по продолжительности со сроком полной амортизации предмета лизинга или превышает его;
 - когда имущество самортизируется, предприятие покупает его по остаточной стоимости, величина которой, как правило, невелика. Фирма ставит его на баланс и получает возможность платить минимальный налог на имущество;
 - лизинговые компании функционируют в составе финансовых групп, благодаря чему некоторые технические вопросы при заключении и оформлении лизинговых контрактов решаются в сжатые сроки.
- Компания, обратившаяся в ООО «РЕСО-Лизинг», имеет возможность получить привлекательные условия по страхованию в СО «РЕСО-Гарантия».

Также необходимо отметить, что решение по лизингу в нашей компании принимается оперативно и требует минимального количества документов. Это означает, что предпринимателю не надо ждать решения долгое время, тогда как ему необходимо финансирование.

? *TT Finance:* Какие виды лизинга существуют?

Сергей Иванов: Финансовый лизинг – вид прямых инвестиций, при котором лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца передать данное имущество лизингополучателю в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных в договоре финансового лизинга условиях во временное владение и пользование.

Это означает, что при реализации механизма финансового лизинга лизинговая компания по заявке лизингополучателя приобретает оборудование и передает его лизингополучателю во временное пользование (в лизинг).

Эксплуатируя оборудование, лизингополучатель поэтапно уплачивает лизинговые платежи, включающие в себя стоимость оборудования, затраты по привлечению кредитных средств банков, комиссию лизинговой компании.

Важной особенностью лизинговой схемы приобретения оборудования является отнесение всей суммы лизинговых платежей на себестоимость продукции лизингополучателя.

Предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока действия договора лизинга или до его истечения при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга.

Возвратный лизинг – разновидность лизинга, при котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель. Другими словами, если предприятие (предприниматель) – лизингополучатель уже имеет необходимые средства производства и нуждается в оборотных средствах для расширения бизнеса, лизинговая компания может выкупить имеющееся оборудование по согласованной сторонами цене и сдать его обратно такому предприятию (предпринимателю) в лизинг. В результате данной операции, лизингополучатель получает необходимые оборотные средства и пользуется легальными способами минимизации налогов на своем предприятии. Оплатив сумму договора возвратного лизинга, лизингополучатель получает обратно право собственности на это оборудование. **IT**

Экспертная группа «TT Finance»



ООО "РЕСО-Лизинг"
Московский проспект, 212
Тел.: +7 (812) 740-62-00
s-peterburg@resoleasing.com
www.resoleasing.com

«Разумные деньги» на ТВ

Сегодня людям особенно важно получать грамотную и свежую финансовую информацию. Зачисление зарплаты на пластиковую карту уже стало для большинства из нас обыденностью, а ведь банки предоставляют и множество других возможностей и продуктов, разбираться в тонкостях которых сейчас полезно каждому. Именно для этого пиарщики придумывают все новые и новые ходы, как донести правильную информацию о финансовых инструментах современного мира. И сегодня мы говорим с автором одного из таких телепроектов финансового пиара, известным петербургским пиарщиком и медиаменом Егором Шадурским.

? *Егор Михайлович, Вы больше известны, как организатор крупных деловых форумов и большого числа пресс и пиар мероприятий для финансового рынка, ориентированных на печатную прессу. Почему Вы решили делать телепроекты?*

Сегодня, в век информационных технологий, это более актуально. Я всегда стараюсь быть на острие прогресса. Телевидение остается единственным средством массовой информации, которое в скором хотя и эволюционирует в трехмерный формат, по-прежнему сохраняет лидерство по силе воздействия на аудиторию.

Только телевидение создает эффект присутствия и общения. Это и живая движущаяся картинка и полноценный звук, и даже наглядные тексты, таблицы и графики, если это требуется. Именно поэтому возник интерес к созданию и реализации телепроектов.

? *Почему программа называется «Разумные деньги»?*

Сегодня те люди, которые владеют деньгами и имуществом, находятся в постоянном поиске способов сохранения, преумножения и расходования своих денежных средств. Они привыкли к разумному подходу в жизни. И им нужны советы опытных экспертов в области финансов: «Как разумно распорядиться тем, что имеешь исходя из текущей конъюнктуры рынка?»

Каким инвестиционным инструментам доверять, если хочешь получить прибыль? Как грамотно защитить то, что имеешь, используя инструменты страхования?»

? *Кто участвует в ваших программах в качестве экспертов?*

Первые лица компаний. Руководители банков, страховых компаний, руководители инвестиционных структур, а также главные редакторы и директора СМИ, которые освещают вопросы экономики. В дискуссии представителей прессы и финансистов рождаются наиболее яркие и интересные идеи, которые и получает при просмотре телезритель программы.

? *В каком формате проходит программа?*

Данная программа — мой авторский проект. И я приглашаю в студию тех людей и компании, которые мне интересны. Задается только тема



Егор Шадурский, известный петербургский пиарщик, автор телепроектов о финансах

программы. Общение в студии идет спонтанно. Заранее запрограммированных вопросов и ответов нет. Этим и интересна программа, как телезрителям, так и участникам. Деньги на производство программы собираются от спонсоров программы, которые размещают в ходе программы собственные рекламные ролики и иные рекламные материалы. На ход дискуссии это никак не влияет.

В ближайшие несколько месяцев стоимость размещения рекламы в проекте очень доступная, даже для небольших компаний. Пока проект набирает силу. Дальше цена будет увеличиваться. А сейчас просто приятно делать полезный для людей проект, который позволяет им разумно управлять деньгами.

? *Какой телеканал транслирует программу?*






Выбранный телеканал — принадлежит компании, которая является «наследником» советской структуры, которая организовывала все телевещание в Петербурге, устанавливала антенны на домах города. Теперь акционированная госструктура называется кабельная сеть ТКТ. А антенны в 80% домов заменили кабели. По антенне сегодня сигнал практически не поставляется. Это не качественно и не эффективно. А телевидение — это прежде всего качественная картинка. Канал также называется ТКТ ТВ. С июня проект переедет на канал «Твой Петербург», также принадлежащий сети ТКТ.



Записаться в участники телепроекта: (812) 982-72-91

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 
Малоохтинский пр., д. 68 

Воспользуйтесь выгодным
антикризисным ценовым предложением

Арендные ставки от 500 рублей



325-98-40 +7-921-953-10-45

Реклама

Бизнес-центр «ВОЗРОЖДЕНИЕ»

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



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



313-00-52 334-85-55

Реклама

РАЗЪЕЗЖАЯ



Бизнес-центр

отдельные офисные блоки
от 50м²
по адресу Разъезжая, 5/7

благоустроенные помещения
круглосуточная охрана
телефоны ПТС
выделенный канал Интернет
кафе на территории БЦ,
возможно проведение
свадеб, торжеств
исторический центр города
ст. м. «Владимирская»,
«Достоевская»

арендная ставка включает НДС
и все коммунальные платежи

Тел./факс: 572-25-01, 710-81-25

Реклама

КНИЖНАЯ ЯРМАРКА

ДК им. КРУПСКОЙ

Работаем ежедневно,
кроме понедельника,
с 10:00 до 18:00

ХУДОЖЕСТВЕННАЯ И ДЕЛОВАЯ КНИГА,
УЧЕБНИКИ, СПРАВОЧНИКИ И СЛОВАРИ,
АТЛАСЫ, КАНЦТОВАРЫ, CD, DVD,
А ТАКЖЕ ОГРОМНЫЙ ВЫБОР
СУВЕНИРОВ И ИЗДЕЛИЙ
ХУДОЖЕСТВЕННЫХ
ПРОМЫСЛОВ

Пр. Обуховской Обороны, д. 105,
станция метро «Елизаровская»

Тел. 412-34-78

Узнайте больше на сайте www.krupaspb.ru

Line Media Promotion

Имиджевое распространение изданий в бизнес-центрах
774-27-08; +7(921)-327-71-17; sales@line-mp.ru
www.line-mp.ru

Распространение рекламной
полиграфии и имиджевое
распространение печатных
изданий в бизнес-центрах
Санкт - Петербурга.

(812) 974-27-08,
+7-921-327-71-17

office@line-mp.ru
www.line-mp.ru



Наши услуги

1. Генеральная уборка помещений.
2. Качественное мытье окон и витражей.
3. Внимательный уход за полами из линолеума, мрамора, паркета.
4. Сухая чистка мебели и ковровых покрытий.
5. Ручная, влажная уборка в труднодоступных местах.
6. Аккуратная чистка и пропитка кожаной мебели.
7. Быстрая уборка и дезинфекция санитарных зон.
9. Тщательная подготовка жилья к зимнему сезону. Утепление окон.
10. Другая мужская помощь по ремонту.

тел.: (812) 974-2708, +7(921) 327-7117

e-mail: office@easy-clean.ru

Помните - мы всегда сможем
договориться.

7 - 10 июля 2010 года

Основные темы Пятнадцатой Северо-Западной Банковской Конференции:

- Банки в условиях нестабильной экономической ситуации: стагнация или развитие
- В поисках развития: эффективное управление банковскими бизнес-процессами
- Банки и реальный сектор экономики: «перезагрузка» отношений
- Защита интересов кредитора в действующем правовом поле – проблемы и пути решения
- Актуальные проблемы межбанковского и финансового рынков

В рамках Северо-Западной Банковской Конференции пройдут круглые столы по вопросам:

- Современные технологии международного финансирования компаний;
- Кредитование малого и среднего бизнеса в современных условиях;
- Факторинг, как актуальный инструмент финансирования российских компаний.

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

**СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ
БАНКОВСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ
XV
NORTH-WESTERN
BANKING
CONFERENCE**

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



РЕКЛАМА

**ПРИХОДИ НА ВЫСТАВКУ
«СТРОИМ ДОМ»!**

23-24 ОКТЯБРЯ в Конгресс-Холл «Московский»
Ст. м. Московские ворота

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ВЫСТАВКИ:

“Салон Каминов”

“Школа Ремонта”


Организатор



Тел.: 944-57-80

WWW.ZAGORODOMEXPO.RU

РЕКЛАМА

СТРАХОВАЯ  ГРУППА
СПАССКИЕ ВОРОТА

Распродажа ПОЛИСОВ КАСКО

РЕКЛАМА ЗАО «Страховая группа «Спасские ворота», филиал в Санкт-Петербурге, лицензия ФССН С №2992 77



г. Санкт-Петербург,
пр. Добролюбова,
д. 16, к. 2, лит. А

(812) 336-72-33
(812) 336-72-34
www.spass.ru