

TT FINANCE

ТТ Финансы · Финансовые услуги Санкт-Петербурга

Финансовые услуги Санкт-Петербурга



«ЕСЛИ ДЕНЕГ НЕТ, стр. 4-7

А СЧАСТЬЯ ХОЧЕТСЯ...»

Потребительское кредитование

Малый и средний бизнес стр. 8-16

Кредитование и лизинг

Хочу жилье, стр. 17-23
но как рассчитаться?

Альтернативные схемы стр. 23-25
приобретения жилья в кредит

Заклятые партнеры: стр. 26-28
брокеры и страховщики

Ваши инвестиции стр. 28-31

Образование стр. 32-33

КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

КРЕДИТ
КУПЕЦЪ



**ВЕРНАЯ ПОМОЩЬ
ВАМ И ВАШЕМУ ДЕЛУ!**



ЕВРОПЕЙСКИЙ ТРАСТОВЫЙ БАНК

Санкт-Петербург,
9-я Советская ул., 5, лит. А
Тел.: (812) **327-48-47, 327-48-57**

8 800 500-500-5
звонки по России бесплатно

КБ «ЕВРОТРАСТ» (ЗАО).
Ген. лицензия Банка России № 2968

Подробности на сайте:
www.eurotrust.ru



Петровский
филиал банка Открытие

**КРЕДИТЫ
НАЛИЧНЫМИ
НА ЛЮБЫЕ ЦЕЛИ**

**Доступный кредит
рядом с Вами!**

Круглосуточный центр телефонного обслуживания:
8-800-700-787-7 (звонок по России бесплатный).
www.openbank.ru

ОАО Банк «ОТКРЫТИЕ». Генеральная лицензия Банка России № 2179 от 27.09.10.



**Новые
программы**

Реклама



ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

По всем признакам на подходе ренессанс банковского кредитования. Банки уже достаточно собрали денег и теперь готовы их выгодно размещать. Возрождается из пепла ипотека, снова оживился рынок потребкредитов, а уж про кредиты для малого и среднего бизнеса и говорить не приходится. Практически каждый банк сейчас заявляет о том, что это направление считает для себя приоритетным и клянется что и в кризис кредитование не прекращал. :) Поэтому текущий выпуск посвящен в основном кредитованию, хотя об инвестициях мы тоже не забыли упомянуть.

Надо сказать, что мы опять стали печатать в таблицах условия по кредитам и вкладам по многочисленным просьбам читателей.

Конечно, сейчас время относительно дешевых кредитов. Ставки практически по всем видам кредитования значительно ниже докризисных. Но и отношение к заемщикам стало в целом более осторожным. Что очень правильно. Самых заемщиков это тоже настраивает на более серьезный лад.

Даже не самому экономически просвещенному человеку понятно, что если банки предоставляют дешевые кредиты, не стоит ожидать высоких процентов по депозитам. Откуда им взяться? Однако, накопления все равно делать надо, более подробно ответ на этот вопрос прочтете в разделе инвестиции. В качестве идеи сегодняшнего дня могу предложить – займитесь собственным бизнесом, воспользовавшись дешевыми кредитами и программами поддержки, инвестируйте в него. Дивиденды от таких инвестиций превысят любой доход по вкладу. И в моральном, и в материальном плане.

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



Жилищный накопительный
кооператив «ЭЛИТНЫЙ»

ЖИЛЬЁ В РАССРОЧКУ

до **4%**
годовых
альтернатива
ипотеке



- Без справок о доходах и поручителей
- Гражданам от 16 лет

☎ **454 10 41** Московский пр., 212
www.sk40.ru БЦ "Московский"

Федеральный закон рег. № 130 ФСФР
215 от 30.12.2004

РЕКЛАМА



ВАЖНО, ЧТО РЯДОМ

ОБУСТРОЕННЫЙ ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
«НОВЫЙ ОККЕРВИЛЬ»

РЯДОМ С МЕТРО «Ул. ДЫБЕНКО»



Проектная декларация на сайте www.otdelstroy.spb.ru
Ипотека предоставляется ЗАО «Банк ВТБ 24»,
ген. лицензия Банка России №1623 от 13.07.2000



777-0-500

Подробнее информацию можно узнать на сайте

www.7770500.ru

СОДЕРЖАНИЕ

- 4-7** «Если денег нет, а счастья хочется...»
Потребительское кредитование
- 8-12** **Малый и средний бизнес.**
Инструменты поддержки. Кредитование
- 12-13** **Лизинг как вариант**
- 14-16** **Банковские условия кредитования
мало- и среднего бизнеса**
- 17-19** **Хочу жилье, но как рассчитаться:**
три года выплачивать крупными суммами или тридцать лет мелкими?
Сравнение ипотеки и рассрочки от застройщика
- 20-23** **Ипотечные программы банков**
- 23-25** **Альтернативные схемы
приобретения жилья в кредит**
- 26-28** **Заклятые партнеры: брокеры
и страховщики**
- 28-30** **Финансисты борются за
вкладчиков.** Депозиты. Накопительное страхование и пенсионные фонды. Фондовый рынок
- 31** **Условия по вкладам**
- 32** **II Международная научно-
практическая конференция
«Государственно-правовая
политика в Северо-Западном
регионе»**
- 33** **Эндаумент-фонд как новый
инструмент поддержки
образования, науки и культуры**

Выходные параметры издания:

Свидетельство о регистрации СМИ:
ПИ № ТУ 78-00660 от 12 августа 2010 г.
Выдано Управлением федеральной службы
по надзору в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций
по Санкт-Петербургу и Ленинградской области
Журнал «ТТ Финансы. Финансовые услуги
Санкт-Петербурга». Выпуск № 6/2010, ноябрь 2010

Главный редактор: Триндков Т. Л.
Директор по развитию: Фрейман М.Р.
Арт-директор: Филиппова Т. Н.
Учредитель, редакция, издатель: ООО «Агентство ТТ»
Адрес: 191186, Санкт-Петербург,
пл. Коношная, 2, лит. Д
тел.: +7-921-944-73-81, e-mail: ttinfo@tt-agency.ru
www.ttfinance.ru

Свободная цена.
Материал статей подготовлен
на коммерческой основе.
Тираж: 20 000 экз.

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

Продолжаем потреблять в кредит

Когда речь заходит о потребительских кредитах, почему-то на ум сразу приходят слова из рекламы кредитов в магазине бытовой техники и электроники: «Если денег нет, а счастья хочется...» Далее зрителю предлагается совершить заветную покупку, сделав тем самым себя и своих близких счастливыми. Банально, но кто из нас не бывал в такой ситуации? И не надо «копить под матрасом» или на банковском вкладе. Известная формула нового времени: «Приобретаешь сегодня, и пользуешься уже сейчас». Главное, держать себя в руках, и сделать такое приобретение не очень обременительным в плане ежемесячных платежей по кредиту. Здесь, однако, как ни странно звучит, свою положительную роль сыграл кризис. Многие, получив горький опыт распылать при уменьшившемся доходе, а иногда и вовсе при потере оного, теперь стали осторожнее в своих желаниях. Но мир не стоит на месте. Мы по-прежнему учимся, лечимся, делаем ремонты, путешествуем, совершаем необходимые покупки. Жизнь не остановилась. А жизнь в экономически развитом обществе просто невозможна без банковской системы и без кредитования.

Чтобы узнать последние тенденции рынка потребительского кредитования, мы обратились к специалистам нескольких банков.

**Ольга Зинкевич, заместитель директора
Филиал «Санкт-Петербург» КБ «Евротраст»
(ЗАО)** подтверждает, что потребительское кредитование традиционно пользуется большим спросом у населения. И кредитных предложений сейчас огромное количество. Но если требуются наличные в достаточно большой сумме и на длительный срок, то выбор не очень широк. «КБ «Евротраст» (ЗАО) предлагает своим клиентам воспользоваться кредитом под залог недвижимости – имеющихся в собственности квартиры, частного дома, либо коммерческого помещения (офиса, магазина). Цели могут быть самые разные: будь то ремонт, приобретение дорогостоящих предметов (мебель, техника для личного использования), приобретение легковых автомобилей, недвижимости, оплата обучения, лечения и так далее. Кредит также предоставляется и под залог вновь приобретаемой коммерческой недвижимости. В кредит вы можете получить от 20% до 70% от стоимости закладываемого имущества сроком до 10 лет. Ставки составляют от 18% в рублях, кредит также предоставляется в иностранной валюте. Данным видом кредита могут воспользоваться как наемные работники, так и индивидуальные предприниматели и собственники бизнеса», – сообщила **Ольга Зинкевич**.

«Кредитование как финансовый продукт востребован в городе», – соглашается **Сергей Буров, заместитель начальника Управления розничных продаж Департамента Розничного Бизнеса филиал «Петровский» ОАО Банк «ОТКРЫТИЕ»**. «Хотелось бы отметить возросшую финансовую грамотность и внимательность жителей в подходе к выбору банковских услуг.

«ЕСЛИ ДЕНЕГ НЕТ, А СЧАСТЬЯ ХОЧЕТСЯ...»

Приятно, что многие склоняются к выбору именно банка «ОТКРЫТИЕ». Основные наши клиенты – это средний класс. Средний размер кредита зависит от продукта: в кредитах наличными он составляет 170-200 тыс. руб., в автокредитовании – 650 тыс. руб., в ипотеке – 1,5 млн. руб. Исходя из продуктовой линейки, можно предположить и целевое использование – добавляет **Сергей Буров**. По его мнению, оптимальным следует считать кредит, в котором отсутствуют скрытые процентные ставки, и к принятию решения о необходимости которого покупатель подошел ответственно. Скрытых плат и комиссий (согласно указанию ЦБ) не должно быть априори. На сегодняшний день в банке «ОТКРЫТИЕ», самым востребованным можно считать потребительский кредит по программе «Верное решение». Условия кредитования по данной программе предоставляют клиенту возможность выбора комплекта документов (допускается справка о доходах по форме Банка и в свободной форме), ставка – 26,9 % (если у клиента положительная кредитная история – 23,9 %), на срок от 6 до 60 месяцев, единовременная комиссия за сопровождение кредита – 1,9 %, но не более 10 тыс. рублей.

«Сегодня банки предлагают полный ряд кредитных продуктов: от небольших экспресс-кредитов на покупку товаров и услуг до ипотечных кредитов на приобретение жилья, – подтвердила **Ирина Довдиенко, Заместитель Председателя Правления ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ»**. – При этом, чтобы реально получить деньги в кредит, заемщику необходимо доказать свою платежеспособность, предоставив документы о доходах, либо копию трудовой книжки. Можно

уверенно спрогнозировать, что подобный подход сохранится и в ближайшее время. Не ожидается и значительного колебания ставок».

Ирина Довдиенко так же считает, что к оптимальному кредитованию приведет взвешенное решение о получении/выдаче кредита, как со стороны банка, так и со стороны заемщика, особенно если говорить о крупных суммах. Важно не просто получить как можно большую сумму в кредит, поддаваясь сиюминутному порыву. Заемщику необходимо сохранить баланс между текущей необходимостью в кредитных средствах и дальнейшей возможностью его погашения в течение всего периода обслуживания кредита. Особенно это касается потребительских кредитов сроком на 3-5 лет, и долгосрочных ипотечных кредитов.

Кредит «не отходя от кассы»

Многие банки по-прежнему готовы выдавать экспресс-кредиты, хотя никто не отрицает повышенный риск при их выдаче. Например, ОАО Банк «ОТКРЫТИЕ» выдает экспресс-кредиты на таких условиях: минимальный пакет документов при подаче для рассмотрения, ставка – 45 % - 30 %, на срок от 6 до 24 месяцев, ежемесячная комиссия за сопровождение кредита – 0,9 %.

Анализируя события последних полутора лет, **Сергей Буров** отмечает, что фактически кредитные организации не уходили из торговых сетей. В период кризиса некоторые банки действительно сокращали свое присутствие в торговых сетях, чем воспользовались их конкуренты, имеющие меньшую долю в данном сегменте, и заполнили

В обсуждении участвовали:



Сергей Буров,
филиал «Петровский»
ОАО Банк «ОТКРЫТИЕ»



Ирина Довдиенко,
ОАО КБ
«Агропромкредит»



Ольга Зинкевич,
КБ «Евротраст» (ЗАО)

освободившиеся ниши. В условиях высокой конкуренции некоторые банки периодически предлагают в крупных торговых сетях выгодные условия для клиентов. В период таких акций клиенты могут оформить товар в кредит без переплаты, получив фактически рассрочку. Но данные предложения носят кратковременный характер и используются с целью привлечения дополнительных клиентов. В остальное время банки делают упор на доходные продукты с годовой ставкой от 38%.

Другим удобным видом экспресс-кредита является кредитная карта, которая, по словам **Сергея Бурова**, всегда пользовалась спросом у населения ввиду своих многогранных преимуществ, таких как: отсутствие необходимости носить с собой крупные наличные суммы, возможность постоянного использования карты как «запасного кошелька», дистанционный контроль счета посредством смс-информирования и, самое главное, – это льготный период кредитования. Банк «ОТКРЫТИЕ» предоставляет своим клиентам возможность воспользоваться денежными средствами бесплатно в течение льготного периода который составляет до 50 дней.

Ирина Довдиенко подтверждает, что кредитные карты являются на рынке одним из наиболее востребованных продуктов. Как правило, каждый заемщик с положительной кредитной историей после закрытия кредита получает кредитную карту. А также кредитную карту получить на льготных условиях имеют возможность держатели зарплатных карт. Банк «АГРОПРОМКРЕДИТ», как и большинство других банков, предоставляет льготный беспроцентный кредит на операции оплаты товаров и услуг по кредитной карте. Важно при этом погасить задолженность не позднее 20-го числа месяца, следующего за месяцем покупки.

Как правильно заметила **Ирина Довдиенко**, сейчас уже трудно представить крупный город, в котором бы в магазинах к оплате не принимались банковские карты. И число таких магазинов постоянно растет во всех городах. Сейчас каждый второй пользуется кредитными картами при оплате товара по безналичному расчету. К тому же банки наполняют свои карты дополнительными современными составляющими. Так, банк «АГРОПРОМКРЕДИТ» для держателей карт сделал бесплатными доступ к системе «Интернет-Банк», услугу СМС-информирование и подготовил отдельно бонусную программу.

Кредитная арифметика

«При обращении за кредитом нужно внимательно изучить все условия кредитования: какова комиссия за рассмотрение заявки и предоставление кредита, берет ли банк комиссии за открытие и сопровождение счетов, каковы условия досрочного погашения кредита», – обращает наше внимание **Ольга Зинкевич**. При обращении за кредитом сотрудник банка должен подробно ознакомить

клиента со всеми условиями, перед выдачей кредита предоставить клиенту расчет полной стоимости кредита с учетом всех комиссий и иных расходов на его получение. «Хочу отметить, что в Европейском трастовом банке заявка по кредиту под залог недвижимости рассматривается бесплатно, комиссия за выдачу кредита не взимается, отсутствуют иные скрытые платежи и комиссии», – продолжает она. – Потребуются оценить закладываемый объект в оценочной компании и застраховать его от рисков повреждения и уничтожения, личного страхования не требуется. Заявку банк рассмотрит за 3-5 дней. Погашение кредита осуществляется аннуитетными платежами, досрочно кредит погасить можно в любое время без штрафных санкций».

Ирина Довдиенко соглашается: «Каждому заемщику необходимо полностью прочесть кредитный договор, ознакомиться с тарифами, а не только со ставкой годовых по кредиту и внимательно изучить график платежей, в котором отображена полная сумма платежей по кредиту. При расчете кредита необходимо указывать реальный доход и отразить все имеющиеся расходы, тогда банк подберет сумму кредита, которая не станет непосильной ношей».

«При принятии решения об обращении за кредитом, конечно, нужно взвесить свои возможности. После оплаты платежей по кредиту должны оставаться средства на текущее потребление семьи. Для планирования бюджета заемщика погашение аннуитетными платежами является очень удобной формой – платеж равновелик на протяжении всего срока кредитования. Банк рассчитает сумму кредита таким образом, чтобы платеж составлял не более половины доходов созаемщиков, которыми могут быть супруги, дети, родители», – добавляет **Ольга Зинкевич**.

Однако, если у вас уже возникли финансовые трудности, все банкиры советуют обязательно информировать об этом банк. Практика рефинансирования/реструктуризации кредитов присутствует во всех кредитных организациях.

«Ну и, конечно, нужно заботиться о своей кредитной истории, – советует читателям **Ольга Зинкевич**, – Если возникли проблемы с возвратом кредита – обращение в банк с целью обсуждения возможных выходов из ситуации будет самым лучшим вариантом. В зависимости от конкретной ситуации банк может рассмотреть возможность, например, снижения платежей с одновременным увеличением срока кредитования. Самый же худший вариант – скрываться, не отвечать на телефонные звонки сотрудников банка и т. д. В данном случае банк вынужден будет обратиться в суд, кредитная же история будет испорчена».

«Если до момента реструктуризации имело место открытое и своевременное взаимодействие с банком, то кредитная история значительно не пострадает», – резюмирует **Ирина Довдиенко**. ■

Благодарим коллег
за предоставленные материалы.
Экспертная группа «ТТ Finance»



СРЕДСТВА НА ВАШИ ЦЕЛИ

Потребительские кредиты

- С низкими процентными ставками
- Без комиссий и страховых платежей
- С досрочным погашением кредита без штрафов

СЧЕТ В ВАШУ ПОЛЬЗУ

ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ». Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2880. Реклама.



АГРОПРОМКРЕДИТ
коммерческий банк

пр-т Непокоренных, д. 47
т. 534-17-97
www.apkbank.ru



КОНКУРС ДОВЕРИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

10 АВГУСТА - 6 НОЯБРЯ



**ВЫБЕРИ КОМПАНИЮ,
КОТОРОЙ ДОВЕРЯЕШЬ!**

ГОЛОСУЙ НА САЙТАХ STROYPROBLEMA.RU И BSN.RU

5-6 НОЯБРЯ - ИНТЕРАКТИВНОЕ ГОЛОСОВАНИЕ
НА ЯРМАРКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В ПЕТЕРБУРГСКОМ СКК

ОРГКОМИТЕТ КОНКУРСА «ДОВЕРИЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ» (812) 273-0648

НОМИНАЦИИ

СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

РИЭЛТОРСКОЕ АГЕНТСТВО

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ

ИПОТЕЧНЫЙ БАНК

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР

ИТЕРАКТИВНОСТЬ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР

ИНТЕРНЕТ-НЕДВИЖИМОСТЬ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ СПОНСОР

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР
В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

ОФИЦИАЛЬНОЕ
РАДИО

WZ-BUSINESS FM
Радио Бизнес

МЕДИА-ПАРТНЕР

СТРОИТЕЛЬНЫЙ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР

Rambler.ORN.RU
П.Е.Д.В.И.Н.Е.Д.В.И.М.О.С.Т.И.

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

ORN
ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР

ИНДИКАТОРЫ
РЫНКА
НЕДВИЖИМОСТИ

Реклама

Согласно статистике Петербург уже не первый год является лидером среди регионов России по развитию малого предпринимательства. Значит ли это, что у бизнесменов региона нет проблем? Говорит ли это об эффективной политике городских властей и об их активном взаимодействии с малым бизнесом? Какие возможности для развития бизнеса доступны петербургским предпринимателям сегодня? Что делается в Санкт-Петербурге, чтобы сохранить и развить это лидерство?

На эти и другие вопросы попытались ответить участники круглого стола на тему «Наше дело малое, но правое», организованного ИД «ТТ Finance» совместно с редакцией газеты «МК в Питере», 5 октября 2010 года.

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

Как живет малому и среднему бизнесу в Петербурге

По данным **главного специалиста Агентства по развитию малого бизнеса Станислава Гармаша** в городе сейчас зарегистрировано около 250 тыс. предприятий и их количество постоянно растет. **По словам председателя постоянной комиссии по промышленности, экономике и собственности Законодательного собрания Санкт-Петербурга Александра Ольховского** активность малого и среднего бизнеса возрастает, хотя кризис больше всего ударил именно по нему. «Более половины трудоспособного населения города работает именно в малом и среднем бизнесе, – отмечает **Александр Ольховский**, – поэтому его поддержка не просто важна, а необходима. Сейчас многое делается в этом направлении властями города, хотя порой, чтобы избежать обвинений в коррупции, власти города действуют не в полном соответствии с его экономическими интересами. Например, раздают гранты по очередности подачи

заявок. На мой взгляд, рассматривая все заявки, выбирать надо наиболее нужные экономике города в настоящее время. Очень правильна и важна поддержка производства, оно ведь сразу давать прибыли не может, торговля в этом плане гораздо выгоднее и многие идут именно туда. В итоге мы имеем проблемы с производственной сферой: технологическое отставание, почти полное отсутствие инновационных отраслей. Наши студенты с отличным образованием, поняв, что тут очень много сложностей, уезжают за границу, даже в соседнюю Финляндию, где для них созданы все условия, и размещают там производство, создают свой бизнес, а это значит, что у нас не работает что-то в системе поддержки». «Действительно, инноваций могло бы быть на порядок больше. У нас очень хорошее высшее образование. Оно дает молодым специалистам прекрасную базу и серьезный потенциал. В этой связи меры, принимаемые городским правительством, явно недостаточны, – соглашается **Сергей Дмитриенко, вице-президент Санкт-Петербургского союза предпринимателей**, – мы вряд ли вправе требовать еще больших материальных затрат, но важна и нематериальная поддержка».

В обсуждении участвовали:



Александр Дорогов,
Северо-Западный Банк
Сбербанка России



Александр Хайкинсон,
ОАО «Промсвязьбанк»



Сергей Дмитриенко,
СПб союз
предпринимателей



Станислав Гармаш,
Агентство по развитию
малого бизнеса

По словам **Сергея Дмитриенко** в Санкт-Петербурге с каждым годом падает индекс предпринимательской активности. Сейчас, по данным исследования, если верить исследованиям ГУ ВШЭ, он составляет всего около 5%! «Молодежь не хочет, несмотря на программы, идти в предприниматели. Поэтому очень важны выступления перед школьниками и студентами. Для многих из них то, что мы рассказываем, просто открытие», – отмечает вице-президент Санкт-Петербургского союза предпринимателей. «Серьезной проблемой является избыточная отчетность и активность контролирующих органов», – рассуждает **Сергей Дмитриенко**, – даже на небольшом предприятии приходится содержать целый штат бухгалтеров, которые заняты постоянным оформлением этой отчетности и общением с контролирующими органами. Предприниматели – наиболее активная часть нашего населения и они, как паровоз, должны вытаскивать за собой остальных, но для развития малого бизнеса должны быть созданы комплексные условия. Важно справиться с административными барьерами и запутанностью нашего законодательства. Наша организация готова к активному сотрудничеству с администрацией города по решению проблем и улучшению ситуации, а предпринимателям мы можем помочь, прежде всего, информацией. У нас регулярно проходят семинары на самые разные темы, в т. ч. по преодолению административных барьеров».

«С бизнесом надо работать как можно прозрачнее и честнее, – соглашается Александр Ольховский, – а коррупция сейчас часть политических процессов страны. Я, например, не верю в эффективность законов, которые даже прочитать за один день нельзя, не то, что понять». Действующий предприниматель, **Дмитрий Симкин действующий предприниматель, учредитель Центра Эргономики и Остеопатии Доктора Симкина** обозначает проблемы, возможно менее глобальные, чем другие участники круглого стола, но от этого не менее значимые. «Во-первых, огорчает высокая стоимость аренды, ведь недвижимость в городе не самая дешевая. Во-вторых, остро стоит проблема

размещения информации о бизнесе в СМИ. Когда пытаешься предложить полезную и интересную для читателей или зрителей информацию, часто слышишь требование заплатить деньги, что неприятно удивляет», – сетует он.

Инструменты поддержки малого и среднего бизнеса в действии

От проблем, перспектив и планов на будущее участники мероприятия перешли к тем программам поддержки малого и среднего бизнеса, которые уже действуют в городе. Пусть они пока не совершенны, зато реальны и уж точно небесполезны.

«Инструменты поддержки действительно работают, и мы ценим это. Недавно по программе поддержки малого предпринимательства получили живые деньги на покупку необходимого оборудования», – делится опытом **Дмитрий Симкин**. «Программы поддержки, проводимые администрацией города, вызывают интерес предпринимателей. Большинство из них исчерпывают лимит финансирования и приостанавливаются задолго до конца года, а значит, они востребованы. Программа «Гранты» из-за большого количества заявок вообще завершается в течение нескольких недель. Хорошей новостью является то, что она возобновит работу в 2011 году, а финансирование, сокращенное в связи с кризисом, снова будет увеличено», – отметил **Станислав Гармаи**.

Главный специалист Агентства по развитию малого бизнеса рассказал о 4-х действующих в городе специальных программах для предпринимателей. По программе «Бизнес-инкубатор» возможно льготное размещение на специально отведенных площадях. Программа сертификации компенсирует до 50% затрат (но не более 350 тыс. руб.) на оформление документов. По программе льготного подключения к электросетям можно компенсировать 50% (до 500 кВт) документально

В обсуждении участвовали:



Александр Ольховский,
Законодательное
собрание СПб



Александра Питкянен,
Фонд содействия
кредитованию малого
бизнеса



Юлия Овечкина,
ОАО «Русь-Банк»

подтвержденных затрат по договорам 2008 и 2009 года. Наконец, по программе, связанной с выставочно-ярмарочной деятельностью, компенсируется до 50% затрат (не более 350 тыс. руб.) на доставку экспонатов на выставки, оборудование и стенды, а также оплату участия. Правда, данная программа распространяется только на мероприятия, проходящие за рубежом.

«Я сам, как действующий предприниматель, могу сказать, что есть замечательные программы поддержки, которые приносят реальную пользу. По сравнению с другими регионами страны у нас хорошее взаимодействие с властью, но чтобы ситуация кардинально изменилась, этого пока недостаточно», – поделился мнением **Сергей Дмитриенко**.

Без финансов нет развития.

Где их искать?

Собравшиеся не могли обойти стороной и такую важную для каждого предпринимателя тему, как кредитование. **Финансовый директор Фонда содействия кредитованию малого бизнеса Александра Питкянен** напомнила о проводимой Фондом программе, в которой участвует 21 банк, делающей кредитные средства доступнее для предпринимателей.

По словам **Александра Дорогова, заместителя директора Управления продаж и обслуживания корпоративных клиентов и малого бизнеса Северо-Западного Банка Сбербанка России**, в рамках успешного сотрудничества с Фондом с 2007 было предоставлено 190 кредитов на сумму более 1,5 млрд. рублей.

«Данная форма поддержки малого бизнеса пользуется популярностью у наших клиентов, так как позволяет решить одну из наиболее главных проблем при получении кредитов – отсутствие залогов или их недостаточное количество», – отметил он.

Как сообщил **Александр Дорогов**, основными требованиями Сбербанка для предоставления кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства являются: стабильное финансовое состояние и срок ведения хозяйственной деятельности не менее 3 месяцев для предприятий сферы торговли и 6 месяцев для прочих сфер деятельности. Условия предоставления кредитов зависят от выбранной программы. Банк может предложить как краткосрочный кредит до полутора лет на пополнение оборотных средств под различные виды залога, так и долгосрочный кредит сроком на 5-10 лет.

«Весной 2010 года особую популярность у предпринимателей вызвало новое пакетное предложение «МИКРОСТАНДАРТ», включающее в себя беззалоговый кредит, бесплатное открытие расчетного счета и специальные тарифы за его обслуживание. Также в банке продолжают действовать специальные программы «Госзаказ» (кредит для выполнения государственного заказа) и «Бизнес-авто» (кредит сроком на 5 лет под залог приобретаемого транспортного средства). Есть у Сбербанка и специальные программы, ориентированные на помощь в приобретении коммерческой недвижимости: «Приватизация для малого бизнеса» и «Коммерческая недвижимость». Данные программы предусматривают десятилетний срок возврата и дают возможность избежать лишних трат, связанных с арендой зданий. «В рамках программы «Приватизация малого бизнеса» с Комитетом экономического развития, промышленной политики и торговли заключено соглашение о поддержке субъектов малого предпринимательства при выкупе ими арендуемых помещений, находящихся в государственной собственности», – рассказывает заместитель директора Управления продаж и обслуживания корпоративных клиентов и малого бизнеса.

Начальник отдела по малому и среднему бизнесу Северо-Западного филиала ОАО АКБ «РОСБАНК» Михаил Тимофеев обратил внимание собравшихся на то, что банк, входящий во французскую группу «Сосьете-Женераль», применяет при обслуживании своих клиентов – представителей малого и среднего бизнеса – комплексный подход. **Александр Хайкинсон, начальник Управления малого и среднего бизнеса Санкт-Петербургского филиала ОАО «Промсвязьбанк»** отметил, что в последнее время рынок ожил: количество заявок на кредиты от предпринимателей возросло по сравнению с прошлым годом на 20% и достигло уровня 2007-2008 года, а просрочек почти нет. «Получить кредитные средства весьма реально. Мы увеличили сумму овердрафта до 50% от оборота компании, а срок кредитования до 7 лет. Ставки начинаются от 9,75% годовых в рублях. Предприятия малого бизнеса, т. е. с выручкой до 45 млн. рублей в год, желающие вложить деньги в свое развитие, всегда могут рассчитывать на нашу поддержку», – отмечает **Александр Хайкинсон**.

В обсуждении участвовали:



Михаил Тимофеев,
ОАО АКБ «РОСБАНК»



Дмитрий Симкин,
Центр Эргономики
Доктора Симкина

Кредиты для малого и среднего бизнеса

Ломаем стереотипы!
Специальные решения
для каждого клиента.



Круглосуточный Контакт-Центр

8 800 555 20 20

звонок по России бесплатный

(812) 448 46 38

www.psbank.ru



Промсвязьбанк

© Промсвязьбанк. Все права защищены. Фото: Илья Смирнов / Shutterstock.com

Кредиты малому и среднему бизнесу



РусьБанк

до **5** лет

от **8%**
годовых*

(812) 380-86-96
Владимирский пр., 23
www.russbank.ru

Генеральная лицензия ЦБ РФ № 3073 Реклама

ВЫВОДИМ В БОЛЬШОЕ ПЛАВАНИЕ

* Кредитование по Программе "Предприниматель" осуществляется под залог основных средств (автотранспорт, нежилая недвижимость, земельные участки) в т.ч. находящихся в собственности третьих лиц, а также под залог жилой недвижимости, оборудования, товаров в обороте, сырья, материалов, других ТМЦ и прочего имущества. Сумма кредита от 500 000 до 30 000 000 рублей. Срок кредитования от 3 месяцев до 5 лет. Валюта кредита: рубли РФ. Годовая процентная ставка по кредиту от 8% до 21% в зависимости от срока кредита, предоставляемого обеспечения, наличия положительной кредитной истории, наличия страхования жизни и здоровья, проведения оборотов в ОАО "Русь-Банк", наличия отсрочки погашения основного долга. Комиссия за выдачу кредита 1% от суммы кредита. Погашение основного долга и процентов - ежемесячно равными суммами, либо в соответствии с графиком. Неустойка за просроченные платежи составляет 0,1 % от суммы просроченного платежа за каждый календарный день просрочки. Требуется имущественное страхование предмета залога. Требования к заемщику - доля государства не более 50%, работа на рынке не менее 6 месяцев, ограничения по видам деятельности. Условия действительны по состоянию на 16.09.2010г. Подробности на сайте www.russbank.ru и в отделениях Банка.

Начальник Управления малого и среднего бизнеса рассказал о разнообразных кредитных продуктах для предпринимателей. Клиенты банка могут получить различные кредиты на финансирование оборотного капитала и инвестиций. Сроки кредитования и ставки разнообразны и зависят от суммы займа и выбранной валюты. Есть у «Промсвязьбанка» и кредиты на покупку транспорта и оборудования без дополнительного залогового обеспечения.

По кредитному продукту «Банковская гарантия» предприниматель может получить средства на обеспечение участия в тендере и исполнения контракта, гарантию возврата авансового платежа по контракту, таможенную или туристическую гарантию.

Начальник отдела кредитования среднего и малого бизнеса Санкт-Петербургского филиала ОАО «Русь-Банк» Юлия Овечкина сообщила, что по программе «Предприниматель» минимальная процентная ставка по кредиту теперь составляет 8% годовых. На таких условиях смогут получить кредит в Русь-Банке «лояльные заемщики» банка на сумму от 500 тыс. до 30 млн. рублей на срок до 6 месяцев (включительно) при условии

подключения к Программе страхования жизни и здоровья. К категории «лояльных заемщиков» банк, в частности, относит клиентов с положительной кредитной историей, а также заемщиков, предлагающих в обеспечение 100% залог нежилой недвижимости. Для прочих категорий заемщиков минимальная процентная ставка по кредиту составляет 9% годовых.

По программе «Увеличь обороты», предусматривающей кредитование в форме возобновляемой или невозобновляемой кредитной линии, минимальная процентная ставка по кредиту теперь составляет 12,5% годовых для лояльных заемщиков, и 13,5 годовых – для прочих заемщиков.

Помимо снижения процентных ставок, улучшены и другие условия кредитования. Так, добавлена возможность отсрочки до 18 мес. по уплате основного долга.

«Сумма кредита для предпринимателей начинается у нас от 500 тыс. рублей. Мы ценим и растим клиентов, которые начинают бизнес с малого, и редко расстаемся с ними в дальнейшем. В Русь-Банке мы используем индивидуальный подход к каждому клиенту», – заключила **Юлия Овечкина**. ■

Мария АЛЕКСЕЕВА



ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА, СПЕЦТЕХНИКИ, ОБОРУДОВАНИЯ

Москва
Волгоград
Иркутск
Краснодар
Красноярск
Липецк
Набережные Челны
Нижний Новгород
Новороссийск
Новосибирск
Пермь
Ростов-на-Дону
Санкт-Петербург
Ставрополь
Тюмень
Чебоксары

Филиал в Санкт-Петербурге
+7 (812) 740-62-00
s-peterburg@resoleasing.com
www.resoleasing.com

ЛИЗИНГ как вариант

«ТТ Finance»: *Какие виды лизинга последнее время наиболее популярны в вашей компании?*

Сергей Иванов: В настоящее время все большей популярностью пользуются экспресс-программы, позволяющие воспользоваться лизинговым финансированием при предоставлении минимального количества документов, с быстрым принятием решения о финансировании и с полным набором дополнительных услуг (регистрация автотранспорта, страхование).

«ТТ Finance»: *Какие отрасли промышленности (торговли и пр.) чаще используют лизинговые схемы?*

Сергей Иванов: Лизинг коммерческого автотранспорта востребован во всех сферах бизнеса, будь то производство или строительство, торговля или другие отрасли, не связанные с грузоперевозками напрямую. Этим в значительной степени объясняется столь широкое распространение этого вида финансовой аренды.

Транспортные предприятия, специализирующиеся на пассажирских перевозках, все чаще обращаются к лизинговым схемам как к наиболее выгодным для обновления и расширения собственных автопарков. Среди постоянных клиентов компании крупнейшие пассажироперевозчики Петербурга.

Обширный круг фирм берет в лизинг легковые автомобили для различных коммерческих нужд. Некоторые компании используют корпоративные авто, взятые в лизинг, для мотивации персонала. В этом случае с сотрудником подписывается соглашение о том, что по истечении определенного срока его работы в компании, автотранспорт переходит в его собственность. Другие приобретают в финансовую аренду дорогостоящие автомобили премиум-класса для руководителей.

«ТТ Finance»: *Каковы условия по лизинговым сделкам? Насколько они выгоднее банковских кредитов?*

Сергей Иванов: Это практически все ситуации покупки автомобиля в компанию, на юридическое

Комментарий специалиста:



На вопросы ТТ Finance отвечает Сергей Иванов, директор филиала ООО «РЕСО-Лизинг» в Санкт-Петербурге

лицо и даже на индивидуального предпринимателя. В банке вам чаще предложат автокредит на физическое лицо, либо короткое (до 1 года) кредитование для юридического лица, требующее перевода и поддержания оборотов в этом банке, безакцептного списания платежей и часто дополнительного обеспечения или высоких дисконтов.

В автолизинге просто отсутствуют такие замысловатые требования, выполнение которых ведет к затратам времени и денег. Никаких переводов счетов в дружественный банк, дополнительных залогов — договор лизинга и основное средство уже работает на ваш бизнес. Плюс налоговые льготы!

«ТТ Finance»: *Ваши планы развития на 2010-2011 годы. Чем сможете порадовать своих клиентов?*

Сергей Иванов: В наших планах — сделать ресурсы «РЕСО-Лизинг» еще более привлекательными и доступными для наших клиентов. В перспективах компании открытие новых филиалов и представительств в регионах России, расширение продуктовой линейки. Продолжит свое развитие направление розничного автолизинга. На сегодняшний день «РЕСО-Лизинг» сотрудничает с рядом крупных поставщиков и производителей автотранспорта: ЗАО «Мерседес-Бенц Рус», General Motors (Chevrolet и Opel), «ИССАН МОТОР РУС», BMW, Audi Russia, подразделением «Фольксваген Груп Рус» (ООО), Компания Volvo Car Russia, Renault Россия, ООО «Квингруп» (автомобили Chance) и др. Действуют партнерские программы с ТД Ивановская марка и Группой ГАЗ.

Благодаря достигнутым соглашениям уже сегодня «РЕСО-Лизинг» может предложить своим клиентам специальные условия, скидки, программы, дополнительные выгоды при приобретении той или иной техники, автотранспорта или оборудования в лизинг. **IT**

Банковские условия кредитования малого и среднего бизнеса



Санкт-Петербургский филиал ОАО Промсвязьбанк
8-800-555-20-20, (812) 448-46-38

www.psbank.ru

Генеральная лицензия Банка России № 3251, бессрочная

СУММА (тыс. руб.)	СТАВКИ, % ГОДОВЫХ	СРОК	КОМИССИЯ ЗА ВЫДАЧУ КРЕДИТА
КРЕДИТ – ПЕРВЫЙ ЗАЛОГОВЫЙ: кредитный продукт для небольших предприятий на оборотные средства и мелкие инвестиции.			
1 000 – 3 000 тыс. руб.*	руб. – 11-16,5% USD – 9,5-16% EUR – 9-15,5%	до 36 мес.	2% от суммы кредита одновременно
<i>Обеспечение:</i> Залог любого ликвидного имущества. Возможно не страховать залог.			
<i>Примечание:</i> Возможность оформления кредита на физическое лицо.			
КРЕДИТ – БИЗНЕС: кредитный продукт для малого бизнеса, на финансирование оборотного капитала и инвестиционные цели.			
3 001 – 9 000 тыс. руб.*	руб. – 12,2-17,6% USD – 8,75-16% EUR – 8,25-15,5%	до 84 мес.	1,5% от суммы кредита одновременно
<i>Обеспечение:</i> Залог любого ликвидного имущества. Возможно не страховать залог.			
КРЕДИТ – ИНВЕСТ: кредитный продукт для предприятий среднего бизнеса, на финансирование оборотного капитала и инвестиционные цели.			
9 001 – 60 000 тыс. руб.*	руб. – 10-16,1% USD – 8,5-15,6% EUR – 8-15,1%	до 84 мес.	0,5-1,25% от суммы кредита одновременно
<i>Обеспечение:</i> Залог любого ликвидного имущества. Возможно не страховать залог.			
КРЕДИТ – ТРАНСПОРТ: специализированный кредитный продукт для предприятий малого и среднего бизнеса на покупку автотранспорта и коммерческой техники, с целью использования в хозяйственной деятельности заемщика.			
1 000 – 30 000 тыс. руб.	руб. – 10,7-17,7%	до 60 мес.	1,5-4% от суммы кредита одновременно
<i>Обеспечение:</i> Залог приобретаемого транспорта. Возможно не страховать залог.			
КРЕДИТ – ОБОРУДОВАНИЕ: специализированный кредитный продукт для предприятий малого и среднего бизнеса на покупку оборудования, с целью использования в хозяйственной деятельности заемщика.			
1 000 - 15 000 тыс. руб.	руб. – 11-18,8%	до 84 мес.	1,5-2% от суммы кредита одновременно
<i>Обеспечение:</i> Залог приобретаемого оборудования. Возможно не страховать залог.			
БАНКОВСКАЯ ГАРАНТИЯ: обеспечение участия в конкурсе/тендере. Обеспечение исполнения контракта. Гарантия возврата авансового платежа по контракту. Таможенная гарантия. Туристическая гарантия.			
до 45 000 тыс. руб.	5% ** 4%***		без ограничения
** (но не менее 10 тыс. руб.) от суммы банковской гарантии до 3 000 тыс. руб.;			
*** от суммы банковской гарантии от 3 000 001 руб. до 45 000 тыс. руб.			
<i>Обеспечение:</i> Залог векселя ОАО «Промсвязьбанк». Гарантийный депозит, размещаемый принципалом – юридическим лицом. Поручительство юридического лица, исполнение обязательств по которому обеспечено гарантийным депозитом этого юридического лица.			
КРЕДИТ – ОВЕРДРАФТ: краткосрочный кредитный продукт предназначен для закрытия кассовых разрывов, возникших в ходе финансово-хозяйственной деятельности.			
1 000 - 15 000 тыс. руб.	руб. – 12-14%	до 12 мес.	0,5-1% от суммы кредита одновременно
<i>Обеспечение:</i> без залога.			
<i>Примечание:</i> Учитываются обороты по расчетным счетам в других банках.			

* либо эквивалент в долларах США или ЕВРО



Северо-Западный Банк Сбербанка России

тел. : +7 (812) 329-29-29, 8-800-555-55-50, www.sberbank.ru
Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 30.08.2010

СУММА (тыс. руб.)*	СТАВКИ, % ГОДОВЫХ	СРОК
--------------------	-------------------	------

КРЕДИТ «БЕЗЗАЛОГОВЫЙ» Для индивидуальных предпринимателей или юр. лиц с мин. периодом ведения хоз. деятельности 2 года. Цель – пополнение оборотных средств, мелкие инвестиции. до 1 000 тыс. руб. устанавливаются индивидуально до 2-х лет
Обеспечение: Не требуется. **Поручительство:** Личное поручительство собственников бизнеса, супруга (супруги) заемщика. **Погашение:** Ежемесячно равными долями или в соответствии с индивидуальным графиком погашения.

КРЕДИТ «КРАТКОСРОЧНЫЙ» Для индивидуальных предпринимателей или юр. лиц с мин. периодом ведения хоз. деятельности 3 мес. в сфере торговли и 6 мес. для остальных сфер деятельности. На пополнение оборотных средств.

Определяется финансовым состоянием заемщика устанавливаются индивидуально до 1,5 лет

Обеспечение: Ликвидное имущество обеспечение. Поручительство гарантийных фондов. Доля ТМЦ не более 50%.

Поручительство: Личное поручительство собственников бизнеса, супруга (супруги) заемщика. **Погашение:** Ежемесячно равными долями или в соответствии с индивидуальным графиком погашения. Возможна отсрочка в погашении основного долга сроком до 3 месяцев.

КРЕДИТ «ДОЛГОСРОЧНЫЙ» Для индивидуальных предпринимателей или юр. лиц с мин. периодом ведения хоз. деятельности 3 мес. в сфере торговли и 6 мес. для остальных сфер деятельности.

На приобретение, капитальный и (или) текущий ремонт объектов недвижимости; приобретение оборудования и транспортных средств.

Определяется финансовым состоянием заемщика устанавливаются индивидуально до 5 лет

Обеспечение: Ликвидное имущество обеспечение. Поручительство Гарантийных фондов. Доля ТМЦ не более 50%.

Поручительство: Личное поручительство собственников бизнеса, супруга (супруги) заемщика. **Погашение:** Ежемесячно равными долями или в соответствии с индивидуальным графиком погашения. Возможна отсрочка в погашении основного долга сроком до 6 месяцев.

КРЕДИТ «БИЗНЕС-АВТО» Для индивидуальных предпринимателей или юр. лиц с мин. периодом ведения хоз. деятельности 6 мес. На приобретение коммерческих транспортных средств.

80% от стоимости транспортного средства + полная/частичная суммы страхования премии за 1 год устанавливаются индивидуально до 5 лет

Обеспечение: Приобретаемое транспортное средство. **Поручительство:** Личное поручительство собственников бизнеса, супруга (супруги) заемщика. **Погашение:** Ежемесячно равными долями или в соответствии с индивидуальным графиком погашения (при наличии сезонности). Возможна отсрочка в погашении основного долга сроком до 3-х мес.

КРЕДИТ «ПРИВАТИЗАЦИЯ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА» Для индивидуальных предпринимателей или юр. лиц с мин. периодом ведения хоз. деятельности 6 мес. на выкуп объекта недвижимости в рамках реализации ФЗ №159-ФЗ от 22.07.2008г.

30 000 тыс. руб. или 80% от стоимости приобретаемой недвижимости устанавливаются индивидуально до 10 лет

Обеспечение: Приобретаемый объект недвижимости, иные виды имущества обеспечения/поручительство

Гарантийных фондов на непокрытый остаток. **Поручительство:** Личное поручительство собственников бизнеса, супруга (супруги) заемщика. **Погашение:** Ежемесячно равными долями или в соответствии с индивидуальным графиком погашения. Возможна отсрочка в погашении основного долга сроком до 6 мес.

КРЕДИТ «КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ» Для индивидуальных предпринимателей или юр. лиц с мин. периодом ведения хоз. деятельности 6 мес. на приобретение объекта коммерческой недвижимости на территории РФ.

80% от стоимости приобретаемой недвижимости устанавливаются индивидуально до 10 лет

Обеспечение: Приобретаемый объект недвижимости, иные виды имущества обеспечения/поручительство

Гарантийных фондов на непокрытый остаток. **Поручительство:** Личное поручительство собственников бизнеса, супруга (супруги) заемщика. **Погашение:** Ежемесячно равными долями или в соответствии с индивидуальным графиком погашения. Возможна отсрочка в погашении основного долга сроком до 1 года (при кредитовании на срок более 3-х лет).

КРЕДИТ «ГОСЗАКАЗ» Для индивидуальных предпринимателей или юр. лиц с мин. периодом ведения хоз. деятельности 12 мес. на пополнение оборотных средств для финансирования/ рефинансирования затрат на выполнение контрактов, заключенных в соответствии с ФЗ №94-ФЗ.

70% от суммы госконтракта, но не более 10,5 млн. рублей устанавливаются индивидуально до 1,5 лет

Обеспечение: Имущественное обеспечение, личное поручительство собственников бизнеса, супруга (супруги) заемщика.

Погашение: Синхронизировано с датами поступления выручки по госконтракту. **Примечание:** По кредитам в сумме до 5 млн. рублей залог имущественных прав может использоваться как единственное основное обеспечение по кредиту.

* либо эквивалент в долларах США или ЕВРО



Санкт-Петербургский филиал ОАО «Русь-Банк»

Санкт-Петербург, Владимирский пр., 23

тел.: (812) 380-86-96, www.russbank.ru

Генеральная лицензия ЦБ РФ № 3073

Отделение «Приморское»: Коломяжский пр., 28, тел.: (812) 380-86-72 • **Отделение «Выборгское»:** пр. Луначарского, 54, тел.: (812) 380-86-75 • **«Василеостровское»:** Большой пр., В.О., 35, тел.: (812) 380-86-78 • **Отделение «Ушаковское»:** Ушаковская наб., 5, тел.: (812) 380-42-62 • **Отделение «Невское»:** ул. Коллонтай, 15, тел.: (812) 380-42-66 • **Отделение «Староневское»:** ул. Конная, 13, тел.: (812) 380-86-98 • **Отделение «Северное»:** пр. Энгельса, 150, тел.: (812) 380-42-67 • **Отделение «Фрунзенское»:** пр. Славы, 52, к. 1, тел.: (812) 380-86-83 • **Отделение «Пулковское»:** ул. Пулковская, 10, тел.: (812) 380-86-82 • **Отделение «Южное»:** пр. Ветеранов, 122, тел.: (812) 380-86-88

СУММА	СТАВКИ, % ГОДОВЫХ	СРОК
«УВЕЛИЧЬ ОБОРОТЫ»: возобновляемая кредитная линия.		
Кредитный продукт для среднего и малого бизнеса на финансирование оборотного капитала.		
500 – 30 000 тыс. руб.	12,5-15% годовых в рублях ¹	кредитной линии до 36 мес. с траншами до 12 мес.
¹ в зависимости от срока транша. Комиссия за установление лимита: 0,5% от суммы лимита единовременно, 0,5%-1% (в зависимости от срока) за выдачу очередного транша		
<i>Обеспечение:</i> Залог любого ликвидного имущества.		
<i>Примечание:</i> возможность досрочного погашения без штрафов и комиссий. Гашение траншей в конце срока.		
«УВЕЛИЧЬ ОБОРОТЫ»: невозобновляемая кредитная линия.		
Кредитный продукт для среднего и малого бизнеса на финансирование инвестиционных целей.		
500 – 30 000 тыс. руб.	12,5-17% годовых в рублях ²	кредитной линии и траншей до 36 мес.
² в зависимости от срока транша. Комиссия за установление лимита: 0,5% от суммы лимита единовременно, 0,5%-1% (в зависимости от срока) за выдачу очередного транша		
<i>Обеспечение:</i> Залог любого ликвидного имущества.		
<i>Примечание:</i> возможность досрочного погашения без штрафов и комиссий. Льготный период по выплате основного долга до 18 месяцев.		
«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ»		
Кредитный продукт для среднего и малого бизнеса, на финансирование оборотного капитала и инвестиционные цели.		
500 – 30 000 тыс. руб.	8-14% годовых в рублях ³	до 60 мес.
³ при страховании жизни и здоровья заемщика и в зависимости от срока кредита. Комиссия за выдачу кредита: 1% от суммы кредита единовременно.		
<i>Обеспечение:</i> Залог любого ликвидного имущества.		
<i>Примечание:</i> возможность досрочного погашения без штрафов и комиссий. Льготный период по выплате основного долга до 18 месяцев. Возможна оплата страховой премии за счет кредита.		
«ОВЕРДРАФТ»		
Краткосрочный кредитный продукт предназначен для покрытия кассовых разрывов возникших в ходе финансово-хозяйственной деятельности.		
до 10 000 тыс. руб.	13,5% годовых в рублях ⁴	до 12 мес.
⁴ Единовременная комиссия определяется индивидуально в зависимости от суммы кредита.		
<i>Обеспечение:</i> Залог любого ликвидного имущества. Возможно без залога.		
<i>Примечание:</i> Учитываются обороты по расчетным счетам в других банках.		

Категорию «крыша над головой» американский психолог Абрахам Маслоу в своей пятиступенчатой пирамиде потребностей человека поставил в основание, рядом с едой, водой и одеждой, то есть без чего человек погибнет. Однако приобретение собственного дома для петербуржцев всегда являлось очень дорогим удовольствием. В нашем издании тема покупки жилья поднимается из номера в номер. Мы уже сообщали, что после кризиса рынок недвижимости возрождается, а банки вновь выдают ипотечные кредиты. Но займ у банка не всегда является лучшим выходом при покупке собственного дома. «А вот рассрочка во все времена помогала петербуржцам решать жилищные проблемы», – уверяют застройщики. 14 октября 2010 года в Агентстве Бизнес Новостей совместно с нашим изданием была проведена пресс-конференция «Есть выбор: ипотека или рассрочка», в ходе которой приглашенные специалисты рассказали об особенностях обеих схем приобретения жилья.

ХОЧУ ЖИЛЬЕ, НО КАК РАССЧИТАТЬСЯ:

Три года выплачивать крупными суммами, или тридцать лет мелкими?

Банки готовы понижать ставки

«Сейчас в нашей компании лишь 10% от всех сделок на первичном рынке совершаются при единовременной оплате, 70% клиентов пользуются услугой рассрочки, а остальные 20% рассчитываются при помощи ипотечных кредитов», – сообщил **Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой»**. Но такое соотношение может измениться, так как сейчас восемь из десяти клиентов ИСК «Отделстрой» – это потенциальные претенденты на получение ипотечных кредитов, что может привести к докризисным показателям, когда большая часть

недвижимости реализовывалась благодаря ипотеке. **Елена Троицкая, управляющий петербургским филиалом «АМТ БАНКА»** считает, что кредитная ставка на покупку жилья сейчас лучше, чем она была до кризиса. Так, в 2007-2008 годах АМТ выдавал кредиты в долларах под 13% годовых, в 2010 году средняя ставка по кредитам в рублях – 13%. **Елена Якупова, менеджер проекта отдела развития ипотеки Филиала «Петровский» банка «Открытие»** рассказала, что в банке «Открытие» можно получить ипотечный кредит по достаточно низким ставкам: от 9,25% годовых в рублях; 10,5% – в долларах и 10% – в евро на срок до 30 лет. Минимальный размер первоначального

В обсуждении участвовали:



Евгения Енина,
Северо-Западный банк
Сбербанка России



Елена Якупова,
филиал «Петровский»
банка «Открытие»



Елена Троицкая,
«АМТ БАНК»



Николай Гражданкин,
ИСК «Отделстрой»

взноса составляет 20%. На первичном рынке (пока дом еще строится) банк выдает кредит под залог недвижимости, имеющейся у клиента в собственности, по ставке от 13% годовых в рублях. Размер кредита может достигать 80% от оценочной стоимости приобретаемого жилья. О медленной, но положительной тенденции приближения к показателям 2008 года уверенно говорит и **Сергей Милютин, начальник отдела развития Санкт-Петербургского ипотечного Агентства**: «По сравнению с прошлым годом на этом сегменте рынка появились новые конкурентоспособные кредитные организации со своими ипотечными продуктами. При этом ставки стали достаточно приемлемыми для потребителя, так как они понизились на 5–6% по отношению к прошлому году. Минимальная ставка и на первичном, и на вторичном рынке составляет 10,5%, а максимальная – 13,5–14%. Сейчас около 90% банков, работающих по ипотечным программам, уже готовы предоставлять кредиты при первоначальном взносе 10%».

В какой банк пойти за ипотекой?

«Низкая процентная ставка, широкий ассортимент кредитов, привлекательные условия кредитования являются главным плюсом Сбербанка», – отметила **Евгения Енина, начальник отдела по работе с партнерами Северо-Западного банка Сбербанка России**, – «Причем не важно, хотите ли вы приобрести жилье на первичном или вторичном рынке, готовы ли вы отдать кредитную недвижимость в залог или предпочитаете иные виды обеспечения, – в коллекции Сбербанка обязательно найдется подходящий кредит». Также **Евгения Енина** сообщила, что до конца этого года продлена ипотечная акция «В десятку», условия которой позволяют взять кредит «Ипотечный+» на 10 лет под 10% годовых в рублях. Минимальный размер первоначального взноса этого кредита также определен в полном соответствии с названием

программы – 10% от стоимости жилья. Кредитование осуществляется в рамках программы «Ипотечный+», которая действует при покупке квартир в домах, строящихся или уже построенных с участием кредитных средств Сбербанка. На территории Северо-Запада в ней сегодня участвуют 35 объектов недвижимости от 26 ведущих застройщиков региона. Кредит оформляется без комиссий. Обеспечением по займу служат имущественные права на будущую квартиру, после регистрации права собственности – готовая квартира.

В качестве собственных средств клиента может быть учтена стоимость уже принадлежащей ему недвижимости, реализуемой одновременно с приобретением нового жилья. Для получения кредитов могут привлекаться созаемщики (до трех человек), в том числе лица, не состоящие с титульным созаемщиком в зарегистрированном браке и родственных отношениях. Кредитные заявки, поданные в рамках акции, рассматриваются всего 3–5 дней.

Погашение кредита совершается дифференцированными или аннуитетными платежами. Сбербанк допускает досрочное погашение жилищных кредитов без применения штрафных санкций: при дифференцированных платежах сделать это можно на любом сроке пользования кредитом, при аннуитетных – по истечении трех месяцев со дня предоставления кредита.

Особенно важно, что участие в этой акции дает реальный шанс стать владельцем квартиры в новостройке.

О другой возможности приобретении жилья с использованием ипотеки в строящемся доме рассказала **Елена Якупова, менеджер проекта отдела развития ипотеки Филиала «Петровский» банка «ОТКРЫТИЕ»**: «Мы знаем, что сегодня покупателю новостройки достаточно сложно взять ипотечный кредит в банке, велик риск незавершенного строительства, не все строительные компании получают аккредитацию в банках. Не все банки готовы кредитовать незавершенку. Но мы такую возможность продумали – с 27 сентября 2010 года запустили новую программу «Квартира Новостройка». Теперь среди предлагаемой банком линейки ипотечных программ, «Квартира Новостройка» является наиболее востребованной. Данная программа действует на всей территории присутствия банка».

«Квартира Новостройка» – это ипотека на приобретение квартиры в новом доме под залог имеющейся в собственности квартиры у заемщика или созаемщиков». По словам **Елены Якуповой** эта программа позволяет оформить кредит на срок от 7 до 25 лет. Максимальный размер займа в Санкт-Петербурге составляет до 12 млн. рублей и до 400 тыс. долларов США. Минимальный первоначальный взнос на покупку квартиры составляет 20% от стоимости жилья, но если квартира приобретается

В обсуждении участвовали:



Максим Ельцов,
АН «Первое Ипотечное
Агентство»



Сергей Милютин,
Санкт-Петербургское
ипотечное Агентство

с целью последующей сдачи в аренду, то первоначальный взнос увеличивается до 50%. В качестве залога при оформлении кредита выступает уже имеющаяся у заемщика недвижимость. Заемщик может поменять первоначальный предмет залога на приобретенную в кредит квартиру после получения на нее правоустанавливающих документов.

Можно приобрести квартиру в новостройке и не имея иного жилья в собственности для передачи в залог банку. По сообщению **Ольги Зинкевич, заместителя директора Филиала «Санкт-Петербург» КБ «Евротраст» (ЗАО)**, программа «Новостройка», предлагаемая Европейским трастовым банком предполагает кредитование на покупку квартир в многоквартирных домах, если дом уже построен и право собственности на квартиру уже оформлено на застройщика либо объект находится на завершающей стадии строительства. В этом случае обеспечением кредита будет являться сама приобретаемая квартира, а до оформления права собственности – имущественные права. Воспользоваться кредитом по программе «Новостройка» можно также, если уже заключен договор долевого участия и требуются средства на оплату оставшейся части его стоимости. Кредит «Новостройка» предоставляется по стандартам и ставкам ОАО «АИЖК»: ставки по кредиту после оформления собственности на заемщика составят от 10,5% годовых. Кроме того, заемщик может воспользоваться специальными вычетами для снижения ставки суммарно до 1% (например, если на оплату первоначального взноса направляются средства материнского капитала, если заемщик является участником подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» ФЦП «Жилище» на 2002-2010 годы). Кредиты предоставляются на срок от 3 до 30 лет. Погашение осуществляется аннуитетными платежами, возможно досрочное погашение без комиссий и штрафных санкций.

Для клиентов, желающих приобрести уже готовое жилье на вторичном рынке КБ «Европейский трастовый банк» (ЗАО) предлагает соответствующую кредитную программу «Вторичный рынок». Ставки в этом случае составят от 11,5% годовых, срок рассмотрения заявки – 3-5 дней.

А может быть рассрочка от застройщика?

«Если говорить об ипотеке, то главным ее плюсом можно назвать долгосрочность. Кредит предоставляется на длительный срок 10, 15 и даже 20 лет, причем позволяет не особо напрягать семейный бюджет, так как ежемесячные платежи по ипотеке приемлемые и составляют по требованию банка не больше 40-50% от семейного дохода», - заявил **Максим Ельцов, генеральный директор**

АН «Первое Ипотечное Агентство». – Еще одно из преимуществ ипотеки – ее безопасность, так как, чтобы получить аккредитацию своего объекта, застройщик проходит очень тяжелую, тщательную проверку в банке-партнере, выдающего ипотечные кредиты на покупку его объекта». Однако из-за многочисленных нюансов в банке порой невозможно получить ипотечный кредит. К минусам ипотечного кредита **Максим Ельцов** отнес: очень небольшой выбор, как самих банковских программ, так и объектов по которым можно получить кредит на первом этапе строительства, а также сбор большого пакета документов и серьезные требования банков к заемщикам (официальное трудоустройство, чистая заработная плата, хорошая кредитная история и прочее). В таком случае приобрести жилье возможно благодаря предоставляемой застройщиками рассрочки, для получения которой не требуется сбора документов. Строительная компания не предъявляет к своим клиентам серьезных требований подтверждения финансового состояния. Здесь достаточно паспорта и внесения первого взноса. Причем, чем больше первоначальный взнос, тем выгоднее для самого клиента. По словам **Николая Гражданкина, начальника отдела продаж ИСК «Отделстрой»**, строительная компания заинтересована как можно больше получить денег на этапе заключения договора, соответственно шкала процентных ставок зависит от величины первоначального взноса. «Например, если клиент в нашей компании оплачивает от 20% стоимости квартиры, то на остаток начисляется 15% годовых, если 30%, то оплата составляет 12%, если же 40%, то всего 10%, а от 50% у нас представляется беспроцентная рассрочка. Таким образом, мы стимулируем клиентов вносить как можно большую сумму на этапе заключения договора, а при единовременной оплате у нас предусмотрены скидки», – подчеркнул **Николай Гражданкин**. Недостатки и преимущества рассрочки он обрисовал на примере ИСК «Отделстрой»: «В нашей компании в декабре этого года готовится сдача нового комплекса. В связи с короткими сроками приобретать жилье на этом объекте лучше в ипотеку. А на объектах, которые находятся на первоначальном этапе строительства, то есть только закладываются, выгоднее в рассрочку. Платежи будут разбиты фактически на три года: два года – период строительства и почти год после сдачи дома в эксплуатацию. При этом средние выплаты составляют 50-60 тысяч рублей ежемесячно».

В заключение хочется сказать, что выбор – ипотека или рассрочка индивидуален. Поэтому в каждом случае нужно взвешивать свои возможности и делать предварительный расчет каждого варианта покупки жилья. **П**

Ипотечные программы банков



Филиал ООО «АМТ БАНК» в г. Санкт-Петербург

ул. Большая Морская, 11, тел.: 610-12-20, 610-12-12
www.amtbank.com

Генеральная лицензия Банка России №2820

ВАЛЮТА КРЕДИТА	ПЕРВ. ВЗНОС	ГОДОВОЙ %	СРОК КРЕДИТА	РАЗМЕР КРЕДИТА
ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ				
Доллары США	20%	от 9% до 10,5%	7,10,15,20,25 лет	от 15 тыс. до 400 тыс.
Рубли РФ	20%	от 11, 75% до 16,25%	7,10,15,20,25 лет	от 450 тыс. до 12 млн.
Комиссия: рассмотрение заявки на кредит – 2500 руб., выдача кредита – от 1,5% от суммы кредита.				

Требования к заемщику: наемный сотрудник, минимальный возраст – 21 год, максимальный возраст – 65 лет (на момент окончания срока кредитования), трудовой стаж: общий – от 1,5 лет, стаж по последнему месту работы – от 1 месяца. Основное и дополнительные места работы – до 3-х штук. Общее количество участвующих в кредите по совокупному доходу до 4х человек. Гражданство РФ необязательно. Высшее образование – необязательно, наличие кредитов в размере до 30 тыс. руб. – не учитываются, иждивенцы не учитываются. Военный билет для мужчин – не требуется. Подтверждение дохода помимо 2-НДФЛ – справкой в свободной форме.

Риэлтеры: все.

Страховые компании: ОАО «Военно-страховая компания», «РОСНО» (20% скидки на 1-й год), «Ингосстрах».

Оценочные компании: ООО «Консалтинговая группа «Эксперт», ООО «НЭО Центр», ООО «Оценочная фирма Проект-Оценка», ООО Компания «Финансовый Консультант», ООО «Клиринг», ООО «1-й Оценщик».



КБ «Евротраст» (ЗАО), филиал «Санкт-Петербург»

тел.: (812) 327-48-47, 8 800 500-500-5

www.eurotrust.ru

Генеральная лицензия Банка России № 2968

ВАЛЮТА КРЕДИТА	ПЕРВ. ВЗНОС	ГОДОВОЙ %	СРОК КРЕДИТА	РАЗМЕР КРЕДИТА
ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ				
Рубли РФ	30%	от 11,5% до 14,25%	от 3 лет до 30 лет	от 300 тыс. до 4 млн.
«НОВОСТРОЙКА»				
Рубли РФ	30%	от 10% до 11% ¹	от 3 лет до 30 лет	от 300 тыс. до 8 млн.
¹ до оформления права собственности – до 16%.				

Комиссия: рассмотрение заявки на кредит: с предметом ипотеки – бесплатно, 1000 руб. предварительно, выдача кредита – от 1,9% от суммы кредита.

Требования к заемщику: минимальный возраст – 20 лет, максимальный возраст – 65 лет (на момент окончания срока кредитования), трудовой стаж: общий – от 2 лет, по последнему месту работы – от 6 месяцев.

Риэлтеры: любые, «Эксперт-сейфинг», проведение «встречных» сделок.

Страховые компании: ОАО «Военно-страховая компания», ООО «Росгосстрах», «Сургутнефтегаз», иные аккредитованные ОАО «АИЖК» по согласованию с банком.

Оценочные компании: все аккредитованные АИЖК и размещенные на сайте АИЖК.


Банк «Открытие», филиал «Петровский»

тел.: (812) 640-10-00, www.openbank.ru

Генеральная лицензия Банка России № 2179 от 27.09.2010

ВАЛЮТА КРЕДИТА	ПЕРВ. ВЗНОС	ГОДОВОЙ %	СРОК КРЕДИТА	РАЗМЕР КРЕДИТА
ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ				
Евро	0%	от 10% до 11%	от 1 года до 25 лет	эквивалент в рублях от 450 тыс. до 22,5 млн.
Доллары США	0%	от 10,5% до 11,5%	от 1 года до 25 лет	эквивалент в рублях от 450 тыс. до 22,5 млн.
Рубли РФ	0%	от 13% до 14%	от 1 года до 25 лет	от 450 тыс. до 22,5 млн. рублей РФ
ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ*				
Евро	0%	от 10% до 11%	от 1 года до 25 лет	эквивалент в рублях от 450 тыс. до 22,5 млн.
Доллары США	0%	от 10,5% до 11,5%	от 1 года до 25 лет	эквивалент в рублях от 450 тыс. до 22,5 млн.
Рубли РФ	0%	от 13% до 14%	от 1 года до 25 лет	от 450 тыс. до 22,5 млн. рублей РФ

* Кредит предоставляется под залог имеющегося жилья

Комиссия: рассмотрение заявки на кредит – бесплатно, выдача кредита – от 1,5% от суммы кредита.

Требования к заемщику: минимальный возраст – от 23 лет, максимальный возраст – 60 лет (на момент окончания срока кредитования), трудовой стаж: общий – от 2 лет, по последнему месту работы – от 6 месяцев.

Риэлтеры: лоббис.

Оценочные компании: все аккредитованные АИЖК и размещенные на сайте АИЖК.

Северо-Западный Банк Сбербанка России

тел.: +7 (812) 329-29-29, 8-800-555-55-50, www.sberbank.ru

Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 30.08.2010

КРЕДИТ	МИНИМАЛЬНЫЙ ВЗНОС	СТАВКА В РУБЛЯХ, %	СТАВКА В ВАЛЮТЕ, %*
Ипотечный В обеспечение оформляется кредитуемый объект недвижимости. Кредит выдается без комиссий.	15%	11,05-14**	9,1-12,1**
Ипотечный + Только на недвижимость, построенную с участием кредитных средств банка. Кредит выдается без комиссий.	10%	9,5-12,75**	8,8-11,8**
Ипотечный стандарт В обеспечение оформляется кредитуемое или иное жилое помещение. Кредит выдается без комиссий. ¹ В случае оформления в залог иного жилого помещения.	20%; 0% ¹	10,5-13,5**	**
На недвижимость Кредитуемый объект недвижимости не находится в залоге у банка. Кредит выдается без комиссий.	15%	12,85-14,75***	12,05-14***
Молодая семья Для супругов не старше 35 лет. Кредит выдается без комиссий.	10-15%	9,5-15,25	8,8-14
Рефинансирование жилищных кредитов Предоставляется на цели погашения кредитов, выданных иной кредитной организацией на приобретение/строительство жилых помещений. Кредит выдается без комиссий.	0%	11,7-13,5****	–

* В долларах США и Евро.

** После регистрации ипотеки в зависимости от размера первоначального взноса и категории заемщика.

*** В зависимости от категории заемщика.

**** На период действия ипотеки исключительно в пользу банка и в зависимости от категории заемщика.

БАНК	ТЕЛЕФОН	САЙТ	1	2	3
1 – Ипотечное кредитование на первичном рынке					
2 – Ипотечное кредитование на вторичном рынке					
3 – Ипотечное кредитование на рынке загородной недвижимости					
Абсолют Банк	(800) 200-20-05	www.absolutbank.ru		+	
«АК БАРС» Банк	(800) 200-53-03	www.akbars.ru	+	+	
Альфа-Банк	(800) 200-00-35	www.alfabank.ru		+	+
АМТ БАНК	(800) 333-82-82	www.amtbank.com	+	+	
БАЛТИНВЕСТБАНК	(800) 333-93-93	www.baltinvestbank.com	+	+	+
Банк «Возрождение»	(800) 777-98-88	www.vbank.ru	+	+	+
Банк ВТБ24	(800) 100-24-24	www.vtb24.ru	+	+	+
Банк «ДельтаКредит»	(800) 200-07-07	www.deltacredit.ru	+	+	
Банк ЕВРОТРАСТ	(800) 500-50-05	www.eurotrust.ru		+	+
Банк ЗЕНИТ	(800) 200-66-77	www.zenit.ru	+	+	+
Банк Интеза	(800) 200-80-08	www.bancaintesa.ru		+	+
Банк КИТ Финанс	(800) 200-21-02	www.kf.ru		+	
Банк Москвы	(800) 200-23-26	www.bm.ru	+	+	+
Банк «ОТКРЫТИЕ»	(800) 700-78-77	www.openbank.ru	+	+	+
Банк «Петрокоммерц»	(812) 332-37-17	www.pkb.ru		+	
Банк «РОССИЯ»	(812) 335-85-00	www.abr.ru	+	+	+
Банк «Санкт-Петербург»	(800) 555-50-50	www.bspb.ru	+	+	
Банк «Советский»	(800) 555-25-25	www.sovbank.ru		+	+
Банк Сосьете Женераль Восток	(800) 700-60-00	www.bsgv.ru	+	+	+
Банк СОЮЗ	(800) 100-33-22	www.banksoyuz.ru		+	
Банк УРАЛСИБ	(800) 200-55-20	www.bank.ural sib.ru		+	+
Барклайс Банк	(800) 200-07-70	www.barclays.ru		+	+
БИНБАНК	(800) 200-50-75	www.binbank.ru		+	
БНП Париба Восток	(800) 700-77-00	www.bnpparibas.ru	+	+	+
Восточный экспресс банк	(800) 100-71-00	www.express-bank.ru	+	+	
Газпромбанк	(800) 100-07-01	www.gazprombank.ru	+	+	
ГАНЗАКОМБАНК	(812) 600-0-604	www.hansacombank.ru		+	+
Инвестторгбанк	(812) 334-01-20	www.itb.ru		+	
Кредит Европа Банк	(800) 700-77-57	www.crediteurope.ru		+	+
МБРР	(800) 777-00-01	www.mbrd.ru	+	+	
Мираф-Банк	(812) 635-99-39	www.miraf.ru	+	+	+
МОСОБЛБАНК	(800) 200-14-15	www.mosoblbank.ru		+	
МОССТРОЙЭКОНОМБАНК	(812) 611-11-30	www.mseb.ru	+	+	+
Нордеа Банк	(812) 747-34-30	www.nordea.ru	+	+	+
НРБ	(812) 301-91-65	www.nrbspb.ru		+	
НС Банк	(812) 406-98-08	www.nsbank.ru	+	+	+
НТБ	(812) 313-39-36	www.ntb.ru	+	+	
ОТП Банк	(800) 100-55-55	www.otpbank.ru		+	+
Первобанк	(812) 363-12-54	www.pervobank.com		+	
Примсоцбанк	(812) 368-22-33	www.pskb.com	+	+	
ПромСервисБанк	(812) 332-74-64	www.psb.ru		+	+
ПСКБ	(800) 200-35-65	www.pskb.spb.ru	+	+	
Райффайзенбанк	(800) 700-9-100	www.raiffeisen.ru	+	+	
Росбанк	(800) 200-66-33	www.rosbank.ru	+	+	+
РосЕвроБанк	(812) 313-73-93	www.rosevrobank.ru		+	+

БАНК	ТЕЛЕФОН	САЙТ	1	2	3
Россельхозбанк	(812) 335-06-30	www.rshb.ru	+	+	+
Сбербанк России	(800) 555-55-50	www.sbrf.ru	+	+	+
Связь-Банк	(800) 200-23-03	www.sviaz-bank.ru	+	+	+
СДМ-Банк	(800) 200-02-23	www.sdm.ru	+	+	
СМП-Банк	(800) 555-2-555	www.smpbank.ru		+	
Собинбанк	(800) 200-07-25	www.sobinbank.ru	+	+	+
СОЦГОРБАНК	(812) 438-42-07	www.socgorbank.ru		+	
Татфондбанк	(800) 100-03-03	www.tfb.ru	+	+	+
Тверьуниверсалбанк	(812) 334-04-99	www.tubank.ru		+	+
Транскапиталбанк	(800) 100-32-00	www.transcapital.com	+	+	+
Туробанк	(812) 310-06-79	www.turbofin.ru	+	+	+
Ханты-Мансийский банк	(812) 334-35-08	www.khmb.ru	+	+	+
Эйч-эс-би-си Банк	(800) 700-45-45	www.hsbc.ru	+	+	+
ЮниКредит Банк	(800) 700-73-00	www.unicreditbank.ru		+	+

Большинство банков предоставляют ипотечный кредит на первичном рынке только на готовые квартиры, находящиеся в собственности компании-застройщика. О предоставлении ипотечного кредита на этапе незавершённого строительства уточняйте в справочной службе банка.

Банки предоставляют ипотечный кредит на вторичном рынке как на условиях собственных банковских программ, так и на условиях общедолевых программ Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (региональные партнёры - Санкт-Петербургское Ипотечное Агентство, Ленинградское областное жилищное агентство ипотечного кредитования). О конкретных условиях предоставления ипотечного кредита уточняйте в справочной службе банка.

Большинство банков предоставляют ипотечный кредит на загородную недвижимость с ограничениями на место расположения и техническое состояние объекта недвижимости и сроки предоставления кредита. Об условиях предоставления ипотечного кредита на загородную недвижимость уточняйте в справочной службе банка.



КРЕДИТНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВ «НАРОДНАЯ ИПОТЕКА»

Член Лиги кредитных союзов России. Член Союза Предпринимателей СПб.

«ПРЕДПРИЯТИЕ ВЫСОКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ - 2007»
Орден «ЗОЛОТАЯ ЗВЕЗДА «ФИНАНСОВАЯ ДОБЛЕСТЬ РОССИИ»

Ипотека - 5-11% годовых в рублях до 10 лет

Кредит на приобретение любой недвижимости

Жилье сразу оформляется в 100% собственность

Зачет имеющегося жилья

Жилье военнослужащим (зачет сертификатов)

Новая программа ЭКСПРЕСС-КРЕДИТ

Льготные накопительные программы

Жилье молодым семьям

Жилье молодым специалистам

Жилье студентам

Дополнительные услуги

Услуги по поиску, купле,

продаже и обмену жилья

Юридическое и страховое

сопровождение сделок

Телефоны: (812) 970-39-64 • 312-35-04 • e-mail: ipoteka@nm.ru

Анкета заемщика на сайте: www.ipotekaspb.com

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ИПОТЕКА

Сейчас уже стала достоянием истории ситуация, когда финансовый кризис ударил по всему банковскому сектору в целом. Начало положили проблемы необеспеченных ипотечных кредитов в США. Ипотечный кризис потянул за собой и кризис на финансовых рынках. В итоге в американской экономике произошел коллапс, что не могло не сказаться и на остальном мире. Ситуация на мировых рынках привела к тому, что российским банкам попросту стало негде фондироваться. «Длинные деньги», по сути, превратились в дефицит. Именно поэтому ипотека, как самый долгосрочный кредитный продукт, в России пострадала первой.

Тем не менее, учитывая большую проблему обеспечения жильем населения, видно, что спрос на ипотеку не упал. Большинство граждан и сегодня хотят решить свои жилищные вопросы при помощи ипотечного кредита. Но, к сожалению, хотя и многие, но даже претендовать на кредит в состоянии далеко не все. Даже по оптимистичным высказываниям первых лиц страны, сегодня только несколько процентов наших сограждан в состоянии взять ипотечный кредит.

Сегодня, помимо жесткого андеррайтинга, во время которого тщательно проверяется и кредитная история, и сведения о местах работы и зарплате, банки также меняют и условия по своим ипотечным продуктам. Почти не осталось предложений ипотеки с «нулевым» первым взносом, а взнос в размере 10% от стоимости покупаемого жилья редкое, и часто лишь декларируемое, а не фактическое предложение на рынке. Как правило, минимальные требования банков – наличие у заемщика 20-30% от стоимости квартиры. Таким образом, сегмент потенциальных заемщиков серьезно сократился.

При этом, хотя цены на жилье уже не падают, а доступная ипотека превратилась в дефицит, все равно, покупка квартиры становится дорогим удовольствием.

Но, даже при такой сложившейся ситуации нужно напомнить еще раз, что в нашей стране успешно работает альтернативная система кредитования – кредитная кооперация. Можно сказать, что сегодня кредитные кооперативы являются «палочкой-выручалочкой» для большинства наших сограждан, желающих приобрести жилье.

Кредитный кооператив – это автономная финансовая система, в меньшей степени зависящая от внешних экономических проблем. Работая на некоммерческой основе, кредитный кооператив,

Комментарий специалиста:



Комментирует
Владимир Чашин,
Председатель
правления КПК
«Народная ипотека»

как касса взаимопомощи, выдает ипотечные займы с маленькой кредитной ставкой, что в 2-3 раза сокращает расходы заемщика, позволяя людям с небольшим достатком купить жилье в кредит. При этом, успешно работающий кредитный кооператив может работать как по банковской схеме, т. е. заемщик имеющий деньги на первый взнос по ипотеке, сразу получает кредит, так и по накопительной схеме, т. е. заемщик накапливает эту сумму на своем счете в кооперативе, и в конце срока накопления получает кредит на недостающую сумму, приобретаемая выбранную им недвижимость. В частности, на накопительные программы идут молодые семьи, молодые специалисты и работающие студенты. При этом, живя несколько месяцев в режиме накопления, они проверяют себя на возможность нормально жить, отчислывая ежемесячно определенную сумму из семейного бюджета. Этим самым они проверяют себя – смогут ли они в будущем жить в таком режиме, погашая ипотечный кредит.

В Санкт-Петербурге, в течение 10 лет, по такой программе успешно работает Кредитный Потребительский Кооператив «Народная ипотека». При этом, по итогам 2007 года, КПКГ «Народная ипотека СПб», был награжден **Почетным дипломом «ПРЕДПРИЯТИЕ ВЫСОКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ–2007»**, а руководители организации – Председатель правления Чашин Владимир Филиппович и Директор Коротина Ирина Ефимовна были награждены **Орденом «ЗОЛОТАЯ ЗВЕЗДА «ФИНАНСОВАЯ ДОБЛЕСТЬ РОССИИ»**.

Успех в работе КПК «Народная ипотека», обусловлен еще и тем, что в организации реализован принцип «Одного окна», т. е. заемщик, не выходя из одной организации, получает полное обслуживание – финансовое, риэлтерское, юридическое и страховое. Сегодня уже сотни наших сограждан получили ипотечные кредиты в КПК «Народная ипотека», на экономически выгодных условиях по всем расходам, связанным с получением, как самого кредита, так и с оформлением сделки с недвижимостью. **П**

СПОСОБ ПОКУПКИ ЖИЛЬЯ ЧЕРЕЗ ЖНК

Сколько способов покупки жилья на сегодняшний день знает обычный среднестатистический гражданин? Покупка со 100% оплатой собственными средствами, широко известная ипотека (правда, не все понимают ее финансовый и юридический механизм), рассрочка от застройщика с некоторым первоначальным взносом... Выбор прямо скажем небогат. О способе покупки жилья через жилищные накопительные кооперативы (федеральный закон № 215 от 30.12.2004 г.) знают немногие, да и у тех немногих не всегда правильное представление об этом. Напуганные страшными историями о «каких-то кооперативах», «финансовых пирамидах» и прочими страшилками, граждане под эту общую гребенку отправляют и ЖНК.

Разберемся по порядку... ЖНК – некоммерческая организация, добровольно учрежденная гражданами. Деятельность ЖНК основана на принципах «кассы взаимопомощи», т. е. взаимного финансирования и взаимной помощи в приобретении. ЖНК создаются 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 (на сегодняшний день на сайте ФСФР зарегистрировано и находится под контролем 118 ЖНК по всей России). Государство разрешило принимать в ЖНК материнский капитал. А ведь материнский капитал – государственные деньги, которые вряд ли позволили бы принимать в сомнительные структуры.

У ЖНК есть неоспоримые преимущества:

- участие доступно любому желающему, достигшему 16-ти лет;
- для вступления в ЖНК не требуется никаких документов, кроме паспорта;
- нет необходимости в поручителях и справках о доходах;
- регистрация не обязательна;
- на жилищные накопительные кооперативы полностью распространяется законодательство о наследовании;

Комментарий специалиста:



*Комментирует
Галина Мих,
директор
жилищного
накопительного
кооператива
«Элитный»*

- для вступления в ЖНК Вы должны иметь всего 12% от стоимости квартиры: 10% – паевой, 2% – членский взносы;
- право на приобретение квартиры возникает тогда, когда Вы накопили в ЖНК или внесли одновременно: 30-50% - взносы в пассив фонд, 2% – членский вступительный взнос;
- в случае «зачета» Вашей квартиры в счет паявого взноса, стоимость квартиры является рыночной и определяется по соглашению самих пайщиков;
- в приобретенной для Вас квартире Вы регистрируетесь вместе со всеми членами вашей семьи.

И самое главное – расходы сверх стоимости квартиры, включая все затраты на ее приобретение, в том числе: членские взносы (вступительный и ежемесячные) составят не более 40% за десять лет или 4% в год.

Наш ЖНК «ЭЛИТНЫЙ» создан в марте 2008 года, активно участвует во всех значимых выставках недвижимости города, проводит расширенные консультации с участием юристов и специалистов по недвижимости. Через ЖНК «ЭЛИТНЫЙ» можно купить любое жилье в Санкт-Петербурге и Ленинградской области: комнату, квартиру на вторичном рынке, квартиру в строящемся доме. Можно построить загородный дом или купить дом с участком в коттеджном поселке. Консультации в офисе бесплатны, специалисты, с учетом конкретной ситуации, делают подробный расчет и помогают выбрать наиболее выгодную форму участия.

У человека всегда должен быть максимально возможный выбор! Используйте свои права и знание законов! **П**

На «круглом столе», который состоялся в Агентстве Бизнес Новостей, страховщики и брокеры обсуждали сложности петербургского взаимоотношения друг с другом. За 8 месяцев, прошедших с момента скандального ухода с рынка группы посредников: «Прогресс-Нева Консалтинг», «Дивизион» и «Финэксперт» ситуация начала постепенно меняться. Страховщики, напуганные недобросовестными посредниками, усилили за ними контроль и стали оперативнее реагировать на задержки выплат. Тем не менее, участники дискуссии сочли, что ситуация далека от идеала и необходима система, которая регулировала бы рынок посредников.

ЗАКЛЯТЫЕ ПАРТНЕРЫ: брокеры и страховщики

Обычно «брокерами» называют независимые агентства, которые покупают у страховщиков оптом и со скидкой полисы каско. Причем, размер скидки порой достигает 50%, что в 2-3 раза выше, чем в обычных агентских продажах. Впрочем, даже такие большие комиссионные не гарантируют страховщикам добросовестное партнерство. Нередко посредники задерживают перечисления средств страховщикам, а иногда уходят с рынка, прихватив с собой деньги от страхователей и бланки полисов.

Заместитель руководителя инспекции страхового надзора по Северо-Западу Павел Молчанов подтвердил, что проблемы в работе между агентствами и страховщиками есть, в частности -- крупные комиссионные. «Для надзора важна экономическая обоснованность тарифа. Завышенные комиссионные приводят к банкротству страховщиков, уходу их с рынка и ухудшают показатели», – заявил он. **Павел Молчанов** признает, что надзор не в состоянии проследить, насколько завышены комиссионные, так как не обладает полномочиями для проведения оперативно-розыскной деятельности. Однако, по информации регулятора, размер вознаграждения посредников достигает 45- 50%.

При этом страховщикам никак не обойтись в своей работе без канала продаж через агентства. «Реализация полисов каско через посредников – это крупный канал продаж, приносящий дополнительные объемы, – объясняет **Владислав Анисимов, заместитель директора по партнерским продажам Северо-Западной дирекции ОАО СК «РОСНО»**, – к тому же, все коммуникации с конечным потребителем происходят через одно контактное лицо – брокерскую компанию, что упрощает взаиморасчеты для страховой компании». В «РОСНО» отмечают, что в их компании на долю свободных лиц – брокерскую компанию, что упрощает взаиморасчеты для страховой компании». В «РОСНО» отмечают, что в их компании на долю свободных лиц – брокерскую компанию, что упрощает взаиморасчеты для страховой компании». В «РОСНО» отмечают, что в их компании на долю свободных лиц – брокерскую компанию, что упрощает взаиморасчеты для страховой компании». В «РОСНО» отмечают, что в их компании на долю свободных лиц – брокерскую компанию, что упрощает взаиморасчеты для страховой компании».

При этом настоящие лицензированные брокеры в стороне от продаж. **Директор по развитию ООО «Право и страхование» Александр Тутинас** привел такие цифры: в Северо-Западном округе 20 лицензированных брокерских компаний, в Санкт-Петербурге – 17. Всего же на рынке нелицензированных страховых посредников – несколько тысяч. Часть из них – это профессионалы, пришедшие со страхового рынка, однако ряд фирм – это малокомпетентные продавцы,

В обсуждении участвовали:



Павел Молчанов, СПБ Межрегиональная инспекция страхового надзора Министерства финансов



Владислав Анисимов, СК «РОСНО»



Александр Тутинас, «Право и страхование»



Ольга Сазанова, СТ «Прогресс гарант»

которые мало знакомы со спецификой деятельности, так как ранее не работали в финансовых отраслях. **Ольга Сазанова, руководитель отдела по работе с брокерами СГ «Прогресс гарант»** сожалеет, что у страховщиков не применяется система штрафов по отношению к плохо работающим посредникам: «Иначе брокеры были бы внимательнее, и допускали меньше ошибок в оформлении отчетов, а также своевременно их сдавали», – полагает она.

Впрочем, по мнению участников дискуссии, самый правильный метод, чтобы «оздоровить» рынок посредников – это введение лицензирования. **Генеральный директор ООО «Бриг» Инна Чехович** подчеркнула, что вопрос лицензирования крайне актуален в отношении посредников, которые получают комиссионные от страховщи-

ков. «На сегодня лицензирование предусмотрено только для страховых брокеров, которые получают комиссию от клиентов. Но их на рынке Петербурга не более двух десятков (и фактической деятельности практически не ведут), а посредников, работающих за комиссию от страховщика – несколько тысяч, – говорит **Инна Чехович**. – Поэтому основная часть этих посредников работает в нерегулируемом поле, у них недостаточный уровень квалификации. Страховые агенты юристы, которые признаны мошенниками, закрываются, чтобы спустя некоторое время открыть новое ООО с той же специализацией. Некоторые участники рынка не видят большой разницы между продажей полиса автострахования и реализацией нефинансовых продуктов. Чтобы исключить компании, которые портят рынок нужно ввести лицензирование, которое было бы похоже на правила для страховых компаний. Должны быть квалификационные требования к руководству и главному бухгалтеру, служба Страхнадзора должна контролировать работу посредника. Страховые компании должны выработать четкий регламент взаимодействия с посредниками. Например, делиться с ними информацией про недобросовестных сотрудников. Пока информационный обмен между

посредниками и страховщиками не налажен, и это плохо».

Татьяна Никитина, первый заместитель директора филиала «Росгосстрах» в Петербурге и Ленобласти считает, что проблема лицензирования крайне актуальна. «Прошедшее лето показало, что имуществу граждан нанесен колоссальный ущерб пожарами, – говорит представитель «Росгосстраха». – Государство вновь озабочилось защитой граждан, и теперь появились явные перспективы введения новых видов обязательного страхования. Не принимая никаких мер, мы рискуем получить на рынке новый «эффект ОСАГО», что дополнительно обострит угрозу расширения «брокерской опухоли». Необходимы как меры государственного регулирования, так и самостоятельные шаги профессионального страхового сообщества по наведению порядка. Среди них согласованные правила взаимодействия страховщиков, брокеров и других посредников».

В «Росгосстрахе» в отношении злостных нарушителей порядка на рынке, в первую очередь – нарушителей финансовой дисциплины, уже приняты жесткие меры. Поддожины недобросовестных посредников утратили доверие страховщика и контракты с ними разорваны. «Имея печальный опыт «воскрешения» подобных фирм под новыми названиями с прежними владельцами, Росгосстрах внимательно проверяет новых претендентов на сотрудничество, – заключает **Татьяна Никитина**. – В конце концов, именно мы, страховщики, ответственны за безопасность договоров страхования с нашими клиентами».

Руководитель Северо-Западного федерального округа Российского Союза Автостраховщиков Петр Шербаков обратил внимание, что в целом страховые компании заинтересованы в брокерских услугах, так как это позволяет не расширять филиалы и не увеличивать штат сотрудников. Выход же из сложившейся ситуации взаимодействия **Петр Шербаков** видит в том, чтобы перенести взаимоотношения брокеров, страховщиков и страхователей на законодательный уровень. ■

Николай ЛЬВОВ

В обсуждении участвовали:



Инна Чехович,
Страховой брокер
«Бриг»



Татьяна Никитина,
«Росгосстрах»



Петр Шербаков,
РСА



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



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

8 (800) 200 0 900

0530 МТС, Билайн,
Мегафон

www.RGS.ru

на правах рекламы

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

Инвестиции

ФИНАНСИСТЫ БОРЮТСЯ ЗА ВКЛАДЧИКОВ

Летом 2010 года борьба финансовых структур за деньги вкладчиков стала стремительно достигать докризисной остроты. Особенно активно конкурируют между собой страховые компании и негосударственные пенсионные фонды. Банки, накопившие избыточную ликвидность, в привлечении депозитов (особенно от физических лиц) не особенно заинтересованы и снижают ставки, но при этом продолжают выводить на рынок новые, мультисервисные депозитные программы.

Со стабилизацией экономики страны население стало все чаще обдумывать перспективы инвестирования в различные финансовые инструменты, отмечают эксперты. О банковских вкладах, страховых накопительных программах, программах негосударственных пенсионных фондов (НПФ) и инвестиционных компаний говорили на круглом столе «Копи на будущее сегодня», прошедшем в Агентстве Бизнес Новостей в конце сентября.

Депозиты. Надежные, но бездоходные

Директор СПб филиала «Банка Москвы» Александр Волков отмечает, что, по сравнению с показателями 2009 года, в 2010-м объемы вкладов физ. лиц в этом банке «не то, чтобы резко увеличились, но постепенно растут и в рублях, и в валюте», причем, независимо от того, что депозитные ставки в течение всего года постепенно снижаются. **А. Волков** также подчеркивает, что перетока средств с депозитов в более доходные финансовые инструменты банкиры не отметили. Причину такой верности частных вкладчиков депозитам он видит, прежде всего, в абсолютной надежности этого инструмента, хотя и признает, что заработать на банковских вкладах невозможно – для этого есть более доходные, хотя и более рискованные инструменты.

В свою очередь, **руководитель ККО «Грибоедовский» СПб филиала Альфа-Банка Анна Меринова** подчеркивает, что в последнее время клиенты этого банка выбирают, в основном, вклады в рублях. Эксперт согласна с тем, что в сентябре, в связи с удорожанием доллара и евро, клиенты банка стали чаще оформлять вклады в этих валютах, но общая ориентация на рублевые депозиты от этого не изменилась.

Также оба представителя банковского сектора сошлись во мнении, что все изменения депозитных ставок и валютных курсов, происходившие в последнее время, никак не повлияли на популярность вложений в драгоценные металлы. По сравнению с депозитными вкладами, этот инструмент продолжает оставаться мало популярным среди частных вкладчиков.

Депозитные новинки

Как отмечают эксперты, средние ставки по депозитам в настоящее время достаточно низки, их показатель начинается с уровня 5% годовых, а в среднем вышел на докризисный уровень – порядка 7%. При этом банки в условиях существующей экономической ситуации предлагают вкладчикам программы, которые вполне можно назвать мультисервисными: перечень услуг по ним не ограничивается лишь начислением банковского процента за пользование привлеченными средствами.

Например, вклад «Престиж» от «Банка Москвы», который сами банкиры называют «расходным и пополняемым». Им можно пользоваться практически как вкладом до востребования. «На счете должна оставаться минимальная сумма, скажем, 30 тыс. рублей. Тогда все, что сверху этого вклада, клиент может использовать до востребования – снимать средства или, наоборот, докладывать на счет», – сообщил **А. Волков**. Ко вкладу может быть привязан пакет «Удобный», в соответствии с которым вкладчик получает прикрепленную к своему вкладу кредитную карту. Таким образом, клиенту, даже вложившему все деньги в банк, всегда доступна определенная сумма на оперативные расходы.

По утверждению **А. Волкова**, это «нормальная кредитная карта» с льготным периодом до 50 дней, в течение которого снимаемыми средствами можно пользоваться бесплатно.

Альфа-банк с 15 сентября открыл новый вклад «Юбилейный».

«Процентные ставки по нему приближены к ставкам трехмесячного депозита, но проценты начисляются ежемесячно, и клиент может в любой момент как снять всю сумму, так и внести неограниченное количество денег, не потеряв проценты», – подчеркнула **директор по розничному бизнесу СПб филиала Альфа-Банка Ольга Гончарова**.

В обсуждении участвовали:



Ольга Гончарова,
«Альфа-Банк»



Евгений Дубенский,
Союз Страховщиков
СПб и СЗ



Анна Меринова,
«Альфа-Банк»



Александр Волков,
«Банк Москвы»

Еще один вид вкладов – «Вклад в будущее», по словам **О. Гончаровой**, представляет собой совмещенную программу, объединяющую полугодовой, либо годовой вклад с повышенной процентной ставкой (12% годовых) с накопительным страхованием.

В настоящее время это самый доходный способ вложения денежных средств граждан, подчеркнула **О. Гончарова**. «Вклад в будущее» открывается при условии заключения договора накопительного страхования жизни по программе «Пенсионный счет» или «Детский счет» с ежегодной формой внесения страховых взносов.

По словам экспертов, средний срок банковских вкладов сегодня – 3 года, ставка по ним привязана к ставке рефинансирования, и это экономически обосновано. Как заметила **А. Мерунова**, трудно спрогнозировать, что будет в стране через 10 лет: «Деньги постоянно обесцениваются, и вклад на 10 лет с процентной ставкой 10% в дальнейшем может стать для клиента неинтересным; с другой стороны, он может стать невыгодным самому банку, если за это время среднерыночная депозитная ставка понизится, например, до 2-3%».

Страховщики и пенсионные фонды конкурируют за «длинные» деньги

Президент Союза Страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада Евгений Дубенский подчеркнул, что за деньгами вкладчиков на рынке уже выстроились несколько очередей, и дал несколько рекомендаций инвесторам:

- нужно понять, что депозиты – это способ сберечь деньги и гарантированно не потерять вклада, но при этом приумножить сумму вряд ли удастся;
- приумножить накопления в настоящее время возможно, направив их либо в ПИФы (паевые инвестиционные фонды), либо в доверительное управление (ДУ) инвестиционной компании; и те, и другие занимаются игрой на фондовом рынке, хотя банк также может оказывать такие услуги через свои дочерние компании;
- особый механизм накоплений предлагают страховые компании: они объединяют в своих долгосрочных накопительных программах страхования жизни не только накопление средств, но и защиту самого вкладчика от рисков, угрожающих его жизни и здоровью.

Идеальным вариантом для каждого, по мнению **Е. Дубенского**, было бы накапливать средства, используя сразу 3 или 4 механизма, так как плюсы и минусы у каждого разные. Конечно, если позволяют доходы.

Как отметил **Е. Дубенский**, на рынке накопительного страхования жизни в 2010 году происходит некоторое оживление по сравнению с 2009

годом. Так, по России рост числа застрахованных именно по этому виду страхования составил 26%, по Петербургу – 8%. Объем подписанных премий за 6 месяцев 2010 года в Петербурге составил 430 млн. рублей, в России – 9 млрд. рублей.

«Это совсем незначительные цифры относительно общей страховой прибыли», – сетует представитель страхового сообщества.

«На Западе жизнь страхуют 60-65% населения, – продолжил он. – Мы к такому еще не скоро придем по ряду причин. Во-первых, люди до сих пор не доверяют страховым компаниям. Во-вторых, многие компании по автострахованию и имущественному страхованию ушли с рынка «по-плохому», подорвав доверие граждан к страховому производству в целом. В-третьих, страховые компании часто сами не до конца понимают этот продукт. А еще одна проблема – менталитет российского страхователя. Мы до сих пор предпочитаем застраховать машину, режу – квартиру, но жизнь и здоровье не страхуем почти никогда».

Любители биржевой игры

С оценкой привлекательности предлагаемых рынком накопительных механизмов, высказанной банкирами и страховщиками, согласен и **генеральный директор представительства Инвестиционной компании «Финал» в Петербурге Сергей Гурьев**. «Вклады – не способ приумножения средств, чтобы заработать, нужно выходить на рынок ценных бумаг. При этом, – уточнил эксперт, – нельзя сказать, что такими операциями занимается какой-то особенный контингент – клиенты приходят разные и по возрасту, и по профессии. Количество людей, которые осознали, что деньги нужно не только сохранять, но и приумножать, растет. С 2007 года количество клиентских счетов в нашей компании увеличилось в 6 раз».

При доверительном управлении размер комиссионных брокера, управляющего средствами клиента, сейчас, по данным **С. Гурьева**, составляет 15-20% от объема инвестиционного дохода (плата за результат). К этому, чаще всего, добавляется от 0,5 до 1,5% в год от суммы чистых активов, находящихся в управлении (плата за активы). Сочетание обоих видов вознаграждения широко варьируется в разных инвестиционных компаниях.

При самостоятельной работе через брокера его вознаграждение измеряется сотыми долями процента, исчисляемыми от размера ежедневного оборота.

ДУ (доверительное управление), по мнению **С. Гурьева**, чаще всего выбирают представители высшего среднего класса, так как размер средств здесь измеряется миллионами рублей. В самостоятельное управление можно войти и с тысячами рублей. ■

Условия по вкладам

А

Альфа-Банк

ОАО «АЛЬФА-БАНК»

тел: 8-800-200-00-00, www.alfabank.ru

Генеральная лицензия Банка России №1326 от 29 января 1998 г.

Филиал «Санкт-Петербургский»

наб. канала Грибоедова, 6/2, литер А

тел: 8-800-100-77-33, факс: +7(812) 329-80-60

МИН. СУММА	ПОПОЛНЕНИЕ	СНЯТИЕ	ПРОЦЕНТЫ ГОДОВЫХ	СРОК
«А+» Особые условия досрочного возврата				
1 млн. руб.,	–	–	руб. – от 4,5% до 7,0%	90, 180,
30 тыс. USD/EUR			USD – от 2,2% до 4,2%	360, 750 дней
			EUR – от 2,2% до 4,2%	
«ПОБЕДА»¹ Максимальный доход				
10 тыс. руб.,	–	–	руб. – от 4,82% до 9,26%	92, 184, 276 дней,
500 USD/EUR			USD – от 2,2% до 5,61%	1 год, 550 дней,
			EUR – от 2,2% до 5,61%	2 и 3 года
«ПРЕМИЯ» Ежемесячное снятие процентов				
10 тыс. руб.,	–	–	руб. – от 4,8% до 8,2%	92, 184, 276 дней,
500 USD/EUR			USD – от 2,2% до 5,2%	1 год, 550 дней,
			EUR – от 2,2% до 5,2%	2 и 3 года
«ПОТЕНЦИАЛ» Пополняемый с возможностью частичного снятия и произвольным сроком				
10 тыс. руб.,	+	+	руб. – от 3,5% до 5,9%	92-1095 дней
500 USD/EUR			USD – от 1,6% до 3,6%	
			EUR – от 1,6% до 3,6%	
«ПРЕМЬЕР» Пополняемый с растущей ставкой				
10 тыс. руб.,	+	–	руб. – от 4,1% до 7,2%	92, 184, 276 дней,
500 USD/EUR			USD – от 1,9% до 4,6%	1 год, 550 дней,
			EUR – от 1,9% до 4,6%	2 и 3 года
«МУЛЬТИВАЛЮТНЫЙ» Размещение средств в трех валютах				
10 тыс. руб.,	+	–	руб. – от 3,5% до 6,3%	92, 184, 276 дней,
500 USD/EUR			USD – от 1,4% до 3,8%	1 год, 550 дней,
			EUR – от 1,4% до 3,8%	2 и 3 года
Вклад «МОЙ СЕЙФ» Неограниченное снятие и пополнение с начислением процентов на минимальный остаток				
–	+	+	руб. – от 1,7% до 3,7%	–
			USD – от 0,1% до 1,5%	
			EUR – от 0,1% до 1,5%	
Срочный депозит «ВКЛАД В БУДУЩЕЕ»² Вложение с высокой гарантированной доходностью				
50 тыс. руб.,	–	–	руб. – от 11% до 12%	184 дня, 1 год
2 тыс. USD/EUR			USD – от 7,5% до 8%	
			EUR – от 7,5% до 8%	

¹По депозиту «Победа» указаны процентные ставки с учетом капитализации процентов.

²Срочный депозит «Вклад в будущее» открывается при условии заключения договора накопительного страхования жизни по программе «Пенсионный счет» или «Детский счет» с ежегодной формой внесения страховых взносов.

Максимальная сумма депозита не может превышать:

- трехкратную сумму страхового взноса за первый год страхования для депозита сроком 184 дня;
- двукратную сумму страхового взноса за первый год страхования для депозита сроком 1 год.

II Международная научно-практическая конференция «ГОСУДАРСТВЕННО-ПРАВОВАЯ ПОЛИТИКА В СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ РЕГИОНЕ» прошла в Маринском дворце

29-30 октября 2010 года в Санкт-Петербурге состоялась II Международная научно-практическая конференция «Государственно-правовая политика в Северо-Западном регионе». Организаторами конференции уже второй год подряд стали Комитет по науке и высшей школе Санкт-Петербурга, совместно с Законодательным Собранием Санкт-Петербурга и Санкт-Петербургским государственным университетом сервиса и экономики. Главной целью мероприятия стало обсуждение актуальных для современного политико-правового развития Северо-Западного региона вопросов, касающихся процессов взаимного влияния и интеграции России и Северо-Западной Европы, характеристик Северо-Западной Европы как геополитического и социокультурного пространства.

Обсуждались проблемы, касающиеся соотношения и взаимодействия федеральных и региональных структур государственной власти в контексте модели современного российского федерализма, региональной политики государства, определения наиболее значимых вызовов и угроз в области формирования и осуществления государственно-правовой политики России в Северо-Западном регионе, формирования практических рекоменда-

ций, направленных на оптимизацию общественных отношений в данной области.

В конференции приняли участие российские и зарубежные ученые, известные специалисты в области теории и истории права, политологии, экономики, этнографии, политики, геополитики, политические деятели, научные сотрудники, студенты, аспиранты, докторанты, преподаватели российских и зарубежных высших учебных заведений.

В рамках конференции прошло пленарное заседание на тему «Государственно-правовая политика России в Северо-Западном регионе: исторический опыт и современные тенденции» и три секции: «Северо-Западный регион России и Северо-Западная Европа: диалог правовых культур», «Северо-Западный федеральный округ в системе административно-территориального устройства современной России», «Российская Федерация и субъекты Северо-Западного региона: разграничение компетенций в сфере правоохранительной деятельности», а также круглый стол, участниками которого рассматривалась Концепция оптимизации государственно-правового регулирования в Северо-Западном регионе Российской Федерации в период 2010-2020 гг.

Организаторы:



При поддержке:



Официальный партнер:



26 октября 2010 года

Фонд содействия развитию системы страхования вкладов и кредитных организаций провел

КОНФЕРЕНЦИЮ

«Функционирование эндаумент-фондов в сфере образования и культуры Санкт-Петербурга: теория и практика»

В программе конференции освещались следующие вопросы:

- Фонд управления целевым капиталом — как источник финансирования государственных образовательных учреждений.
- Из опыта создания и функционирования одного из первых университетских эндаумент-фондов в России.
- Государственно-частное партнерство в сфере образования и культуры.
- Этапы регистрации и формирование эндаумент-фонда, юридический аспект.
- Проблемы государственного учреждения культуры при регистрации и функционировании фонда целевого капитала.
- Инвестиционные стратегии управления средствами эндаумент-фондов некоммерческих организаций.
- Привлечение средств в фонды целевого капитала.
- Инфраструктура для развития фондов целевых капиталов в России.

Более подробно с материалами конференции можно ознакомиться в Фонде содействия развитию системы страхования вкладов и кредитных организаций.

Телефон для справок: 318-38-06

ЭНДАУМЕНТ-ФОНД, как новый инструмент поддержки образования, науки и культуры

ФССВ при поддержке Комитета финансов Санкт-Петербурга провел специализированную конференцию «Функционирование эндаумент-фондов в сфере образования и культуры Санкт-Петербурга: теория и практика».

«ТТ Finance»: *Что значит эндаумент? Дайте, пожалуйста, определение.*

Виктор Титов: Эндаумент – согласно российскому законодательству – фонд целевого капитала, который отличается от обычного благотворительного фонда тем, что направляет на свои цели не пожертвования доноров, а инвестиционный доход от сформированного донорами капитала. При этом доноры имеют право четко указывать, на что может быть потрачен полученный фондом доход. Чаще всего эндаумент-фонды создаются для финансирования организаций образования, науки, медицины, культуры.

Наиболее известный эндаумент-фонд – Нобелевский, созданный в конце 19 века. На сегодня активы Нобелевского фонда превышают 500 млн. долларов. Этого вполне достаточно, чтобы ежегодно выдавать каждому лауреату нобелевской премии не менее 1 млн. долларов.

«ТТ Finance»: *Есть ли такие фонды в России и Санкт-Петербурге?*

Виктор Титов: Одни из первых фондов целевых капиталов созданы при МГИМО, Московской бизнес-школе «Сколково» и Европейском университете в Санкт-Петербурге. Самым крупным на сегодняшний день является эндаумент-фонд при Высшей школе менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета.

«ТТ Finance»: *При каждом ли ВУЗе могут быть эндаумент-фонды?*

Виктор Титов: Да, эндаумент-фонды могут создаваться при любом вузе и организации науки и культуры. Для этого мы и проводим конференцию, чтобы привлечь внимание к вопросам развития образования, науки и культуры и рассказать о том,

Комментарий специалиста:



На вопросы «ТТ Finance» отвечал Виктор Титов, генеральный управляющий Санкт-Петербургского Фонда содействия развитию системы страхования вкладов и кредитных организаций (ФССВ)

как создать эндаумент-фонд. Кстати, на конференции представители СПГУ, СПбУЭиФ и Европейского университета поделились опытом создания фондов целевого капитала.

«ТТ Finance»: *С чем связано, что инициатором конференции выступил ФССВ?*

Виктор Титов: Ничего необычного здесь нет. Потому что одним из основных вопросов при создании эндаумент-фондов является аккумуляция финансовых средств и правильное их использование. Там, где в том или ином виде используются денежные средства, Фонд принимает активное участие. Так, Фонд участвовал в проведении конференций, связанных с пенсионными фондами, с фондами саморегулируемых организаций, страховых компаний. В данном случае это касается финансирования развития науки и университетов, где Фонд также может выступать в роли организатора, что мы и сделали. На конференции представители банков разъяснят то, что могут банки, что могут управляющие компании. Ведь управляющие компании чаще создаются при финансовых учреждениях, банках и достаточно тесно связаны с финансовой деятельностью. Мы не касаемся того, на что могут быть использованы денежные средства фонда, а говорим о том, как лучше формировать фонд в соответствии с законом, какими нормативными документами пользоваться. Также разъясняем, как использовать средства фонда и как их увеличить. Как выбрать стратегию, какие получить гарантии от управляющей компании, которая не должна, например, вести слишком рискованную политику, в то же время должна гарантировать сохранение и увеличение капитала. **П**



2 декабря, 17.00-21.00

ВЫСТАВКА 17.00-21.00

На выставке вашему вниманию будет предложен широкий спектр услуг на рынке жилья, которые предоставляются строительными, банковскими, риэлторскими и другими организациями

СЕМИНАРЫ ПО ГОРОДСКОЙ И ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

18.30-21.00

ДЕТСКИЙ КЛУБ «ДОМ ЗАТЕЙ ДЛЯ ДЕТЕЙ»

Во время выставки дети смогут играть, рисовать, общаться под присмотром квалифицированных педагогов.

КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ ЦЕНТРЫ

17.00-21.00

Городская недвижимость (готовое и строящееся жилье)

Загородная недвижимость (коттеджи, дачи, участки)

Государственные программы («Расселение коммунальных квартир», «Развитие долгосрочного жилищного кредитования», «Санкт-Петербургские жилищные сертификаты», «Жилье – работникам бюджетной сферы», «Молодежи – доступное жилье», программа для военнослужащих)

Театр
«Балтийский Дом»
ст. метро
«ГОРЬКОВСКАЯ»

ФИНАНСОВЫЙ ПАРТНЕР 2010



ФИНАНСОВЫЙ ПАРТНЕР 2010



ПРИГЛАШАЮТСЯ ВСЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ ГРАЖДАНЕ
ВХОД И КОНСУЛЬТАЦИИ – БЕСПЛАТНЫЕ

32-701-32 www.gilproekt.ru

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

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

**Офисно-складской комплекс
с развитой инфраструктурой
у метро «Ладожская»**

 **МАШОПТОРГ**



- **Аренда складских и офисных помещений**
- **Ответственное хранение**
- **Складские и ж/д услуги**
- **Ж/д и авто эстакады**
- **Охраняемая территория и контроль доступа**
- **Гостевая автостоянка**
- **Столовая**

тел. 528-73-63, 934-55-65
logistika@mashoptorg.com
www.mashoptorg.com

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



СБЕРБАНК

Всегда рядом


Карта Ваших желаний



**КРЕДИТНЫЕ
КАРТЫ
СБЕРБАНКА**

**НАМ ВАЖНО,
ЧТО ВАМ
ВАЖНО**

 **8 800 555 55 50**
(звонок по России – бесплатно)

 **www.sberbank.ru**

ООО «Сбербанк России». Уставный капитал 100 000 000 000 руб. СБЕРБАНК РОССИИ – ЧЛЕН БИРО «ЕВРОПЕЙСКОЕ БАНКОВСКОЕ СОЮЗНОЕ ТОВАРИЩЕСТВО» (ЕБС). Лицензия на осуществление банковских операций № 1070-У/08-03/001/2010/001 от 12.04.2010. СБЕРБАНК РОССИИ – ЧЛЕН БИРО «МЕЖДУНАРОДНОЕ АССОЦИАЦИОННОЕ ТОВАРИЩЕСТВО БАНКОВ» (ИАТБ). Лицензия на осуществление банковских операций № 1070-У/08-03/001/2010/001 от 12.04.2010. СБЕРБАНК РОССИИ – ЧЛЕН БИРО «МЕЖДУНАРОДНОЕ АССОЦИАЦИОННОЕ ТОВАРИЩЕСТВО БАНКОВ» (ИАТБ). Лицензия на осуществление банковских операций № 1070-У/08-03/001/2010/001 от 12.04.2010.