

TT FINANCE

TT Финансы · Финансовые услуги Санкт-Петербурга

Финансовые услуги Санкт-Петербурга

**БЕЗ ПОДАРКОВ
НА НОВЫЙ ГОД** стр. 7-13
НЕ ОСТАНЕТСЯ НИКТО

Потребительские кредиты

Российский банковский сектор:
жизнь в новой реальности стр. 4-6

Как стать новоселом?
стр. 14-19

Что год грядущий нам готовит?
Интервью с банкиром стр. 20-21

Авторынок России стр. 22-24
будем впереди планеты всей

Страхование стр. 25-30

Лизинг или кредит? стр. 31-35

Рынок стр. 36-37
телекоммуникаций



КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ

49900 руб./м²

50м до МЕТРО «ПАРНАС»

www.sevdol.ru

680-40-40

С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.sevdol.ru

С подробной информацией о данном предложении вы можете ознакомиться в офисе продаж компании "Главстрой-СПб"

СЕВЕРНАЯ ДОЛИНА
Н О В Ы Й Ж И Л О Й Р А Й О Н

© 2010 ООО «ГЛАВСТРОЙ-СПБ»
Реклама

**НА КРЕДИТАХ МЫ
СОБАКУ СЪЕЛИ!***



ИПОТЕКА
10 в рублях**
пск 10,9%

*Фразеологизм, означающий «быть знатоком».

** Полная стоимость кредита по формуле Банка России, без учета расходов на страхование. Сумма 20 млн рублей, срок 360 мес. Первоначальный взнос от 50%. АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО)

Реклама

 **ИНВЕСТТОРГБАНК**

334-01-20
www.ITB.ru



Дорогие друзья!

В этом выпуске мы постарались собрать максимум новостей и информации по услугам банков, страховых и лизинговых компаний, актуальных на конец 2010 года.

Собирая материал в номер, мы окончательно убедились в том, что рынок кредитования ожил. Это касается и рынка ипотеки, чему немало способствовали программы АИЖК, и рынка потребкредитования в разных его проявлениях. А для малого и среднего бизнеса есть выбор: лизинг или кредит. Обе эти услуги сейчас активно предлагаются. Какника, экономику надо развивать.

Что касается страхового рынка, то, конечно, до западной культуры страхования нам еще далеко, но зато есть куда развиваться. И страховщики прилагают все усилия для этого.

Хочу особо обратить внимание читателей, что мы в своих статьях и справочных данных рассматривали ключевые параметры услуг для создания общей наглядной картины. Чтобы узнать все подробности по кредиту или другой финансовой услуге, Вам необходимо обратиться в финансовое учреждение, которое эти услуги предоставляет. Контакты (сайты и телефоны) финансовых учреждений, а так же номера их лицензий можно найти в нашей аналитической справке.

А в завершение хочу поздравить всех наших читателей с новым 2011 годом! Пусть он принесет удачу, счастье и процветание!

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

Содержание:

- 4-6** *Российский банковский сектор:* жизнь в новой реальности
- 7-13** *Без подарков на новый год не останется никто.* Потребительские кредиты. Условия по потребкредитам в разных банках
- 14-19** *Как стать новоселом?* Анализ рынка недвижимости. Ипотека возвращается. Условия по ипотеке в разных банках. Способ решения жилищного вопроса через ЖНК
- 20-21** *Что год грядущий нам готовит?* Интервью с банкиром
- 22-24** *Автторынок России – будем впереди планеты всей.* Рост производства и продаж автомобилей. Автокредиты
- 25-30** *Страхование.* Оцарапанное КАСКО. Люди для страховщиков дороже машин. Предприятия и население ждет «тотальный страх»
- 31-35** *Лизинг или кредит?* Банковские условия кредитования
- 36-37** *Бизнес on-line.* Инвестиции на рынке телекоммуникаций

Выходные параметры:

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 № 7/2010, декабрь 2010

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

Распространяется бесплатно. Материал статей носит рекламно-информационный характер.

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

РОССИЙСКИЙ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР: ЖИЗНЬ В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Сценарии развития экономики.

Финансовый сектор

По словам *Аркадия Дворковича, Помощника Президента РФ*, прогнозы развития мировой экономики пока очень разные и высока степень неопределенности. Страны двадцатки лидеров договорились о проведении работы по консолидации национальной экономической политики. Сейчас Центральный Банк и правительство вырабатывают сценарии политики на ближайшие месяцы. Прогнозы Центрального Банка отличаются довольно сильно. Пока исходя из среднего сценария, по которому темпы роста российской экономики составят порядка 4%. Если мировая экономика будет развиваться не по столь оптимистичному сценарию, то может быть и меньше. Больше – маловероятно. В этом сценарии прогнозируется ликвидация инвестиционной деятельности. Это ключевое предположение лежит в основе планов по экономической политике. В 2010 году было не так, и основным фактором роста оставался потребительский спрос. Об этом свидетельствуют изменения балансов финансовых организаций. Потребительский спрос увеличился по разным секторам – от торговли до жилищного сектора, в то время как инвестиционный оставался на очень низком уровне. Что может повлиять на инвестиционный спрос в следующем году? Во-первых, изменение ставок обязательных страховых платежей в пенсионный фонд и в фонд медицинского страхования окажет скорее отрицательное влияние. Увеличение ставок позволит улучшить качество медицинского обслуживания в регионах, но может изменить и поведение налогоплательщиков. Многие уйдут в «серую» зону, будут платить зарплаты «в конверте», уменьшится объем инвестиций и других расходов. Для потребления в целом эффект скорее будет нейтральным: пенсии

повысятся, а потребительский спрос со стороны других семей понизится. Но, скорее всего, снизятся сбережения, и останется на достаточно низком уровне инвестиционный спрос. В целом, по мнению *Аркадия Дворковича* это не приведет к достаточному снижению ВВП, но некоторое влияние может оказать. Второй фактор, влияющий на инвестиционный спрос, – объявление планов по приватизации, в том числе приватизации крупных пакетов акций крупных государственных компаний. Эти планы будут реализовываться в течение ближайших 3-5 лет. Причем, некоторые продажи могут состояться уже в течение ближайших месяцев. Это сильно повлияет на финансовый рынок, вызовет приток капитала, который может компенсировать некоторые обозначенные отрицательные тенденции. Сейчас идет работа по налаживанию схем таких продаж. Продажи будут осуществляться не государственными органами, а профессиональными компаниями, банками.

Третий фактор, который может повлиять на инвестиционный спрос – готовящиеся правительственные решения. Первое – правительство серьезно занимается подготовкой совещания президента по инвестиционному климату в регионах. Будет применен набор мер, которые сейчас активно обсуждаются. Второе – готовящееся решение международного характера – вступление России в ВТО. Все это будет влиять на ожидания инвесторов, ожидания наших компаний.

Что касается финансового сектора, то каких-то быстрых изменений не ожидается, ситуация будет меняться постепенно. В среднесрочной перспективе те решения, которые принимаются в двадцатке, начнут влиять и на финансовые институты. Это – изменения требований к капиталу, которые одобрены банковским комитетом, а так же обсуждаемые изменения требований к банковской ликвидности. Эти решения помогут финансовым институтам плавно пройти сложный период.

В обсуждении участвовали:



Петр Авен



Аркадий Дворкович



Михаил Матовнико

Экономика России: прежние вызовы в новой реальности

Как сообщил *Петр Авен, Президент Альфа-Банка*, если посмотреть на показатели нашего экономического развития, то мы видим, что то падение, которое мы наблюдали кризис в 2008-2009 г.г. во многом преодолено. Российская экономика выходит из кризиса, что соответствует мировым тенденциям. Наиболее вероятный прогноз роста в 2011 году – 3,6%. Мы возвращаемся в зону положительных темпов, но темпы значительно отстают от тех, которые мы имели в докризисный период. С точки зрения других макроэкономических показателей ситуация выглядит заметно лучше, чем год назад. Цены на металлы и на нефть пошли вверх – наметилась положительная тенденция. На развивающиеся рынки приходят деньги. Одновременно мы видим, что те проблемы, которые привели к кризису в 2008-2009 г.г. нигде не делись. Российская экономика упала больше других стран двадцатки.

«Основная тенденция последних лет – быстрый рост потребления. Доходы росли на 10% в год с 2000 по 2008 год. Вся атмосфера общества была нацелена на быстрое обогащение и потребление. Общество стало намного богаче, но и инвестиционные стимулы, стимулы роста были утеряны. За последний год рост доходов сентябрь к сентябрю составляет уже 1,8%, а целом, кварталный рост мы оцениваем в 2,6%. Это сильно оглущается от тех темпов, которые мы имели до 2008 года», – говорит *Петр Авен*. Выходу экономики страны из кризиса во многом способствовала поддержка со стороны государства. Россия находится на 6 месте в мире по государственной поддержке во время кризиса. Больше, чем мы потратили только Австралия, Китай, Южная Корея, США, Аргентина.

После начала 90-х годов простаивало много производственных мощностей, которые были задействованы. На сегодняшний день этот источник роста уже исчерпан. Используется до 80% производственных мощностей. Доля потребления ВВП пару лет назад у нас была чуть больше 60%, что само по себе уже очень много. По 2010 году у нас потребление ВВП составит 30%. Эта цифра примерно такая же как в Германии и Англии, а по сравнению с Китаем разрыв фундаментальный. Китайцы практически не потребляют, ограничивают рост уровня жизни, копят и не развиваются. У нас картина не такая, ориентация на потребление, а не на инвестиции. В связи с чем наблюдается стагнация. Однако, нашим существенным преимуществом является стабильная макроситуация. У нас очень маленький государственный долг и, по сравнению со всем миром, очень волатильный бюджет. Катастрофической ситуации у нас нет. В ближайшие годы наша экономика может пережить не кризис, не обвал, а именно медленные темпы роста, стагнацию. Выходом из обвала может быть переход от парадигмы потребления к парадигме роста и инвестиций. Вот это изменение *Петр Авен* считает самым главным.

Российские банки после кризиса. Вектор восстановления рынка

Михаил Матовников, Генеральный директор «Интерфакс-ЦЭА» высказал свое мнение так: «После общения с банками часто слышишь фразу «когда кризис закончится», которая подразумевает экономическую ситуацию образца 2007 года. В эту ситуацию мы никогда не вернемся, поскольку экономика находилась тогда на стадии перегрева». Если проследить динамику ВВП с начала 2000 года, очень хорошо видно, что первые 4 года экономика росла с темпами роста 4-5% в год. С 2004 года экономика стала расти с темпами 7-8% в год. Происходит это, безусловно, за счет более высоких цен на нефть. А потом произошел кризис, развитие экономики упало, после чего оно неожиданно легло на уровень предыдущего тренда. Только рост теперь будет с темпами 4-5% в год. С чем был вызван перегрев экономики? Западные экономисты говорят, что за счет того, что в Россию приходили нефтяные деньги. В этот же самый период западные инвесторы решили, что раз в России высокие цены на нефть, это означает, что экономика России должна сильно выиграть, и в Россию пошел приток капитала. По большому счету рост экономики в 2004-2008 годах был за счет притока иностранных инвестиций. Сейчас этого нет, а это означает, что и экономика, и банковская система в целом, будут расти по совершенно другой логике. Далее, когда говорится, что экономика выходит из кризиса, подразумевается, что она будет выходить так же, как она выходила из кризиса 2004, 1998, 1995 годов. На самом деле тогда в банковской системе были проблемы, а экономика выходила, возвращая себе тот же «статус кво». В настоящий момент все изменилось. Произшло резкое снижение инфляции. В настоящее время инфляция исторически низкая. Эта ситуация для российской экономики и банковской системы беспрецедентна. Потому что когда инфляция в стране составляет 7%, то любая кредитная ставка в размере 10% означает реальную ставку в размере 3%. Но еще совсем недавно депозитные ставки были около 11%, а кредитные в районе 18%. Иначе говоря, в банковской системе происходит сокращение спреда и рентабельности. Российские спреды по мировым меркам продолжают находиться на высоком уровне, но по российским меркам они очень низкие. Это означает, что если ЦБ удержит денежную систему, и она «не сорвется в высокую инфляцию», произойдет радикальное изменение принципов существования финансовой системы. В России впервые заработает эффект масштаба, который никак не мог заработать, потому что спреды оставались очень высокими. Из этого следует, что огромную роль начнет играть сокращение издержек и внедрение автоматизации. Есть еще одна новость. В результате кризиса произошел парадоксальный случай: несмотря на снижение кредитного портфеля и уменьшение ВВП, доля кредитного портфеля к ВВП превысила 50%. Следовательно, кратного роста не будет. А если по-

смотреть на другие показатели? В стране выпущено порядка 145 млн. банковских карт – это на 142 млн. населения. Практически у каждого есть банковская карточка. Экстенсивный рост становится сложным. Банковская система через кризис перешла из статуса «экономика предложения» к статусу «экономика спроса». Системе сложно, она адаптируется. Но это на самом деле – здоровый процесс. В результате – ВВП будет расти медленнее, и перегрева не будет. А если нет перегрева, то нет и бешеных инвестиционных планов, которые нужно кредитовать, т. е. все будет гораздо более консервативно. У нас есть банковская система, которая вынуждена работать на гораздо более маленьких маржах. И если Центральный Банк «не выпустит систему из рук», она, возможно, будет так работать перманентно, и дальше надо будет повышать исключительную эффективность.

«Какой будет банковская система в 2012 году?

Куда системе осталось расти? В крупном корпоративном кредитовании могут расти только отдельные банки. На кредитовании физических лиц расти можно. Но опять-таки – на каких продуктах? – рассуждает **Михаил Матовников**. – Например, если взять автокредитование, то расти можно только при высоком уровне продаж автомобилей. К тому же, этот рынок перестал быть рынком российских банков, когда на рынок автокредитов пришли подразделения западных концернов. Потребительское кредитование в магазинах? Этот рынок уже достаточно

забит. В принципе, можно развивать ипотеку. Это один из сегментов рынка, где кратный рост гарантирован. Вопрос – как он будет финансироваться? По мнению **Михаила Матовникова**, он будет финансироваться все больше и больше из государственных источников. В ипотеке будет конкуренция, причем, больше, чем на 90% ипотека будет рублевая.

Какие еще пути развития остаются? Остается конвертация пластиковых карт в кредитные. Достаточно хорошие перспективы у кредитования малого и среднего бизнеса, если банку удастся обнаружить ту самую жилу, где «он живет». И в разных видах беззалоговых потребительских кредитов – кредитах на неотложные нужды и т. п. Это тот из немногих сегментов, который достаточно слабо развит.

До кризиса структура дохода банка была примерно такая: 70% приходилось на чистый процентный доход, остальное делилось пополам между комиссиями и торговыми операциями (например, торговлей акциями). После кризиса успешная трансформация будет означать, что у банка чистый процентный доход равен будет комиссионному доходу, а оставшуюся треть будут занимать все прочие доходы. Иначе говоря, банки из кредитных организаций превращаются в фирмы финансовых услуг. ■

Подготовлено по материалам пятой ежегодной конференции Альфа-Банка, проходившей 29-30 октября 2010 года.

Экспертная группа «IT 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.

БЕЗ ПОДАРОКОВ НА НОВЫЙ ГОД НЕ ОСТАНЕТСЯ НИКТО

Кредитные карты как вариант

По словам **Алексея Попова**, начальника управления по сопровождению стандартных и пластиковых продуктов Санкт-Петербургского филиала ОАО «Промсвязьбанк», кредитные карты были востребованы всегда, и спрос на них даже во время кризиса не падал. Объясняется это очень просто: за кредитные средства, которые можно взять по кредитной карте, не нужно платить сразу, и они всегда под рукой. Кроме этого кредитный лимит по карте возобновляемый, и, если вы добросовестно выполняете свои обязательства, то сможете не только пользоваться кредитом длительное время но и вправду рассчитывать на увеличение кредитного лимита. «Чаще всего кредитными картами оплачивают ежедневные покупки, на втором месте – оплата товаров и услуг при выезде за границу, далее идут оплата покупки бытовой техники, сервисных услуг, покупки в интернете», – продолжает **Алексей Попов**.

Стоимость обслуживания кредитной карты зависит от категории карты и, как следствие, от максимальной величины кредитного лимита. В Промсвязьбанке величина годового обслуживания счета кредитной карты варьируется в пределах от 150 (неименная карта) до 2,5 тыс. рублей (карта категории Gold).

«Если пользоваться такой опцией кредитной карты как льготный период погашения задолженности (грейс-период), то кредит по карте будет беспроцентным, но это единственное исключение. Как правило, владельцы карт платят за удобства карточного кредита несколько больше, чем за классический потребительский кредит» – уточняет **Алексей Попов**.

Александр Чинарев, управляющий «Северо-Западным» филиалом ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ» соглашается: «Кредитные карты сегодня очень востребованный банковский продукт. Они просты в использовании и являются удобным инструментом кредитования. Банк «АГРОПРОМКРЕДИТ» предлагает своим клиентам кредитные карты с льготным периодом кредитования. Карта совмещает возможность использования, как собственных денежных средств, так и средств Банка. Главное преимущество такой карты – льготный период кредитования сроком до 51 дня, в течение которого клиент не платит проценты за пользование кредитом. Кредитный лимит устанавливается индивидуально для каждого заемщика. С помощью карты можно производить расчеты за услуги и покупки в торговых точках, получать привлекательные скидки в компаниях-партнерах Банка или снимать наличные средства в банкоматах.

Большинство клиентов Северо-Западного филиала Банка «АГРОПРОМКРЕДИТ» используют кредитную карту с льготным периодом как основное расчетное средство – ежедневно оплачивают продукты питания, телефонную связь, коммунальные платежи, обеды в кафе, билеты на поезд или самолет. Пользоваться кредитной картой с льготным периодом Банка выгодно, она позволяет управлять задолженностью на удобных для клиента условиях. В любой момент времени и в любой точке мира можно получить кредит и погасить его в любой день платежного периода. Погашать можно только минимальный ежемесячный платеж или всю сумму для соблюдения условий образования льготного периода. В среднем, сумма установленного кредита по

В обсуждении участвовали:



Александр Чинарев,
ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ»



Алексей Попов,
ОАО «Промсвязьбанк»



Татьяна Венцлавская,
АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО)



Сергей Корешков,
Северо-Западный банк
ОАО «Сбербанк России»

карте с льготным периодом варьируется от 50 тыс. до 100 тыс. рублей. Годовая комиссия за обслуживание кредитных карт с льготным периодом в Банке «АГРОПРОМКРЕДИТ» зависит от категории карты и составляет от 1 тыс. до 3 тыс. рублей в год. Процентная годовая ставка варьируется от 21% до 29% годовых и зависит от истории обслуживания клиента в Банке. Однако независимо от этого все держатели кредитных карт Банка могут воспользоваться льготным периодом кредитования до 51 дня».

По данным *начальника управления по сопровождению стандартных и пластиковых продуктов Санкт-Петербургского филиала ОАО «Промсвязьбанк»*, как правило, люди расходуют от 50 до 90% кредитного лимита, значит, средняя сумма кредита лежит в пределах 40-60 тыс. руб. А средний процент по кредиту составляет в рублях – 27-29%, в валюте – 25-27% годовых.

У владельцев кредитных карт появляются и дополнительные преимущества. Например, в Промсвязьбанке подготовлен к запуску уникальный продукт – карта «ПСБ-Приоритет», в которой достоинства кредитной карты будут сочетаться с преимуществами срочного вклада. А владельцы кредитных карт с льготным периодом Банка «АГРОПРОМКРЕДИТ» бесплатно пользуются дополнительными сервисами «СМС-информирование» и «Интернет-Банк». С помощью услуги «СМС-информирование» клиенты могут контролировать операции по картам по мобильному телефону, а «Интернет-Банк» позволяет самостоятельно проводить переводы между счетами, открытыми в Банке, в том числе карточными счетами, посредством компьютера, ноутбука или смартфона. Банк «АГРОПРОМКРЕДИТ» регулярно проводит для держателей кредитных карт интересные и выгодные акции. Например, в преддверии Нового 2011 года Банк дарит всем клиентам, оформившим кредитную карту категории Gold или Classic, бесплатный страховой сертификат от одной из крупнейших страховых компаний мира. Акция проходит с 15 ноября по 31 декабря 2010 года.

При оплате кредитной картой Банка «АГРОПРОМКРЕДИТ» товаров и услуг в торговых точках Санкт-Петербурга клиенты получают скидки, как по программе Банка, так и по программам платежных систем MasterCard и Visa. Сеть организаций-партнеров Банка, предоставляющих скидки, постоянно растет. Сегодня клиенты Северо-Западного филиала Банка могут получить скидку при расчете картой в медицинских учреждениях, продуктовых магазинах, спортивных центрах гостиницах и ресторанах.

«В социальном аспекте вывод из оборота наличных денег повышает эффективность противодействия коррупции, легализации доходов полученных преступным путем, финансированию террористических организаций. Для клиентов же электронные деньги позволяют моментально оплачивать товары и услуги по всему миру, не опасаться за сохранность сбережений, легко конвертировать валюту и т. д.» – сообщает *Александр Чинарев*.

Выпуск кредитных карт – одно из традиционных направлений деятельности банков, направленное на получение комиссионного и процентного до-

хода; один из способов размещения привлеченных средств, формирование лояльной банку клиентской базы. Магазины принимают кредитки тоже выгодно, ведь заложенная в товар наценка с лихвой перекрывает комиссию банка-эквайера, а обороты растут за счет увеличения числа покупок клиентами, не имеющими в кармане нужную сумму в наличности. По словам *Александра Чинарева*, из очевидных плюсов магазинов, где принимают оплату по карте, нужно отметить снижение издержек на инкассацию и увеличение количества потенциальных покупателей.

Кто, для чего берет кредит и на какую сумму?

Татьяна Венцлавская, начальник Управления розничного бизнеса филиала «Балтийский» АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) сообщает: «Наиболее распространенными целями при потребительском кредитовании в настоящий момент являются: оплата обучения, лечения, дорогостоящих покупок, улучшение жилищных условий (ремонт), реж – покупка автомобиля (в случае приобретения автомобиля на вторичном рынке, годом выпуска более 5 лет). Все чаще в Банк обращаются молодые люди в возрасте от 23 до 35 лет, имеющие постоянный стабильный доход. Сумма кредита, как правило, не превышает 500 тыс. рублей».

Как сообщает *Александр Чинарев*, большой популярностью среди клиентов Банка «АГРОПРОМКРЕДИТ» пользуются кредиты на любые цели: «Семья» и «Друзья». Благодаря тому, что поручителем по кредиту «Семья» может стать родственник, а по тарифному плану «Друзья» – близкий друг, жители Санкт-Петербурга оформляют эти кредиты на ремонт и приобретение строительных материалов, на бытовую технику, мебель, на оплату обучения. В праздники и в период отпусков кредиты оформляются на подарки и на отдых. Средняя сумма кредита составляет 100 тыс. рублей. Специально для тех, кто желает приобрести автомобиль, Банк «АГРОПРОМКРЕДИТ» предлагает воспользоваться «АВТОкредитом» на покупку новой машины отечественного или иностранного производства. Сегодня клиентами Северо-Западного филиала Банка «АГРОПРОМКРЕДИТ» в основном являются люди в возрасте от 30 до 50 лет с постоянным доходом от 15 тыс. рублей.

«Потребительские кредиты ОАО «Промсвязьбанк» ориентированы на заемщиков, которые не совершают импульсивных покупок. В основном, наши клиенты берут денежные средства на ремонт квартиры, дачного дома, покупку автомобиля, обучение детей или на отдых. Такие заемщики более надежны. Максимальная сумма потребительского кредита на стандартных условиях у нас составляет 1,5 миллиона рублей, средняя – 200-250 тысяч», – делится информацией *Алексей Попов*.

«Сложно определить какие-то оптимальные параметры кредита, т. к. для каждого заемщика они индивидуальны. Кто-то ориентируется на больший

срок, чтобы ежемесячные платежи были не столь отягощающими, а кто-то, наоборот, заинтересован в том, чтобы побыстрее погасить кредит. В Промсвязьбанке нет моратория и отсутствуют штрафы и комиссии на досрочное погашение по кредиту. Поэтому мы рекомендуем нашим клиентам оформлять кредит на более долгий период, а свой ежемесячный платеж по кредиту они могут корректировать за счет частичного досрочного погашения, чем могут значительно уменьшить стоимость кредита, так как сумма сверх ежемесячного платежа направляется на погашение части основного долга», — заключает **Алексей Попов**.

Что будет со ставками?

Банки анализируют потребности потенциальных заемщиков в области потребительского кредитования, изменения рынка, а также экономической ситуации в стране, на что реагируют путем коррекции процентных ставок и пересмотра требований к клиентам. «Так к сентябрю текущего года в «Инвестторгбанке» были снижены процентные ставки по ряду программ в среднем на 2 пункта, требования к заемщикам стали менее жесткими, — говорит **Татьяна Веницлавская**, — заемщики, ранее добросовестно исполнившие свои обязательства по кредитным договорам, заключенным с банком, имеют возможность получения потребительского кредита по сниженным процентным ставкам. Дисконт составляет не менее 4%».

Алексей Попов соглашается: «При благоприятной экономической ситуации, Промсвязьбанк, как, впрочем, и остальные банки, намерен снижать процентные ставки по потребительским кредитам».

«В настоящее время имеет место тенденция к небольшому снижению ставок на фоне конкуренции банков за клиента», — резюмирует **Александр Чинарев**.

Кредитный ажиотаж перед новым годом

«Конец года всегда отличался повышенным спросом у населения в получении кредитов, поэтому мы ожидаем значительную динамику. В ноябре мы уже зафиксировали рост количества заявок на кредит», — сообщает **Алексей Попов**. — До 31 января у нас проводится акция — снижение процентных ставок на 1%, и мы предлагаем кредиты от 14,9% годовых. Процентная ставка начисляется только на остаток непогашенной задолженности, возможность досрочного погашения кредита в любое время без штрафных санкций и ограничений позволяет клиентам значительно уменьшить годовую стоимость кредитных средств, также отсутствуют обязательное страхование и ежемесячные комиссии за обслуживание кредита. Сегодня Промсвязьбанк для частных клиентов предлагает 4 программы потребительского кредитования для разных категорий клиентов на разных

условиях. Промсвязьбанк всегда поощряет своих хороших заемщиков, более того, в кризисный период мы не прекращали предоставлять потребительские кредиты только данной категории клиентов. Условия кредитования добросовестным заемщикам значительно отличаются: сниженная процентная ставка, минимальный пакет документов на кредит. Банк выделяет несколько категорий из числа добросовестных заемщиков, и некоторые из них имеют возможность оформить кредит по телефону и прийти в наше отделение просто за деньгами».

Как сообщает **Александр Чинарев**, традиционно перед новогодними праздниками вырастает потребность в дополнительных средствах. В этом году в Северо-Западном филиале Банка «АГРОПРОМКРЕДИТ» особой популярностью пользуются потребительские кредиты на любые цели на сумму до 50 тыс. рублей. Банк предусматривает льготные процентные ставки для клиентов с положительной кредитной историей в любом российском банке. На пониженную годовую процентную ставку также могут рассчитывать зарплатные клиенты и сотрудники организаций-партнеров банка «АГРОПРОМКРЕДИТ».

Татьяна Веницлавская подтверждает: «Да, действительно перед новым годом и рождеством наблюдается повышенная востребованность населения в потребительских кредитах. Однако, одновременно с увеличением количества заявок немного уменьшилась средняя сумма запрашиваемого кредита по сравнению с осеннее — летним периодом. В «Инвестторгбанке» на постоянной основе действуют различные сезонные предложения и система поощрения клиентов. Каких-либо специальных рождественских программ в настоящий момент нет. В настоящий момент Банк предлагает пять программ по потребительскому кредитованию. Сроки кредитования от 6 до 60 месяцев, сумма кредита от 100 тысяч до 40 млн. рублей. Процентные ставки варьируются в диапазоне от 12% до 22% годовых».

Сергей Корешков, заместитель директора управления обслуживания и продаж в сети ВСП Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России» сообщил, что с 1 декабря 2010 по 23 января 2011 включительно Сбербанк проводит Новогоднюю акцию, и снижает ставки по программам потребительского кредитования. Это касается программ: «Потребительский кредит», «Кредит на неотложные нужды без обеспечения», «Доверительный кредит». В рамках акции процентные ставки в рублях для клиентов, получающих зарплату на счет, открытый в Сбербанке, составят 15,5% годовых, а для остальных категорий клиентов 17% годовых. **Сергей Корешков** так же обратил внимание на то, что по потребительским кредитам Сбербанка России отсутствуют комиссии. Срок рассмотрения заявки на кредит совсем не большой — составляет не более 3-х рабочих дней.

Максимальная сумма кредита равна 1,5 млн. рублей. Новогодняя акция проводится во всех кредитующих подразделениях Северо-Западного банка Сбербанка России. ■

Аналитическая справка



ОАО КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ»
 +7 (812) 534-17-97, 333-02-34, 333-02-35, 942-3-561
 www.apkbank.ru
 Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2880

ВАЛЮТА	СТАВКА, %	СРОК	СУММА КРЕДИТА
ТАРИФНЫЙ ПЛАН «ДРУЗЬЯ»			
Рубли	23%	от 6 мес. до 1 года	от 30 тыс. руб.
Рубли	24%	до 2-х лет	от 30 тыс. руб.
Рубли	25%	до 3-х лет	от 30 тыс. руб.
Рубли	26%	до 5-ти лет	от 30 тыс. руб.

Обеспечение:

от 30 тыс. руб. до 300 тыс. руб. – обязательство по погашению кредита солидарного заемщика (созаемщика).
 от 300 001 руб. – в дополнение к заемщику и созаемщику – поручительство третьего лица.
 Выше 500 тыс. руб. – индивидуальное решение по обеспечению.

Цель кредита: на неотложные нужды

Погашение кредита и процентов: ежемесячно равными платежами.

Величина штрафной ставки по кредиту: 0,3 % от невозвращенной и/или неуплаченной суммы за каждый просроченный день.

Досрочное погашение кредита: без комиссии. Допускается частичное досрочное погашение в срок очередного платежа. Минимальный платеж 5 000 руб. Полное досрочное погашение осуществляется в день подачи заявления на полное досрочное погашение кредита.

ТАРИФНЫЙ ПЛАН «СЕМЬЯ»

Рубли	22%	от 6 мес. до 1 года	от 30 тыс. руб.
Рубли	23%	до 2-х лет	от 30 тыс. руб.
Рубли	24%	до 3-х лет	от 30 тыс. руб.
Рубли	25%	до 5-ти лет	от 30 тыс. руб.

Обеспечение:

от 30 тыс. руб. до 300 тыс. руб. – обязательство по погашению кредита солидарного заемщика (созаемщика), являющегося супругом / родственником заемщика.
 от 300 001 руб. – в дополнение к заемщику и созаемщику – поручительство третьего лица.
 Выше 500 тыс. руб. – индивидуальное решение по обеспечению.

Цель кредита: на неотложные нужды

Погашение кредита и процентов: ежемесячно равными платежами.

Величина штрафной ставки по кредиту: 0,3 % от невозвращенной и/или неуплаченной суммы за каждый просроченный день.

Коэффициенты к базовой процентной ставке (относятся к обоим тарифным планам):

- Зарплатные клиенты, сотрудники банка, сотрудники бюджетных/муниципальных предприятий – минус 2% от ставки годовых в соответствии с настоящим тарифным планом.
- Сотрудники опорных предприятий и предприятий группы – минус 2% от ставки годовых в соответствии с настоящим тарифным планом.
- Положительная кредитная история (в любом банке) – минус 2% от ставки годовых в соответствии с настоящим тарифным планом.
- Предоставление кредита при наличии отклонений от стандартных условий предоставления кредита – плюс 2% от ставки годовых в соответствии с настоящим тарифным планом.

Аналитическая справка



**Филиал «Балтийский» АКБ «Инвестторгбанк»
(ОАО) в Санкт-Петербурге**
+7 (812) 334-01-20
www.itb.ru
Генеральная лицензия Банка России №2763

ВАЛЮТА	СТАВКА, %	СРОК	МИН. СУММА	МАКС. СУММА
КРЕДИТ «ПРЕМИАЛЬНЫЙ»				
Рубли	16%	от 1 года до 5 лет	500 тыс. руб./	40 млн. руб./
Доллары США	12,5%	от 1 года до 5 лет	эквивалент	эквивалент
Евро	12,5%	от 1 года до 5 лет	в валюте	в валюте

Условия договора: гражданство РФ, постоянная регистрация в регионе обращения, 21 год – минимальный возраст, м/ж 55 – максимальный возраст на момент погашения, трудовой стаж, доход не ниже указанной суммы, требуется залог, необходимость страхования.

Предоставляемые документы: паспорт РФ, другой документ удостоверяющий личность (водительские права/загран паспорт), военный билет для мужчин до 27 лет, копия трудовой книжки (трудового договора/контракта), справка 2 НДФЛ, справка по форме банка, фотография.

Комиссии: комиссия за выдачу, прочие комиссии.

ВАЛЮТА	СТАВКА, %	СРОК	МИН. СУММА	МАКС. СУММА
КРЕДИТ «СТАНДАРТНЫЙ»				
Рубли	22%	от 1 года до 3 лет	100 тыс. руб./	500 тыс. руб./
Доллары США	16%	от 6 мес. до 3 лет	эквивалент	эквивалент
Евро	16%	от 6 мес. до 3 лет	в валюте	в валюте

Условия договора: гражданство РФ, постоянная регистрация в регионе обращения, 21 год – минимальный возраст, м/ж 55 – максимальный возраст на момент погашения, трудовой стаж, доход не ниже указанной суммы, наличие поручителей.

Предоставляемые документы: паспорт РФ, другой документ удостоверяющий личность (водительские права/загран паспорт), военный билет для мужчин до 27 лет, копия трудовой книжки (трудового договора/контракта), справка 2 НДФЛ, справка по форме банка.

Комиссии: комиссия за выдачу, прочие комиссии.

Офисы филиала «Балтийский» АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО) в Санкт-Петербурге:

Головной офис

ст. м. Чернышевская, ул. Ставропольская, д. 10, лит. А Тел./факс: (812) 334-01-20

ДО «Полустровский»

ст. м. Площадь Ленина, Кондратьевский пр-т, д. 62, к. 2 Тел./факс: (812) 334-01-21 (22)

ДО «Калининский»

ст. м. Нарвская, пр-т Стачек, д. 4/1, лит. И Тел./факс: (812) 334-23-93 (94)

ДО «Василеостровский»

ст. м. Василеостровская, 3-я линия В.О., д. 8, лит. А Тел./факс: (812) 334-76-64 (65)

ДО «Московский»

ст. м. Электросила, ул. Свеаборгская, д. 7, лит. А Тел./факс: (812) 334-52-60 (61)

ДО «Казанский»

ст. м. Гостиный двор, ул. Казанская, д. 22 Тел./факс: (812) 334-76-68 (69)

ДО «Финляндский»

ст. м. Горьковская, Петроградская наб., д. 16 А Тел./факс: (812) 334-23-95

ДО «Лиговский»

ст. м. Лиговский проспект, ул. Марата, д. 56-58 Тел./факс: (812) 331-72-28 (29)

ДО «Колпинский»

г. Колпино, пр-т Ленина, д.18/12 Тел./факс: (812) 461-66-63, 461-10-02

Аналитическая справка собрана для сравнения ключевых параметров кредитов. Данные действительны на 06.12.2010.

Об изменениях, а также других дополнительных условиях кредитования необходимо узнать на сайте банка или по телефону. Телефоны и сайты указаны в контактной информации.

Аналитическая справка


Промсвязьбанк
ОАО «Промсвязьбанк»
 (812) 321-20-20

www.psbank.ru

Генеральная лицензия Банка России №3251

ВАЛЮТА	СТАВКА, %	СРОК	СУММА КРЕДИТА
КРЕДИТ «ПРОЗРАЧНЫЙ»			
Рубли	20,9%-1%=19,9%*	1-12 месяцев (включительно)	от 30 тыс. руб. до 750 тыс. руб.
Рубли	21,9%-1%=20,9%*	13-60 месяцев (включительно)	от 30 тыс. руб. до 750 тыс. руб.
* до 31 января 2011 года, акция -1%			
Комиссии: Единовременная – 2,5% (минимум 2 500 руб.) от суммы кредита за резервирование денежных средств для выдачи кредита. Дополнительные платежи: отсутствуют			
Штрафы: При просрочке – пени в размере 0,3% от суммы просроченной задолженности по основному долгу и/или процентам за каждый день просрочки. Примечание: Кредит без обеспечения. Досрочное погашения без штрафов и ограничений, со второго дня пользования кредитом.			
«ПРОВЕРЕНО ВРЕМЕНЕМ» (для клиентов с положительной кредитной историей в Промсвязьбанке)			
Рубли	18,9%-1%=17,9%*	1-12 месяцев (включительно)	от 15 тыс.руб до 750 тыс. руб.
Рубли	19,9%-1%=18,9%*	13-60 месяцев (включительно)	от 15 тыс.руб до 750 тыс. руб.
до 31 января 2011 года, акция -1%			
Комиссии: Единовременная – 2,5% (минимум 2 500 руб.) от суммы кредита за резервирование денежных средств для выдачи кредита. Дополнительные платежи: отсутствуют			
Штрафы: При просрочке – пени в размере 0,3% от суммы просроченной задолженности по основному долгу и/или процентам за каждый день просрочки. Примечание: Кредит без обеспечения. Досрочное погашения без штрафов и ограничений, со второго дня пользования кредитом.			
«ОСОБЫЕ ОТНОШЕНИЯ» (предоставляется работникам компаний, признанных банком отвечающими его критериям)			
Рубли	от 15,9% - 1% = 14,9%* до 19,9% - 1% = 18,9%*	1-12 месяцев (включительно)	от 30 тыс.руб до 1,5 млн. руб.
Рубли	от 16,9% - 1% = 15,9%* до 20,9% - 1% = 19,9%*	13-60 месяцев (включительно)	от 30 тыс.руб до 1,5 млн. руб.
* до 31 января 2011 года, акция -1%			
Комиссии: Единовременная – 2,5% (минимум 2 500 руб.) от суммы кредита за резервирование денежных средств для выдачи кредита. Дополнительные платежи: отсутствуют.			
Штрафы: При просрочке – пени в размере 0,3 % от суммы просроченной задолженности по основному долгу и/или процентам за каждый день просрочки. Примечание: Кредит без обеспечения. Досрочное погашения без штрафов и ограничений, со второго дня пользования кредитом.			
«ДЛЯ ДЕРЖАТЕЛЕЙ ЗАРПЛАТНЫХ КАРТ ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК» (кредит предоставляется работникам компаний, отвечающих критериям банка)			
Рубли	от 16,9% - 1% = 15,9%* до 20,9% - 1% = 19,9%*	1-12 месяцев (включительно)	от 30 тыс.руб до 1,5 млн. руб.
Рубли	от 17,9% - 1% = 16,9%* до 21,9% - 1% = 20,9%*	13-60 месяцев (включительно)	от 30 тыс.руб до 1,5 млн. руб.
* до 31 января 2011 года, акция -1%			
Комиссии: Единовременная – 2,5% (минимум 2 500 руб.) от суммы кредита за резервирование денежных средств для выдачи кредита. Дополнительные платежи: отсутствуют.			
Штрафы: При просрочке – пени в размере 0,3% от суммы просроченной задолженности по основному долгу и/или процентам за каждый день просрочки. Примечание: Кредит без обеспечения. Досрочное погашения без штрафов и ограничений, со второго дня пользования кредитом.			

Аналитическая справка собрана для сравнения ключевых параметров кредитов. Данные действительны на 06.12.2010.

Об изменениях, а также других дополнительных условиях кредитования необходимо узнать на сайте банка или по телефону.

Телефоны и сайты указаны в контактной информации.

Аналитическая справка



Северо-Западный банк ОАО «Сбербанк России»
+7 (812) 329-29-29, 8-800-555-55-50, 8-800-333-00-88
www.sberbank.ru
Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 30.08.2010

ВАЛЮТА	СТАВКА, %*	СТАВКА, %**	СРОК	МАКС. СУММА КРЕДИТА
--------	------------	-------------	------	---------------------

* «Улица» (прочие клиенты)

** «Участники зарплатных проектов»

«ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ»

Рубли	17%	15,5%	до 5 лет	1 млн. 500 тыс. руб.
Доллары США, Евро	14%	12,6%	до 5 лет	50 тыс. долл. США/ 38 тыс. евро

Обеспечение: поручительство физических лиц (не более 2-х).

Способ погашения: Аннуитетные или дифференцированные платежи.

«КРЕДИТ НА НЕОТЛОЖНЫЕ НУЖДЫ БЕЗ ОБЕСПЕЧЕНИЯ»

Рубли	17%	–	до 5 лет	500 тыс. руб.
Доллары США, Евро	15%	–	до 5 лет	17 тыс. долл. США/ 12 тыс. евро

Обеспечение: без залога и поручителей.

Способ погашения: Аннуитетные платежи.

«ДОВЕРИТЕЛЬНЫЙ КРЕДИТ»

Рубли	17% ¹	15,5%	до 5 лет	650 тыс. руб.
Доллары США, Евро	13,5%	13,5%	до 5 лет	22 тыс. долл. США/ 16 тыс. евро

¹ при наличии хорошей кредитной истории

Обеспечение: без залога и поручителей.

Способ погашения: Аннуитетные платежи.

Необходимый пакет документов:

- Заявление-анкета.
- Паспорт.
- Документ, подтверждающий величину доходов и размер удержаний за последние 6 месяцев – по форме №2-НДФЛ (общий стаж должен составлять не менее 1 года (за последние 5 лет);
- Копия трудовой книжки, заверенная предприятием или выписка из трудовой книжки, заверенная предприятием.

При этом клиенты, имеющие в банке действующую «зарплатную» банковскую карту/вклад в течение последних 6 месяцев (при этом поступления присутствуют в 4-х месяцах из 6-ти), или получающие пенсию через банк предоставляют только 2 документа:

Заявление – анкета и паспорт (за исключением случая реорганизации предприятия-работодателя в течение последних 6 месяцев.

Условия кредитования по потребительским кредитам Сбербанка России на период действия акции с 01.12.10 по 23.01.11.

За дополнительной информацией об условиях кредитования обращайтесь в офисы банка, а также на указанный сайт Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России» или по указанным телефонам.

30 ноября журнал «ТТ Finance» совместно с редакцией газеты «МК в Питере» провел круглый стол на тему: «Как стать новоселом?». Участники мероприятия обсудили ситуацию на рынке недвижимости Санкт-Петербурга, факторы, которыми руководствуются приобретатели при выборе жилья, качество построенных объектов и ипотечное кредитование, являющееся важной опцией для покупки квартиры.

КАК СТАТЬ НОВОСЕЛОМ?

Спрос на жилье. Цена, метраж, местоположение

По данным *Председателя Правления Северо-Западной палаты недвижимости Павла Созинова*, еще в летние месяцы спрос на жилье на первичном рынке был низок, но сейчас покупатели поверили в жизнеспособность рынка. Сегодня происходит порядка 1 тыс. 500 сделок в месяц, правда, при этом объем средств на рынке снизился на 30-40%. Причинами оживления *Павел Созинов* считает возрождение ипотеки и рассрочки от застройщиков на 7-10 лет. «Это говорит об интересе финансовых институтов к рынку недвижимости. Постепенно стал оживать и интерес к мега-проектам», — отмечает *Председатель Правления Северо-Западной палаты недвижимости*.

Решающими факторами при выборе жилья остаются цена, метраж и местоположение. «Наиболее интересно для покупателей малогабаритное жилье эконом-класса — однокомнатные квартиры и квартиры-студии. Особенно по сравнению с летними месяцами возрос интерес к малогабаритным квартирам от тех застройщиков, которые за период кризиса снизили цены в 1,5-2 раза. Территориально в первую очередь, речь идет о периферии, зоне КАД и Северо-Приморской части, где сегодня массово строятся объекты с отдаленными сроками сдачи», — продолжает *Павел Созинов*.

Средняя стоимость квадратного метра жилья на первичном рынке составляет порядка 70 тыс. рублей, на вторичном — чуть больше 80 тыс. рублей.

«В последние месяцы более четко стала проявляться еще одна тенденция — дольщики считают, что квартиры, предлагаемые по цене около 30 тыс. руб. за кв.м. вряд ли будут достроены. Наиболее адекватная цена по мнению покупателей около 50-55 тыс. руб. за кв. м., а вот цены выше 70 тыс. руб. за кв.м. малопривлекательны, здесь исключением могут стать только квартиры-студии от известных компаний», — комментирует *Председатель Правления Северо-Западной палаты недвижимости*.

Работать надо по ФЗ №214

Директор по маркетингу и продажам ООО «Главстрой-СПб» Михаил Бузулукский призвал всех участников рынка работать по ФЗ №214. «Реализация строящихся квартир в соответствии, с пусть и не совсем современным законом, выгодна всем участникам рынка: девелоперам, гражданам, власти. Компания, реализующая свои проекты в соответствии с ФЗ №214 может претендовать на привлечение больших капиталов в свой бизнес в отличии от теневых компаний. Сегодня публичность позволяет привлекать большие капиталы, открывать новые возможности рынка, занимать более твердую позицию в переговорах с кредитными организациями и властью».

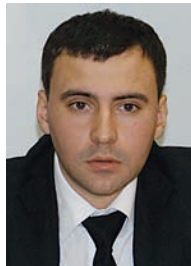
В обсуждении участвовали:



*Павел Созинов,
Северо-Западная палата
недвижимости*



*Сергей Милютин,
Санкт-Петербургское
Ипотечное Агентство*



*Михаил Бузулукский,
ООО «Главстрой-СПб»*



*Ирина Ошищенко,
ЦУН ЛенСпецСМУ*

– отметил *Михаил Бузулуцкий*. «Однако необходимо, чтобы и органы власти, предложившие рынку Федеральный закон о долевом строительстве, принимали усилия к его исполнению. Например, регистрация договоров долевого участия сегодня длится месяцами. Каждую неделю мы направляем в Федеральную регистрационную службу более 200 заключенных нами договоров, но с момента подачи договоров до момента гос. регистрации проходит не менее 1,5 месяца, а в случае ипотечных договоров это еще 1,5 месяца регистрации договоров залога имущественных прав. Т. е. до девелопера деньги за договор долевого участия из кредитной организации могут идти не раньше чем через 3-4 месяца. За это время проданный объект недвижимости может стоить уже других денег. Да и сами деньги «сегодня» всегда дороже, чем деньги «завтра». Поэтому точное и в срок исполнение ФЗ №214 интересно, прежде всего, для нас самих. И мы боремся за его исполнение», – говорит *Михаил Бузулуцкий*.

Качественное жилье. Миф или реальность?

Как ни странно, качество не является одним из основных факторов при выборе жилья. Если метраж, цена и местоположения важнее – значит ли это, что застройщики уделяют качеству меньше внимания, чем стоило бы? И действительно ли покупателям безразлично, в чем жить, если метраж большой?

«Качество некоторых объектов часто хромает. Иногда материалы и оборудование даже в подъездах одного жилого комплекса сильно различаются. Один подъезд строится для презентации, в нем показательно хорошая отделка, а затем берутся все более и более дешевые подрядчики и качество сильно падает», – сетует *Павел Соколов*.

«Мы публично разместили на сайте проекта «Северная долина» стандарты отделки входных групп, многоквартирных коридоров, самих квартир, которых собираемся придерживаться в проекте, – комментирует *Михаил Бузулуцкий*, – и, если по-

купатель квартиры не обнаружит соответствия стандартам, заявленным на сайте, он уже может с нас спросить. Но это вряд ли произойдет, поскольку себестоимость отделки в многоквартирном доме составляет небольшую часть затрат, и нам выгодно пойти на встречу приобретателю, используя современные и качественные материалы. На сайте мы также проиллюстрировали, как планируется благоустроить придомовую территорию. Надеемся, что все это сделает проект более понятным и привлекательным. Решение о покупке квартиры часто складывается из впечатлений о продавце, его офисе, каких-то мифических обещаний, но не из конкретики. Мы даем возможность каждому ознакомиться именно с конкретикой, визуализировать проект. При этом, не смотря на то, что мы строим доступное по цене жилье в эконом-классе – качество отделки общих помещений ничуть не хуже, чем в домах бизнес-класса».

«У нас качество строительства можно оценить прямо на объектах. На многих из них есть сданные корпуса, где уже живут, и домовая территория благоустроена. По этим корпусам можно судить и о строящихся домах, – отмечает *генеральный директор ЗАО ЦУН «ЛенСпецСМУ» Ирина Онищенко*. – Служба качества также тщательно анализирует все заявления клиентов. По нашей статистике за период с 2005 года по настоящее время почти в 3 раза уменьшилось количество претензий к качеству строительства. Мы внедряем новые материалы и технологии, чтобы было тепло и комфортно, чтобы все хорошо работало и красиво смотрелось. Мы не принимаем удешевлений в ущерб качеству».

Ипотека возвращается

«Власти после кризиса стали обращать внимание на ипотечное кредитование. С начала года мы отмечаем стабилизацию как цен, так и доходов. Государство через программы ВЭБа и АИЖК поддерживает ипотеку. В итоге мы получили снижение процентной ставки и приход новых банков на ипотечный рынок, а также расширение программ уже работающих банков», – отметил *начальник отдела развития Санкт-Петербургского Ипотечного Агентства Сергей Милутин*. По его данным основными операторами рынка в Санкт-Петербурге остаются Сбербанк и ВТБ, а также ряд других банков, работающих через ипотечное агентство. В третьем квартале на них приходилось порядка 75% рынка, что немного ниже, чем во втором. Снижение связано с выходом на рынок около десятка новых банков с собственными ипотечными программами.

«Каждый участник рынка кредитования или жилищного рынка может сказать, что на сегодняшний день рынок ипотечного кредитования в РФ значительно оживился, – соглашается *Татьяна Венцлавская, начальник Управления розничного бизнеса филиала «Балтийский» АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО)*, – Банки имеют достаточное количество ликвидности для выдачи денежных средств, в связи с чем процентные ставки за последние месяцы

В обсуждении участвовали:



*Наталья Чекальникова,
Северо-Западный банк
ОАО «Сбербанк России»*



*Андрей Опарин,
СОБИНБАНК*

уже снизились. Безусловно, следуя настоятельным рекомендациям руководства страны, и глядя на изменение ставок в банках с государственным участием и в АИЖК, другие игроки рынка ипотечного кредитования будут снижать ставки по ипотечным кредитам. В данной ситуации есть две стороны: с одной стороны снижение процентных ставок – это хорошо для заемщиков, с другой стороны, жаль, что во многом эта ситуация регулируется не рыночными отношениями, а завуалированным государственным регулированием».

По данным *Натальи Чекальниковой, ведущего специалиста по работе с застройщиками Управления по работе с предприятиями и партнерами Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России»* в уходящем году банком было выдано 7,6 тыс. ипотечных кредитов на сумму 9,4 млрд. рублей. В 20% случаев Сбербанк также финансировал строительство объектов, взятых в ипотеку. На начало IV квартала 2010 года доля Северо-Западного банка ОАО «Сбербанка России» в выдаче жилищных кредитов в г. Санкт-Петербурге составила 58%. Средняя сумма ипотечного кредита в среднем по Санкт-Петербургу составляет 1 млн. 700 рублей, по Ленобласти – 900 тыс. рублей.

Положительные сдвиги на рынке ипотеки подтверждает и *начальник отдела по работе с физическими лицами Управления активно-пассивных операций филиала «Санкт-Петербург» СОБИНБАНКа Андрей Опарин*: «По сравнению с 2008-2009 годами банки «повернулись лицом к клиентам», например, они снижают первоначальные взносы. Тем не менее, потенциальных заемщиков все еще смущает процентная ставка. Для них она оптимально 10-11% годовых, в реальности же по программам ипотечного агентства банки кредитуют под 10,5% годовых, но сюда добавляется также страховка. В итоге, средняя ставка по рынку поучается около 12%».

Что предлагают банки?

Андрей Опарин отметил, что, несмотря на совсем недолгую работу кредитного учреждения на рынке ипотечного кредитования, у него уже существует множество интересных предложений. По программе «Новостройка» можно приобрести жилье в доме, находящемся на этапе строительства, путем оплаты долевого участия. Срок кредита составляет до 25 лет, минимальный первоначальный взнос – 20%. По программам «Свой Дом» и «Своя квартира» можно получить кредит для приобретения квартиры на вторичном рынке жилья или жилого дома с земельным участком. По программе «АИЖК 2010» выдаются кредиты для приобретения квартиры на вторичном рынке жилья под залог приобретаемой недвижимости. Сотрудников организаций корпоративных клиентов и стратегических партнеров СОБИНБАНК кредитует на специальных условиях.

Наталья Чекальникова рассказала о кредитных продуктах одного из лидеров рынка ипотечного кредитования – Сбербанка. Кредиты «Ипотечный»

и «Ипотечный +» выдаются на приобретение или строительство объекта недвижимости, под залог кредитуемого объекта недвижимости. Для заемщиков, у которых отсутствует первоначальный взнос, существует кредит «Ипотечный Стандарт». Если покупая жилье в кредит, клиент не хочет, чтобы оно стало залогом, он может воспользоваться кредитом «На недвижимость», который выдается под любое другое обеспечение, одобренное банком. Для супругов, не достигших возраста 35 лет, в Сбербанке существует кредитный продукт «Молодая семья», имеющий свои преимущества: возможность использовать доходы родителей при расчете максимальной суммы кредита, для семей с детьми первоначальный взнос 10%, возможность предоставления отсрочки по погашению кредита на период до достижения ребенком трехлетнего возраста. Основными преимуществами ипотечного кредитования в Сбербанке *Наталья Чекальникова* считает: низкий первоначальный взнос (от 10%), доступную процентную ставку (от 9,5%), отсутствие комиссий по кредиту, широкий выбор целей кредитования, возможность кредитования без промежуточного залога на период строительства кредитуемого объекта недвижимости.

Портрет заемщика кистью банкиров

«Идеальный портрет заемщика – это гражданин РФ, зарабатывающий порядка 40 тыс. рублей в месяц возрастом от 30 до 45 лет», – отметила *ведущий специалист по работе с застройщиками Управления по работе с предприятиями и партнерами Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России»*.

Андрей Опарин так описывает портрет идеального заемщика: «Возраст 30-40 лет, работает в крупной государственной или коммерческой компании, доход имеет от 100 тыс. рублей в месяц. Кредит берет на 5-10 лет с 50-процентным первым взносом», и добавляет, что в реальности таких заемщиков практически не существует.

А вот портрет потенциального заемщика Инвестторгбанка со слов *Татьяны Венцлавской*: «Это менеджер среднего звена с месячным доходом от 50 тыс. руб., возраст от 30 до 40 лет, женат/замужем, у него один ребенок, он имеет другую собственность: квартиру, машину, личные денежные накопления».

Для сравнения *Сергей Милотин* сообщил данные опроса населения в рамках выставки-семинара «Жилищный проект»: «Жильем интересуются в основном семьи с доходом от 35 тыс. до 60 тыс. на члена семьи (42% опрошенных). Причем большинство покупает новое жилье, продавая старое и увеличивая метраж».

«Первоначальный взнос, как правило, это деньги от реализации имеющейся квартиры», – подтвердила *Наталья Чекальникова* обозначенную тенденцию. □

Мария АЛЕКСЕЕВА

Аналитическая справка



Банк «ГЛОБЭКС»

+7 (812) 332-21-57, +7 (812) 332-36-36

www.globexbank.ru

Генеральная лицензия Центрального банка РФ от 24.10.2001 № 1942

ВАЛЮТА	ПЕРВОНАЧ. ВЗНОС, %	СТАВКА, %
ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК. Приобретение жилья, на которое будет предоставлен ипотечный кредит, должно быть единственным и использоваться в целях постоянного проживания.		
Рубли	10–19	12,5%
Рубли	20–29	12,25%
Рубли	30–39	12%
Рубли	40–49	11,75%
Рубли	50–70	11,5%

ВАЛЮТА	ПЕРВОНАЧ. ВЗНОС, %	СТАВКА, %
НОВОСТРОЙКА. Приобретение жилья во вновь возводимых/возведенных многоквартирных домах 2007-го и позже года постройки.		
Рубли	10–19	11,5%
Рубли	20–29	11,25%
Рубли	30–39	11%
Рубли	40–49	10,75%
Рубли	50–70	10,5%

ВАЛЮТА	ПЕРВОНАЧ. ВЗНОС, %	СТАВКА, %
ВОЕННАЯ ИПОТЕКА. Приобретение недвижимости на вторичном рынке жилья.		
Рубли	10–70	11%



«Балтийский» АКБ «Инвестторгбанк»

(ОАО) в Санкт-Петербурге

+7 (812) 334-01-20

www.itb.ru

Генеральная лицензия Банка России №2763

ВАЛЮТА	ПЕРВОНАЧ. ВЗНОС	СТАВКА, %	СРОК КРЕДИТА	СУММА КРЕДИТА
ТАРИФ «НАДЕЖНЫЙ»				
Рубли	более 40%	11,9%*	от 3 до 30 лет	300 тыс.–20 млн. руб. /
Доллары США	более 40%	10,9%*	от 3 до 30 лет	эквивалент в Долларах США
Рубли	20–40%	12,7%*	от 3 до 30 лет	300 тыс.–20 млн. руб. /
Доллары США	20–40%	11,5%*	от 3 до 30 лет	эквивалент в Долларах США

Комиссия: За предоставление кредита (единовременно) – 2,9%/3,5% (max 300 тыс./ min 30 тыс. рублей или эквивалент в долларах США).

ВАЛЮТА	ПЕРВОНАЧ. ВЗНОС	СТАВКА, %	СРОК КРЕДИТА	СУММА КРЕДИТА
ТАРИФ «ВЫГОДНЫЙ»				
Рубли	более 50%	С. Р.+2,5%*	от 3 до 30 лет	300 тыс.–20 млн. руб.
Рубли	30–50%	С. Р.+3,3%*	от 3 до 30 лет	300 тыс.–20 млн. руб.

С. Р. – ставка рефинансирования

* +4 % без страхования жизни и титула

Комиссия: За предоставление кредита (единовременно) – 2%/2,5% (max 200 000/ min 20 000 рублей).

Примечания: % ставка по кредиту зависит только от размера первоначального взноса, моратория на полное или частичное досрочное гашение нет, сумма досрочного платежа не может быть менее 10 000 руб./эквивалент в долларах США, обеспечение – залог приобретаемой недвижимости.

Максимальное количество созаемщиков – 3.

Аналитическая справка



Северо-Западный банк ОАО «Сбербанк России»
+7 (812) 329-29-29, 8-800-555-55-50

www.sberbank.ru

Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 30.08.2010

ВАЛЮТА	ПЕРВ. ВЗНОС	СТАВКА ¹ , %	СТАВКА ² , %	СРОК КРЕДИТА
¹ до регистрации ипотеки объекта недвижимости ² после регистрации ипотеки объекта недвижимости				
ПРОГРАММА «ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ»				
Общие условия/ Участники зарплатных проектов				
Рубли	от 15 до 30%	14,75% / 13,30%	13,50% / 12,15%	до 10-ти лет (включительно)
Рубли	от 30 до 50%	14,25% / 12,85%	13,00% / 11,70%	до 10-ти лет (включительно)
Рубли	от 50%	13,50% / 12,15%	12,25% / 11,05%	до 10-ти лет (включительно)
Рубли	от 15 до 30%	15,00% / 13,50%	13,75% / 12,40%	от 10 до 20-ти лет (включительно)
Рубли	от 30 до 50%	14,50% / 13,05%	13,25% / 11,95%	от 10 до 20-ти лет (включительно)
Рубли	от 50%	13,75% / 12,40%	12,50% / 11,25%	от 10 до 20-ти лет (включительно)
Рубли	от 15 до 30%	15,25% / 13,75%	14,00% / 12,60%	от 20 до 30-ти лет (включительно)
Рубли	от 30 до 50%	14,75% / 13,30%	13,50% / 12,15%	от 20 до 30-ти лет (включительно)
Рубли	от 50%	14,00% / 12,60%	12,75% / 11,50%	от 20 до 30-ти лет (включительно)

Комиссия: за выдачу кредита отсутствует. **Дополнительные расходы заемщика:** страхование кредитуемого объекта недвижимости от рисков утраты/гибели. Расходы, связанные с оформлением залога (при необходимости). Неустойка за несвоевременное погашение кредита – двукратная процентная ставка по кредитному договору с суммы просроченного платежа за период просрочки, включая дату погашения просроченной задолженности. **Дополнительные условия предоставления жилищных кредитов можно получить на сайте банка и в офисах Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России».**

СОБИНБАНК

ОАО «Собинбанк»
+7 (812) 325-24-60, 328-79-24

www.sobinbank.ru

Лицензия Банка России 1317

ВАЛЮТА	ПЕРВ. ВЗНОС	СТАВКА, %	СРОК КРЕДИТА	МИН. РАЗМЕР
ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ				
Справки о доходах по форме 2-НДФЛ/3-НДФЛ, полностью подтверждающие заявленный доход				
Доллары США	10%	11%	от 1 года до 25 лет	от 10 тыс.
Рубли	10%	12,4%	от 1 года до 25 лет	от 300 тыс.
Справки о доходах по форме банка				
Доллары США	10%	12%	от 1 года до 25 лет	от 10 тыс.
Рубли	10%	13,4%	от 1 года до 25 лет	от 300 тыс.

Комиссия: за выдачу кредита выплачивается одновременно – 2% от суммы кредита (min – 1 тыс. долларов США/30 тыс. руб., max – 5 тыс. долларов США/150 тыс. руб.).

Требования к заемщику: Гражданство РФ, возраст от 18 до 55 лет – для женщин и до 60 лет – для мужчин (на дату возврата последней суммы кредита), трудовой стаж – не менее 4-х месяцев на текущем месте работы.

Порядок погашения кредита: аннуитетными платежами, включающими в себя уплату начисленных за соответствующий период процентами за пользование кредитом и частичное погашение кредита

Штраф: за просрочку внесения аннуитетного платежа – 0,3% от суммы неисполненного денежного обязательства за каждый календарный день просрочки. Неустойка за просрочку исполнения требования банка о досрочном возврате кредита, уплате процентов – 0,1% от суммы задолженности за каждый календарный день просрочки.

Дополнительные расходы заемщика: оплата услуг независимого оценщика, оплата страховки, страхование ответственности заемщика за невозврат кредита, расходы, связанные с регистрацией сделки, аренда депозитарной ячейки/открытие аккредитива.

Аналитическая справка собрана для сравнения ключевых параметров кредитов. Данные действительны на 06.12.2010.

Об изменениях, а также других дополнительных условиях кредитования необходимо узнать на сайте банка или по телефону.

Телефоны и сайты указаны в контактной информации.

Комментарий специалиста:

Способ решения жилищного вопроса через ЖНК

1 апреля 2005 года вступил в силу Федеральный закон № 215 «О Жилищных Накопительных Кооперативах», который регулирует способ решения жилищного вопроса граждан через предприятия, которые коротко называются ЖНК. Деятельность ЖНК находится под контролем государства в лице Федеральной службы по контролю финансовых рынков. Эта служба контролирует расходование денежных средств членом кооператива. ЖНК занимаются покупкой жилья для своих членом кооператива. У ЖНК есть неоспоримые преимущества перед прочими способами приобретения жилья:

- 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,
- 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 паевой фонд; 2% – членский вступительный взнос,
- в случае «зачета» вашей квартиры в счет паевого 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.

В нашем 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. ЖНК помогает гражданам, которые не в состоянии платить по графикам застройщиков по договорам долевого участия. Мы рассматриваем каждый случай и находим способы решения самых непростых ситуаций.

К сожалению, СМИ недостаточно освещают тему кооперативов, хотя такие системы покупки или строительства жилья давно широко распространены в странах Европы и действуют в течение 70-80 лет. В России есть примеры стабильных и работающих ЖНК, которые помогают большому количеству населения. Хотелось бы, чтобы такие факты, как использование материнского капитала в ЖНК стали бы известны владельцем этих капиталов.



Галина Микх,
директор жилищного
накопительного
кооператива
«Элитный»

Хочется обратить внимание застройщиков, ипотечных брокеров, агентств недвижимости на ЖНК. Наш ЖНК готов и открыт к сотрудничеству. Сегодня ЖНК выходит на крупные предприятия города, профсоюзные организации и проводит расширенные консультации, целью которых является разъяснительная работа по продвижению жилищной кооперации. Мы приглашаем к сотрудничеству руководителей крупных предприятий, которые занимаются решением социальных вопросов своих сотрудников. Собственное жилище дает человеку уверенность и стабильность.

Граждане должны знать свои права и пользоваться ими, а государственные органы и структуры, относящиеся к реализации жилищных проектов – правильно информировать граждан и помогать. В этом вопросе нет соревновательного принципа. Так давайте помогать! ■



ЭЛИТ™

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
www.sk40.ru

Московский пр., 212
БЦ "Московский"

Федеральный закон
215 от 30.12.2004

пер. № 130 ФСФР

Комментарий специалиста:

Что год грядущий нам готовит?

TT Finance: *Каковы Ваши стратегические планы на 2011 год? Какие направления предполагает развиваться в первую очередь и почему?*

Виталий Филиппов: Прежде всего, хочу сказать, что 2010 год – это год активного развития всего банка «ГЛОБЭКС» и филиала «Петербургский» в частности. В процессе той активной работы, которая велась в 2010 году, мы делали упор на развитие отношений с корпоративными клиентами и на начало работы по ипотеке. В наступающем 2011 году мы продолжим работу как в корпоративном секторе, который, безусловно, останется одним из наших сильных направлений, так и в розничном – в части развития ипотечного кредитования.

TT Finance: *Виталий, в чем конкурентные преимущества Вашего банка?*

Виталий Филиппов: Прежде всего, это соблюдение интересов клиентов, основанное при этом на принципе взаимовыгодного сотрудничества. Клиентам важно, чтобы банк достаточно быстро принимал решение по тому или иному кредитному продукту, особенно важно – чтобы стоимость этих ресурсов была для них приемлема, важны сроки и другие условия кредитования. Для этого создан индивидуальный подход со стороны банка. Недаром слоган банка «ГЛОБЭКС» – «Глобально-индивидуально». Слово «индивидуально» подразумевает индивидуальный подход к каждому клиенту, а слово «глобально» говорит о том, что банк имеет достаточно широкую филиальную сеть и является по сути банком с государственным участием.

TT Finance: *Если говорить о корпоративных клиентах, какова ситуация в этом направлении вашей деятельности?*

Виталий Филиппов: Надо сказать, что филиалу «Петербургский» предоставлен достаточно большой лимит самостоятельного принятия решений о выдаче кредитов представителям всех сегментов бизнеса, который составляет до 300 млн рублей, и один из самых больших лимитов по выдаче кредита на одного заемщика – более 5 млрд рублей. Сроки принятия решений по одобрению заявок достаточно приемлемы. Индивидуальный подход распространяется на оценку бизнеса клиента – проверяется бухгалтерский учет и анализируется развитие бизнеса. Соот-

На вопросы «TT Finance» по теме «Планы на 2011 год – рост кредитного корпоративного портфеля, рост ипотеки, создание ипотечного центра» отвечал Виталий Филиппов, вице-президент банка «ГЛОБЭКС» (филиал «Петербургский»)



ветственно, у банка «ГЛОБЭКС» – гибкая залоговая политика. Используются различные типы залогов: недвижимость, которая пользуется популярностью у всех банков, а также – «товары в обороте». Если клиент предоставляет «миксованный» залог (часть – недвижимость, часть «товары в обороте»), то мы готовы рассмотреть такие варианты. Есть еще такой вид залога, как «права требования по госконтрактам». Хотя среди банков нет единого мнения по поводу того, считать ли это залогом, банк «ГЛОБЭКС» учитывает «права требования по госконтрактам» в качестве залога. Под такие залоговые кредиты и оборонная промышленность, и ряд предприятий строительного комплекса. Но, безусловно, любое решение индивидуально и зависит от конкретной ситуации и конкретной компании.

TT Finance: *Насколько планируется нарастить портфель корпоративных кредитов? Какой объем кредитов выдан в 2010 году?*

Виталий Филиппов: Уже сейчас банк «ГЛОБЭКС» является одним из лидеров по объемам кредитования корпоративных клиентов, в том числе предприятий малого и среднего бизнеса.

На 1 ноября 2010 года кредитный портфель петербургского филиала составил 6 млрд 450 млн рублей, в т. ч. объем кредитов, выданных предприятиям, составил 6 млрд 177 млн руб. Такой портфель собран за очень короткий промежуток времени – чуть больше, чем за полтора года. Филиал сейчас обслуживает более 3 тыс. предприятий региона.

TT Finance: *А какие направления бизнеса кредитует банк в настоящее время и на какие отрасли делает ставку в 2011 году?*

Виталий Филиппов: Среди корпоративных клиентов филиала – предприятия машиностроительной и металлургической отрасли, предприятия энергетического и топливного комплекса, а также торговые, страховые и строительные компании. Для принятия решения о выдаче кредита компании внимательно анализируется ее деятельность – в особенности то, как компания прошла посткризисный период. 2009 год стал определенным «ситом», которое

отсеяло неконкурентоспособные компании. Компании, которые остались «в бизнесе» и развиваются – это наши клиенты, на которых мы будем делать ставку и в 2011 году. Являясь финансовым партнером клиента, мы помогаем предприятию рассчитать оптимальную сумму кредита и подобрать условия. То есть у нас нет задачи просто выдать кредиты, мы стремимся помочь предприятию развить свой бизнес, без проблем справляясь с погашением долга. За счет такого взвешенного подхода у банка практически нет просрочки по кредитам.

Как уже отмечалось, мы не намерены останавливаться на достигнутых результатах и продолжим свою активную политику в 2011 году. Филиал будет работать с предприятиями всех секторов экономики нашего города. Это позволит нам повысить объем выданных кредитов более чем в два раза. Перед филиалом стоят амбициозные задачи, и мы уверены в их выполнении.

TT Finance: Что Вы можете сказать о динамике ипотечных сделок в 2010 году, и каковы планы филиала на 2011 год?

Виталий Филиппов: Мы сейчас активно выходим на рынок ипотечного кредитования, для нас это достаточно новый шаг. В настоящее время мы представляем 3 продукта, разработанных в соответствии со стандартами АИЖК. Это: классическая ипотека, ипотека по вновь возведенному жилью и специальная программа – достаточно востребованный продукт, который уже пользуется большой популярностью – «Военная ипотека».

Мы уверены, что темпы роста объема выданных кредитов в 2011 году будут измеряться двузначными цифрами. Эта уверенность обусловлена несколькими факторами. С одной стороны, рынок уже достаточно созрел, активно восстанавливаясь после 2008-2009 годов. Мы видим, что средняя стоимость кредитов увеличивается вместе с увеличением доходов наших граждан, с желанием приобрести достойное жилье. С другой – наши клиенты стали с осторожностью относиться к валютным кредитам, поэтому в представленной нами продуктовой линейке ипотечных кредитов – только рублевые кредиты. Сейчас наши граждане уже сами вполне осознают те риски, которые связаны с изменением курса валют. Можно сказать, что продуктовая линейка банка является сбалансированной и не раздута за счет валютных кредитов, которые активно предлагались раньше в других банках.

TT Finance: А что еще изменилось в поведении клиентов по сравнению с докризисным временем?

Виталий Филиппов: Клиенты теперь покупают и наиболее надежные объекты недвижимости, а это: либо готовые объекты недвижимости, либо объекты которые строятся в соответствии с ФЗ №214. Наши граждане научились четко понимать разницу между предварительным договором купли-продажи и договором долевого участия. Это так же являет-

ся положительным фактором и для банка, которому всегда лучше иметь дело с понятными объектами недвижимости.

Замечки стали внимательнее выбирать и своих будущих партнеров в области кредитования. Клиент оценивает стоимость ресурсов, дополнительные комиссии – т. е. конечную стоимость продукта, которую он получит. Немаловажную роль в выборе банка для клиента играет и сервис. Для нас это положительный момент, поскольку мы этот сервис можем предоставить (некоторым клиентам предоставлен даже номер мобильного телефона ответственного за направление вице-президента филиала банка, которому можно позвонить в любое время и решить свои вопросы), а конечная стоимость нашего продукта не высока.

При внедрении наших продуктов, которые были разработаны по стандартам АИЖК, мы, безусловно, учитывали все эти позитивные тенденции на рынке. Но условия всегда диктует рынок, если в ближайшее время ситуация будет меняться, не исключено что дополнением станут и собственные программы банка.

TT Finance: Каковы дальнейшие планы Вашего банка в области ипотеки?

Виталий Филиппов: Как уже отмечалось, в 2011 году мы будем продолжать проявлять достаточно серьезную активность в этом направлении. Сейчас, наше предложение сформировано несколькими продуктами, и мы считаем, что готовы полностью удовлетворить наших клиентов. Мы запустили наши ипотечные программы сравнительно недавно - с 19 октября 2010 года. За это время мы уже получили серьезный поток клиентов. На 26 ноября было одобрено уже более 15 заявок, и часть из этих сделок находится в стадии завершения. И количество заявок увеличивается каждый день!

В наступающем году, мы также как и в 2010 году, будем особое внимание уделять развитию специальных программ, таких как «Военная ипотека». Уже сейчас мы отмечаем большой интерес, который проявляют наши военнослужащие к этому продукту.

TT Finance: Сейчас стало популярным создание единых ипотечных центров. Что делает Ваш банк в этом направлении в Санкт-Петербурге?

Виталий Филиппов: Открытие единых ипотечных центров, направлено, прежде всего, на удобную процедуру оформления ипотеки для клиентов. Безусловно, мы считаем, что создание подобного центра будет положительным образом влиять на развитие ипотечного кредитования в нашем городе. Сейчас мы просчитываем все плюсы и минусы подобного проекта, так как улучшение сервиса для наших клиентов мы считаем приоритетным в принятии любого подобного решения. ■

В то время как европейский авторынок показывает отрицательную динамику седьмой месяц подряд, автомобильный рынок в России не просто оживает, а демонстрирует серьезный рост. По данным Ассоциации Европейского Бизнеса, продажи легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта в России по итогам октября составили 188,5 тыс. машин – на 62% больше, чем в 2009 году. За девять месяцев этого года с российских конвейеров сошло 823 тысячи автомобилей, что на 92,8% больше, чем годом ранее. И это, похоже, не предел. Об этом 16 ноября говорили участники круглого стола на тему: «Авторынок Петербурга: куда путь держим?», организованного ИД «ТТ Finance» совместно с редакцией газеты «МК в Питере».

АВТОРЫНОК РОССИИ – будем впереди планеты всей

По сообщению **Шамиля Шурпаева, маркетолога-аналитика сети автоцентров «Терравто»** (автоцентры «Питер-Лада», «ПЛТ», «Солнечный ветер», «Прагматика»), автомобильный рынок Санкт-Петербурга по итогам девяти месяцев 2010 года вырос на 13%. В текущем году в регионе продано около 108 тыс. автомобилей. В тройке лидеров по продажам оказались бренды «Лада» (10,8%), «Chevrolet» (7,1%) и «KIA» (6,9%).

Главным драйвером такого роста, по мнению **Шамиля Шурпаева**, явились программы господдержки. Например, по программе утилизации продается около 80% авто бренда «Лада», показавшего в текущем году рост продаж на 88,6%.

Как сообщает **заместитель начальника Управления по обращению с отходами производства и потребления Санкт-Петербурга Александр Ремига**, по программе утилизации выдано 353 тыс. из запланированных 400 тыс. сертификатов. Каждые 22 авто из 100 в РФ продаются по этой программе. Чаще всего по программе утилизации покупают автомобили марки «Лада». Популярны у участников программы и такие марки, как Chevrolet, ГАЗ, УАЗ, Fiat. По программе утилизации в Санкт-Петербурге куплено 210 тыс. автомобилей, а переработано чуть более 170 тыс. авто.

Рост спроса закономерно ведет и к росту цен. По данным, приведенным **Шамилем Шурпаевым**,

машины подорожают на 3-4% по итогам текущего года, и этот рост в 2011 году продолжится.

«Несмотря на позитивную динамику, говорить о возвращении автомобильного бума пока преждевременно, – отмечает **маркетолог-аналитик сети автоцентров «Терравто»**, – хотя для его наступления есть ряд предпосылок. Потребители начинают верить в возрождение экономики. Рост ряда брендов ограничивает только отсутствие на складах дилеров популярных моделей в достаточном количестве. Возвращение рынка к докризисным показателям при текущих темпах роста возможно в течение 2-3-х лет».

По мнению **президента Ассоциации производителей автокомпонентов Валерия Киселевича**, производство автомобилей растет даже сверх самых оптимистичных прогнозов. Очереди в полгода образовались на все популярные модели.

«В этом году рост рынка будет измеряться десятками процентов, – говорит президент Ассоциации, – и при сохранении таких темпов, не вижу проблем с достижением выпуска на уровне 3-х млн. авто в год к 2014-15 году – это первое место в Европе».

«Чтобы выйти на лидирующие позиции в мире по автопроизводству, средняя мощность одного автозавода должна составлять не менее 150 тыс. автомобилей в год, так как меньшая серийность не позволяет производителям автомобилей организовать

В обсуждении участвовали:



Алексей Зюев,
Северо-Западный банк
ОАО «Сбербанк России»



Олег Гришин,
РусФинансБанк



Валерий Киселевич,
Ассоциация производителей
автокомпонентов



Александр Ремига
Управление по обращению
с отходами производства
и потребления СПб

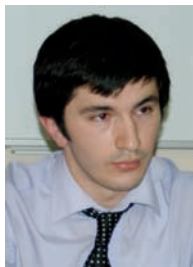
рентабельное производство, – продолжает **Валерий Киселевич**. – Сегодня мы используем зарубежные комплектующие, ведь у нас их аналогов просто нет, а чтобы они появились, необходимо несколько лет научно-технических разработок. Мы же, доставляя двигатель из Африки, делаем машину, собранную в России, почти равной по цене ввезенной с уплатой пошлины! Такое ощущение, что наш потребитель самый богатый в мире».

Изменить ситуацию попытался Минпромторг, разработав новые требования к сборщикам иномарок в России. Главные из них – создание мощностей по выпуску не менее 300 тыс. машин в год и увеличение в течение 4-х лет доли отечественных автокомпонентов с нынешних 30% до 50%, включая двигатели и коробки передач. Однако, постановление Минпромторга пока еще не принято.

С ростом уверенности людей в завтрашнем дне возрастает спрос не только на автомобили, но и на популярный в докризисные времена способ их покупки – автокредит.

Алексей Зуев, начальник сектора по работе с автодиллерами Управления по работе с предприятиями, партнерами и организации активных продаж Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России» сообщает, что доля кредитных сделок на Северо-Западе растет. За 10 месяцев по экспертным оценкам доля кредитных продаж на рынке новых автомобилей составила около 35% в сравнении со средним показателем 2009 года в 29%. Правительственная программа субсидирования ставок, по мнению **Алексея Зуева**, не является локомотивом кредитования, тем не менее, в Северо-Западном Банке ОАО «Сбербанк России» по ней продано примерно 29% от всех купленных в 2010 году в кредит машин. Часто эту программу сочетают с программой утилизации и другими партнерскими программами, которых у Сбербанка большое количество. Активным спросом пользуется программа, предусматривающая дополнительные скидки на марки Volkswagen (3%), Skoda (5%), Audi A1 (4%). Также, по совместной акции Сбербанка и сети дилерских центров Аларм-моторе Форд предоставляется скидка на автомобили марки «Ford», кредитующиеся в рамках Государственной программы субсидирования процентной ставки.

В обсуждении участвовали:



Шамиль Шурбаев,
Сеть автоцентров
«Террасто»



Дмитрий Цхохребов,
РусФинансБанк

Скидки на автомобили при оформлении автокредита в Сбербанке предоставляются также дилерам марок KIA, Lada, Opel, Volga, Maxus, ГАЗ, Fiat, Ssang Yong, УАЗ, LIFAN. «Программы Сбербанка, по которым предоставляются скидки на транспортные средства или происходит снижение стоимости кредита, интересны в первую очередь для покупателей наиболее популярных на рынке марок автомобилей», – отмечает **Алексей Зуев**.

А чтобы заемщикам легче было выбрать автомобиль, Сбербанк создал специальную базу автомобилей, имеющихся в продаже у дилеров. В настоящее время база содержит информацию от 17 дилеров по 1090 автомобилям с указанием комплектации, цены, скидки и т.д. С ее помощью за три недели было продано уже свыше 100 автомашин.

В интересах клиентов были разработаны и новые партнерские программы Сбербанка. Например, с ЗАО «Петербургская топливная компания» – заемщикам вручается дисконтная карта «Автопозитив» сети АЗС ПТК (а это более 150 по всему Северо-Западу) со скидкой от 3 до 6% на топливо в зависимости от способа его оплаты и 10% на товары и услуги АЗС – Еврокафе, Евромаркеты, Евромойки, СТО и т.д. Другая партнерская программа разработана с автокомпаниями «Аларм» – заемщику предоставляется купон на «Экспресс-мойку» со скидкой в 50%, а при его предъявлении компанией оформляется годовая дисконтная карта на услуги мойки, химчистки и полировки со скидкой в 15%.

Однако, самым интересным для заемщика в Сбербанке является размер процентных ставок по автокредитам. **Алексей Зуев** сообщает, что в 2010 году средняя ставка по выданным кредитам в рублях с учетом Правительственной программы субсидирования составила 12,9% годовых. Срок рассмотрения заявки уменьшен до 20 часов, причем держатели зарплатных карт могут получить одобрение кредитной заявки в течение 1 часа.

Коллеги Алексея Зуева из РусфинансБанка, также отметили рост заявок на автокредиты и увеличение доли автомобилей, приобретаемых с использованием заемных средств в рамках программы утилизации. Получить кредит в РусФинансБанке просто, не обязательного требования по предоставлению справки о доходах, что компенсируется более высокими процентными ставками по кредиту. «Отказываем заемщику мы крайне редко, и основной причиной является его негативная кредитная история», – отмечает **руководитель автокредитования Северо-Западного округа РусФинансБанка Олег Гришин**. «Мы очень тщательно проверяем своих клиентов. Только так мы можем обезопасить себя от мошенников и при этом установить с заемщиками максимально открытые и доверительные отношения», – добавляет **Дмитрий Цхохребов, директор Северо-Западного округа РусФинансБанка**.

В завершение **Алексей Зуев** порекомендовал не совершать импульсных покупок, предварительно внимательно ознакомившись со всеми условиями кредита и возможностями его погашения. ■

Мария АЛЕКСЕЕВА

Аналитическая справка



Северо-Западный банк ОАО «Сбербанк России»
+7 (812) 329-29-29, 8-800-555-55-50

www.sberbank.ru

Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 30.08.2010

СТАВКА, %	СРОК	ПРИМЕЧАНИЯ
АВТОКРЕДИТ 13,5–17 в рублях 9,5–11,5 в долларах США и Евро	до 5 лет	Кредит на приобретение транспортных средств КРЕДИТ ВЫДАЕТСЯ БЕЗ КОМИССИЙ
АВТОКРЕДИТ с Государственным субсидированием Часть установленной процентной ставки по АВТОКРЕДИТУ возмещается за счет государственных субсидий	до 3 лет	Государственная программа субсидирования позволяет получить АВТОКРЕДИТ под пониженную процентную ставку КРЕДИТ ВЫДАЕТСЯ БЕЗ КОМИССИЙ
АВТОКРЕДИТ по партнерским программам с автопроизводителями Часть процентной ставки компенсируется за счет предоставления скидки на стоимость автомобиля	до 5 лет	Процентная ставка в кредитном договоре соответствует ставке, действующей в банке по данному виду кредита КРЕДИТ ВЫДАЕТСЯ БЕЗ КОМИССИЙ

Аналитическая справка собрана для сравнения ключевых параметров кредитов. Данные действительны на 06.12.2010.

Об изменениях, а также других дополнительных условиях кредитования необходимо узнать на сайте банка или по телефону. Телефоны и сайты указаны в контактной информации.

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

Страховщики жалуются на клиентов-авто владельцев, которые стремятся «отбить» свой взнос, регистрируя и предъявляя к оплате малейшие царапины. Но пока они не находят эффективный способ бороться с таким явлением. Участники рынка даже признают, что сами виноваты в том, что авто владельцы «осваивают» полис.

ОЦАРАПАННОЕ КАСКО

На прошедшем в Агентстве Бизнес Новостей круглом столе с участием страховых компаний, участники говорили об убыточности КАСКО, но вместе с тем и о важности этого сегмента для рынка. КАСКО стало необходимым страхованием и самым успешным добровольным продуктом, когда автомобилисты сознательно платят достаточно большие деньги, чтобы сохранить невредимым своего «железного коня».

После кризиса началось восстановление этого рынка. «Рынок КАСКО находится в прямой зависимости от благосостояния граждан, идет уверенный рост в сфере автопродаж и спрос на автострахование растет, — указывает **Михаил Ефимов, директор по страхованию ОАО «ИНТАЧ СТРАХОВАНИЕ»**. — В связи с этим можно прогнозировать оптимистичную ситуацию на рынке КАСКО, но компаниям нужно придумывать дополнительные программы по стимулированию спроса. Например, мы предлагаем хорошую программу для опытных водителей».

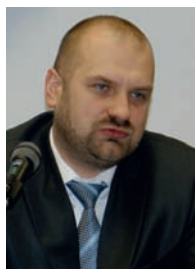
В то же время, многие авто владельцы не хотят, чтобы их взнос «пропал» и стремятся компенсировать даже самый незначительный ущерб. «Водители не понимают, что страхование нужно в первую очередь для компенсации крупных убытков — компенсировать каждую царапину через страхование слишком дорого. Чтобы удовлетворить все ожидания клиента и постоянно поддерживать автомобиль в состоянии нового, полис должен стоить в 3-4 раза дороже, чем сейчас», — говорит **Андрей Знаменский, директор Северо-Западной дирекции ЗАСО «ЭРГО Русь»**. **Андрей Знаменский** также указывает, что проблемы КАСКО особенно актуальны в Петербурге, который многие страховщики называют «черной дырой» из-за самой высокой убыточности по России.

«По КАСКО убыточность «зашкаливает», — уверен **Президент «Союза Страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада» Евгений Дубенский**. Он утверждает, что убытки по этому виду страхования у большинства компаний приближаются к 100%. При этом никто не может отказаться от КАСКО, так как это основной драйвер продаж. В Союзе Страховщиков приводятся следующие цифры: 58% премий на Северо-Западе относится на автострахование, причем 40% приходится на КАСКО и только 18% — на ОСАГО.

Эксперты отмечают, что в Петербурге самый высокий в России уровень угонов, а большинство обращений в страховые компании связаны с мелким ремонтом. Клиенты хотят «освоить» свой полис до конца окончания договора. По ОСАГО лучше ситуация, но там посредники провоцируют гонку по комиссионным вознаграждениям. Когда со страховщиков посредники требуют 50% комиссии, это выходит за рамки норм бизнеса, отмечают страховщики. «При этом брокеры не несут никакой ответственности, если задерживают перечисления в страховую компанию», — негодует **Евгений Макаренко, начальник управления автострахования Северо-Западного филиала Страховой группы «УРАЛСИБ»**. «УРАЛСИБ» теперь стремится работать непосредственно с продавцами, а не с агентскими цепочками. «Также развиваем агентскую сеть, прямые продажи и взаимодействие с автосалонами», — говорит **Евгений Макаренко**.

Причем практика требований повышенной комиссии начинает складываться и по «Зеленой карте», там тоже начинается «гонка комиссионных». «В текущий момент убыточность по «Зеленой карте» небольшая, но этот бизнес достаточно рискованный, —

В обсуждении участвовали:



Андрей Знаменский,
ЗАСО «ЭРГО Русь»



Михаил Ефимов,
ОАО «Интач Страхование»



Ольга Москвина,
СК Zurich



Евгений Макаренко,
СГ «УРАЛСИБ»

предостерегает **Андрей Знаменский**. – Несколько лет могут быть удачными для страховщика, а потом несколько крупных аварий и многомиллионные выплаты (в евро) создадут большие проблемы компании».

Чтобы успешно бороться с убыточностью, надо также просчитывать тарифы. «Например, в «ИНТАЧ» для формирования стоимости полиса используется более 20 факторов. «Это позволяет нам не только подобрать тариф для определенной марки и модели машины, но и для конкретного водителя, – отмечает **Михаил Ефимов**, – что позволяет нам сделать цену полиса ниже. В «ИНТАЧ» также активно используется подход сегментирования клиентов, нам очень важно найти «нашего» водителя и предложить ему максимально комфортные условия».

Начальник управления развития продаж Северо-Западной дирекции СК Zurich Ольга Москвина говорит, что причина убыточности и в царапинах, которые в западных странах не заявляют к оплате. «Если мы будем выполнять все требования наших потенциальных страхователей, то полис действительно должен стоить 20-25% от стоимости машины. Напротив, применение франшизы вкупе с культурой страхования снизит цену полиса КАСКО до тех же 3% от стоимости авто, до цены на Западе».

Алексей Кузнецов, генеральный директор СГ «Капитал-полис», говорит, что на рынке КАСКО

все признаки системного кризиса. «Страхователь хочет получить не страховой полис, а абонемент на покраску автомобиля после мойки. Вероятность царапин в первый год эксплуатации – 100%, и это не страховой риск» – утверждает он.

По сравнению с КАСКО ситуация с ОСАГО менее тревожна, но более непредсказуема. **Андрей Знаменский** говорит, что страховой рынок замер в ожидании изменений в законе об ОСАГО, которые планируются в ближайшее время. «Выплаты по «железу» вырастут до 200 тыс. рублей на каждый автомобиль, а по жизни и здоровью до 500 тыс. рублей, – говорит он. – Также планируется выплачивать фиксированные суммы в зависимости от тяжести травмы после ДТП. При этом по ОСАГО тарифы поднимутся».

Александр Холодов, вице-председатель межрегионального общественного движения «Комитет по защите прав автомобилистов», заключил, что в сложившейся ситуации виноваты сами страховщики, которые, продвигая услуги, заверяют, что полис КАСКО защищает «от всего». «Базы убыточности водителей нет, что непонятно, хотя она важна страховщикам» – недоумевает он. – Ненормально когда полис КАСКО стоит даже 10% от стоимости машины. В западных странах цена страховки в несколько раз дешевле». ■

Николай ЛЬВОВ



Европейские
стандарты
страхования

«Зеленая карта»

международная
система страхования
автогражданской
ответственности

www.ergo-russ.com
8 / 800 / 200-2224

страховая компания

ERGO

Реклама

ЗАСО «ЭРГО Русь» Лицензия ФССН С №0177 78 от 31.01.2007

ПОВОРОТ к Лучшему!



Z24 АВТОСЕРВИС

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

стпель кузовной "SIVER DE"
камера покрасочно-сушильная
"COLOR TECH"
компьютерный стенд
"развал-схождение" "HOWER"

www.z24.ru

АВТОЗАПЧАСТИ АВТОСЕРВИС



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

Круглый стол, прошедший в Агентстве Бизнес Новостей, был посвящен убыткам страховщиков, связанных с автомобилями. Неожиданно беседа приняла социальный акцент. Страховщики сетуют, что люди страхуют автомобили, а свое здоровье – нет. И если по машинам можно добиться справедливой компенсации ущерба, то по травмам компенсируются только маленькие суммы. Примечательно, что представители властей, ответственные за уборку улиц, не нашли время посетить круглый стол – у всех них нашлись неотложные дела. «Чиновники решают неотложные проблемы города», – с иронией отметили страховщики. А ситуация хуже прошлогодней, так как в прошлом году сосульки и снегопады появились после Нового года.

ДЛЯ СТРАХОВЩИКОВ ЛЮДИ ВАЖНЕЕ МАШИН

Заместитель генерального директора «КИТ Финанс Страхование» Александр Потитов говорит, что виновные службы, по халатности которых горожане получают травмы, как правило, не несут никакой ответственности, либо компенсируют ущерб, несопоставимый с причиненным вредом здоровью. Хотя полисы от несчастного случая не распространены, хотя они недорогие – в 10-15 раз дешевле полиса КАСКО. Но если человек застрахован от несчастного случая, компания выплачивает деньги, а затем подает иск к коммунальщикам. «В случае с падающей сосулькой и глыбой снега всегда можно найти виновного», – говорит *Александр Потитов*.

Президент Союза страховщиков Петербурга и Северо-Запада Евгений Дубенский говорит, что человеку самостоятельно добиться справедливой компенсации по здоровью тяжело. Он напомнил, что прошедшей зимой был случай, когда эстонская гражданка Милана Каштанова была тяжело травмирована сосулькой, а суд обязал коммунальщикам выплатить пострадавшей мизерную сумму.

Несчастный случай – это недорогой и понятный вид страхования, его предлагают 15-20 компаний. Полисы недорогие, как правило, в 10 раз дешевле, чем КАСКО. Большая часть покупается работодателями, и у них часто ограничение действия на время рабочего дня. Для офисного работника стоимость страховки начинается от 0,3% от максимальной выплаты. Такая выплата назначается при инвалидности или смерти для наследников.

Представитель Северо-Западного дивизиона «Ренессанс страхование» Дмитрий Кузнецов подчеркнул, что с виновника удастся взыскать сумму ущерба, причиненного автомобилю при условии, если по всем правилам оформлено страховое событие. Как показывает судебная практика, никто с коммунальных служб не снимает ответственности, если они повредили машину или нанесли вред здоровью человека. Они должны компенсировать убытки.

«Перспективы взыскания компенсации с коммунальных служб зависят от обстоятельств случая, в первую очередь от того, правильно ли оформлены документы», – замечает *Дмитрий Кузнецов*. – Например,

В обсуждении участвовали:



*Евгений Дубенский,
Союз страховщиков
СПб и Северо-Запада*



*Дмитрий Кузнецов,
«Ренессанс страхование»*



*Александр Потитов,
«КИТ Финанс Страхование»*

если припаркованный автомобиль поврежден упавшей сосулькой, и все документы оформлены корректно (в частности, указан адрес дома, с которого упала сосулька), такое дело в суде обычно имеет хорошие перспективы. В практике «Ренессанс страхование» было множество подобных случаев, имеющих положительный исход в суде. Как правило, взыскание денег с коммунальщиков происходит через судебных приставов или банки»

У общественности по отношению к страховщикам, которые таким образом судятся с коммунальными службами, двойное отношение. С одной стороны, они призывают страховщиков наказывать коммунальщиков, чтобы впоследствии те добросовестно выполняли свои обязанности. С другой стороны, большой риск может разорить жилищные службы и у них не будет средств, чтобы обслуживать придомовую территорию.

Александр Потитов говорит, что жилищным службам надо страховать свою ответственность перед третьими лицами, чтобы избежать крупных непредвиденных трат. Так в Германии и в США значительную роль играют общества взаимного страхования, которые объединяют предприятия одной отрасли и часто создаются как раз коммунальными предприятиями. Они собирают деньги в собственный страховой фонд, из которого гражданам ком-

пенсуют ущерб за причиненный вред их здоровью и имуществу. Возможно, подобные поправки будут внесены в Жилищный кодекс РФ – сейчас это обсуждается. Они, в частности, предусматривают создание управляющими компаниями саморегулирующих организаций (СРО), у которых будет компенсационный фонд. Такая практика уже есть в строительстве – при возведении домов подрядчики приобретают полисы страхования ответственности.

Также **Александр Потитов** отметил, что в стране наметилась тенденция по увеличению выплат за причиненный людям ущерб здоровью. В частности, авиакомпании в случае катастрофы выплачивают пассажирам или их родственникам до 2 млн. руб. Подобные суммы будут и в страховании пассажиров других видов транспорта. Сейчас обсуждается проект увеличения выплаты по здоровью в ОСАГО до 500 тысяч рублей, также обсуждается введение компенсации при травме в процентах от страховой суммы, по единой таблице травм и компенсаций.

«Вполне вероятно, что после принятия ряда законодательных актов, устанавливающих компенсацию в случае гибели человека в размере 2 миллионов рублей, суды начнут учитывать эту сумму при определении размера компенсации пострадавшим и их родным», – заключает **Дмитрий Кузнецов**. ■

Николай ЛЬВОВ

КИТФинанс
Страхование

ВСЕ ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ

ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

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

ДЛЯ ЧАСТНЫХ ЛИЦ

- Автомобиль
- Квартира
- Дом
- Путешествие

— ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ СТРАХОВАНИЯ

8-800-100-2-111
www.kfins.ru

Реклама: КИТ Финанс Страхование (ООО), Лицензия ФССН от № 1675 78

НАМ 20 ЛЕТ

СТРАХОВАЯ ГРУППА
АСК
АСК-ПЕТЕРБУРГ АСК-МЕД

Спасибо за доверие!

пр. Гагарина, д. 1, тел.: 329-36-56
www.ask-spб.com

Лиц. ФССН от № 1209 78 от 04.07.2007, С № 1420 78 от 09.09.2005
ЗАО «СК АСК-Петербург», ЗАО «СК АСК-Мед»

Реклама

Ряд законопроектов рассмотрены в Госдуме, некоторые уже разработаны министерствами, проекты других пока только озвучиваются властями. Государство хочет задействовать страховщиков в социально важных сферах. Только не окажется ли новая нагрузка слишком тяжелой для предприятий и граждан?

ПРЕДПРИЯТИЯ И НАСЕЛЕНИЕ ЖДЕТ ТОТАЛЬНЫЙ СТРАХ

О новых законопроектах говорили страховщики на «круглом столе», который прошел в Агентстве Бизнес Новостей. Пока в России из массовых видов обязательно лишь ОСАГО. На него в Петербурге приходится около 15% от всех сборов (не считая ОМС). Летом текущего года был принят закон «об обязательном страховании ответственности эксплуатантов опасных объектов», но срок его действия для коммерческих предприятий отодвинут на 2012 год, а для государственных – аж на 2013. Также МЧС лоббирует закон «Об обязательном страховании ответственности собственников помещений», в которых проходят публичные мероприятия. Минздрав продвигает важность страхования ответственности врачей – в таком случае пострадавшие от ошибки медиков могут претендовать на сумму до 2 миллионов рублей. Законопроекты о страховании ответственности перевозчиков пассажиров на транспорте и о сельхозстраховании уже приняты в первом чтении. Наконец, власти обсуждают возможность принуждения собственников страховать недвижимость. В таком случае, помимо новых законов необходимо вносить изменения в уже существующие – в частности гражданский кодекс РФ. Согласно ему, собственника нельзя обязать страховать свое имущество.

Участники круглого стола отметили, что всплеск законодательных инициатив связан с происходящими в стране трагедиями – пожарами в ряде регионов страны из-за аномальной жары, в результате кото-

рых погибли люди, сгорели сотни домов и погибла часть урожая, массовой гибелью людей в пермском клубе «Хромая лошадь». Российский бюджет не может выдерживать незапланированные многомиллиардные траты. В текущем году из федерального бюджета на выплаты сельхозпроизводителям, погорельцам и на строительство домов взамен сгоревших, из федерального бюджета было направлено 30 млрд. рублей.

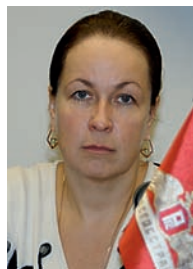
«Последние законодательные инициативы демонстрируют внимание государства к страхованию в целом. Это очень отраднo, ведь страхование как инструмент финансовой защиты играет важную роль в экономике, но в России развит совершенно недостаточно, – уверена *первый заместитель директора филиала ООО «Росгосстрах» в Санкт-Петербурге и области Татьяна Никитина*. – Ни перечень рисков, принимаемых на страхование, ни структура страховых институтов не соответствуют целям развития нашей страны. Из всего накопленного мировой цивилизацией опыта организации страховых фондов мы используем лишь незначительную часть, преимущественно – коммерческие страховые компании. Это сильнейший инструмент, но не единственный и не всемогущий».

Специалист «Росгосстраха» считает, что пришла пора задуматься над формированием государственной стратегии в вопросах организации эффек-

В обсуждении участвовали:



Татьяна Долгичина,
страховая компания
«АСК»



Татьяна Никитина,
ООО «Росгосстрах»



Алексей Красноярцев,
СК «МедиаСпекс»



Сергей Краснов,
СПб институт
Управления и Права

Новые законопроекты в области страхования:

Закон об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии» (Сокр. ОС ОПО).
Принят летом 2010 года.

Закон об обязательном страховании ответственности собственников помещений объектов массового пребывания людей на случай пожара.
Подготовлен МЧС, обсужден, отредактирован и готовится к внесению в Думу.

Закон об обязательном страховании гражданской ответственности медицинских организаций перед пациентами.
Введение закона ожидается с 01.01.2013 года.

Закон о сельхозстраховании. Принят в первом чтении.

Законопроект об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчиков за вред пассажирам. Принят в первом чтении.

Законопроект, повышающий лимиты по автогражданской ответственности.
Одобрен в правительстве.

Закон о страховании жилой и нежилой недвижимости.
Разработать дал поручение президент Медведев.

Новый закон об ОМС (обязательное медицинское страхование).
Готовится в настоящее время.

Данные предоставлены Страховой Компанией ЗАО «АСК-Петербург»

тивной страховой защиты интересов страны. А по мнению участников «круглого стола» стратегии как раз и нет.

«Выдавать компенсацию по 2 миллиона рублей погорельцам неразумно – часть из них просто спивается, – говорит **Татьяна Долинина, начальник отдела PR страховая компания ЗАО «АСК-Петербург».** – Государство фактически заливает деньгами свою несостоятельность. Между тем, кризис еще не закончился, экономика не растет. Страховщики идут за экономической, и ее стагнация не позволяет отрасли развиваться».

Татьяна Долинина, уверена, что все крупные ущербы должны покрываться страховщиками, как происходит во всех развитых странах. «Но механизм как обязать население страховать дома нет – говорит она. – Люди платить не хотят или не могут. Доходы, позволяющие страховать, должны быть от 15 тыс. рублей на человека в семье. Таких семей в регионах меньшая часть».

Операционный директор СК «Медэкспресс» Алексей Красноярецв привел такие цифры: среднестатистический житель РФ платит за услуги страхования менее 1% от заработка, в то время как среднестатистический житель западной Европы на порядок больше – до 10% семейного от дохода.

По мнению **старшего преподавателя СПб института Управления и права Сергея Краснова,** в России нет госоргана, который бы генерировал страховую политику страны, как, например Минтранс в транспорте. У Минфина или Страхнадзора другие задачи. Его функция должна быть закреплена федеральным законом. При этом система защиты граждан должна быть многоуровневой: что-то берет на себя государство, что-то страховщики, что-то должно оставаться на собственном риске хозяйствующих субъектов.

Татьяна Долинина опасается, что рынок обязательного страхования будет распределен между пятью крупными компаниями, и будет монополия. Действительно, всех до обязательных видов не допустят, вопрос только в том, насколько высокими будут пороги вхождения. «Регулирующим органам необходимо установить жесткие требования к страховщикам, организующим обязательное страхование с большими объемами ответственности, – говорит **Татьяна Никитина.** – Опасно, если допустят к обязательному страхованию всех. Есть же опыт: ОСАГО разрешили страховать практически всем, а потом десятками отзывают лицензии по причине финансовой несостоятельности компаний».

Николай ЛЬВОВ

При покупке техники или оборудования предприятию всегда приходится решать, какой способ заимствования предпочтительнее: лизинг, кредит, собственные средства или привлечение денег из других источников. Об этом говорили эксперты на круглом столе, прошедшем в Агентстве Бизнес Новостей.

ЛИЗИНГ ИЛИ КРЕДИТ?

Так начальник отдела маркетинга «Балтийский Лизинг» Евгений Колесов полагает, что за счет налоговых льгот лизинг может быть более выгодным. «Мы честно говорим нашим партнерам, которые минимизируют налогообложение, что банковское кредитование обойдется им дешевле, – продолжает он. – При этом, если предприятие хочет выйти «из тени», то использовать лизинговые схемы предпочтительнее».

«Сумма платежей по банковскому кредиту в большинстве случаев ниже лизинговых платежей, поэтому с банком работать выгоднее – отмечает Антон Сермягин, начальник отдела организации работы с малым бизнесом, управления продаж и обслуживания корпоративных клиентов Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России». – Однако, лизинговая схема позволяет в отдельных случаях оптимизировать налоговые платежи. На рынке присутствуют субъекты малого предпринимательства, которые не могут привлечь кредитные средства для покупки активов в банке из-за неудовлетворительного финансового состояния или небольшого срока работы. Единственное решение для них – лизинг».

По словам экспертов, рынок лизинга быстрыми темпами выходит из кризиса. Так, за 9 месяцев 2010 года рост заключения лизинговых договоров по России составил 127% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Объем лизинговых сделок оценивается в 420-450 млрд. рублей. «После кризиса появилась тенденция к увеличению количества заявок по приобретению в лизинг б/у техники

– седельных тягачей, самосвалов, погрузчиков, – говорит Юлия Михайлова, заместитель директора ООО «БАЛТОНЭКСИМ Лизинг». – В силу увеличения рисков такая техника менее интересна для лизингодателя, так как она менее ликвидна. Поэтому первоначальный платеж по таким договорам несколько больше».

В «БАЛТОНЭКСИМ Лизинг» на оборудование различных видов приходится до 40% всего портфеля компании и около 60% портфеля составляет лизинг автотранспорта и спецтехники. Именно предприятия малого бизнеса – наши основные клиенты. Заключение и сопровождение договоров лизинга оборудования требует высокой квалификации сотрудников, поэтому не все компании могут позволить себе специализацию в данном сегменте. «При неплатежеспособности клиента и досрочном расторжении договора лизинга оборудования возникает ряд серьезных проблем, связанных с дальнейшей судьбой предмета лизинга, таких, например, как его демонтаж, последующее хранение и реализация, – продолжает Юлия Михайлова. – А если это автотранспорт, то таких проблем нет, автомобиль помещается на автостоянку и «ждет» своего покупателя. Но к досрочному расторжению договора лизинга наша компания прибегает лишь в крайних случаях, мы всегда идем навстречу лизингополучателю и используем наиболее выгодные для клиента пути разрешения возникших сложностей».

«О том, что лизинговый рынок восстанавливается, говорит и директор филиала ООО «РЕСО-

В обсуждении участвовали:



Евгений Колесов,
«Балтийский Лизинг»



Антон Сермягин,
Северо-Западный банк
ОАО «Сбербанк России»



Михаил Курицын, Фонд
содействия кредитованию
малого бизнеса



Юлия Михайлова,
«Балтонексим»

Лизинг в Петербурге **Сергей Иванов**. У ООО «РЕСО-Лизинг» стандартный спектр услуг: более 50% лизингового портфеля в компании составляет легкой автотранспорт, спрос на который в 2010 году резко вырос. Порядка 30-40% занимает грузовая и спецтехника. «Ограничений на предметы лизинга почти нет, главное чтобы их можно было амортизировать – говорит он. – Исключением составляет только недвижимость, так как непонятно определение ее рыночной стоимости».

Но в ближайшее время, возможно, сделки такого рода начнут заключаться». Также **Сергей Иванов** отметил, что «РЕСО-Гарантия» – узнаваемый бренд, поэтому под ним легко работать».

Несмотря на оптимистичные заявления, пока о выходе на докризисные показатели говорить преждевременно. «Это произойдет в лучшем случае в конце 2011–начале 2012 года, – считает **Евгений Колесов**. Лизинговый рынок Северо-Запада сейчас составляет порядка 60-70 млрд. рублей, это лишь 70-80% от показателей 2007 года». Также **Евгений Колесов** добавляет, что конкуренция на рынке ужесточилась, так как в текущем году к нему проявили интерес крупные госкомпании – Сбербанк России, ВТБ и ВЭБ.

По мнению **Юлии Михайловой**, лизинговые компании при крупных игроках выходят на рынок зачастую номинально, так как их цель – минимизировать издержки и снизить налоги для «своего» предприятия, а не получение прибыли.

В Сбербанке программы для малого бизнеса могут пользоваться предприятия с годовой выручкой до 400 млн. рублей, хотя ранее был показатель 150 млн. **Антон Сермягин** рассказал, что в декабре этого года запускается новая линейка продуктов. «Программы станут более удобными и гибкими», – добавил он. Так, в качестве залога может выступать приобретаемое оборудование, возможно предоставление частично обеспеченных кредитов, введены льготы по страхованию недвижимости и транспорт-

ных средств, срок кредита на пополнение оборотных средств увеличен с 18 до 24 месяцев.

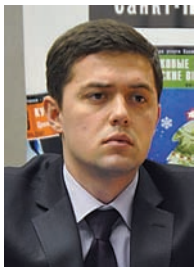
Что касается государственной поддержки малого бизнеса, то по оценкам экспертов, программы спросом пользуются, но финансирование явно не хватает. Так **главный специалист Агентства по развитию малого бизнеса Станислав Гармаш**, сообщил, что в настоящее время обе программы, финансируемые городом, приостановлены. В частности, на программу по приобретению оборудования в лизинг в текущем году было выделено 7 млн. руб., но деньги закончились еще летом. Максимальный объем компенсации – 450 тыс. руб. Не действует также и программа кредитования коммерческими банками, которые сотрудничают с агентством. На эту программу было выделено 108 млн. рублей. Лимиты финансирования этих программ в 2011 году не определены.

Исполнительный директор Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Михаил Курицын говорит, что поручительство субъектам малого предпринимательства популярно. Услуга платная и стоит 1,75% годовых от суммы поручительства, что дешевле, страховых инструментов или банковских гарантий. Если предпринимателю не хватает залогового обеспечения при кредитовании в коммерческих банках, он может воспользоваться поручительством фонда содействия кредитованию малого бизнеса. Гарантии предоставляются в размере до 50% от суммы кредита до 10 млн. руб. На сегодняшний день фонд работает с 23 банками, среди них пул из 10-15 активных. «Предприниматель обращается в банк, который аккредитован в фонде с просьбой предоставить кредит под поручительство фонда. Банк рассматривает заявку, формирует пакет документов и направляет в фонд. Мы рассматриваем заявку банка в течение 2-3 дней, после чего одобряем поручительство, заключаем трехсторонний договор, и предприниматель получает кредит», – объясняет механизм предоставления поручительства **Михаил Курицын**.

За 3 года существования фонда было выдано 710 поручительств на общую сумму около 2,2 млрд. рублей. Объем бюджетных средств, выделенных на наполнение активов фонда, на сегодняшний день составляет 1,6 млрд. рублей. Финансирование осуществлялось за счет регионального и федерального бюджетов. Как рассказал **Михаил Курицын**, с февраля этого года действует программа микрофинансирования. Она заключается в том, что из средств фонда предпринимателям выдаются микрозаймы до 600 тыс. руб. на год под 12%.

По этой программе на сегодняшний день поступило порядка 76 заявок и выдано около 44 займов на 17 млн. руб. «В следующем году мы надеемся выдать около 300 займов на 134 млн. руб.», – сказал **Михаил Курицын**. ■

В обсуждении участвовали:



Станислав Гармаш,
Агентство по развитию
малого бизнеса



Сергей Иванов,
ООО «РЕСО-Лизинг»

Аналитическая справка



Банк «ГЛОБЭКС»

+7 (812) 332-21-57, +7 (812) 332-36-36

www.globexbank.ru

Генеральная лицензия Центрального банка РФ от 24.10.2001 № 1942

ВАЛЮТА	СТАВКА, %	СРОК КРЕДИТА	СУММА КРЕДИТА
--------	-----------	--------------	---------------

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КРЕДИТ

Рубли	от 10,75% до 16,5% в зависимости от срока кредитования и финансового состояния заемщика	от 1 года до 5 лет	до 60 млн рублей
-------	---	--------------------	------------------

Цель кредитования:

- приобретение, ремонт, модернизация основных средств;
- создание материально-технической базы нового предприятия;
- расширение действующего производства;
- внедрение новых технологий;
- развитие научно-технической и инновационной деятельности;
- развитие экспортных операций и импортозамещения.

КРЕДИТ НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

Рубли	от 10,75% до 16,5% в зависимости от срока кредитования и финансового состояния заемщика	от 1 года до 5 лет	до 60 млн рублей
-------	---	--------------------	------------------

Цель кредитования:

- приобретение, ремонт, модернизация основных средств;
- оздание материально-технической базы нового предприятия;
- расширение действующего производства;
- внедрение новых технологий;
- развитие научно-технической и инновационной деятельности;
- развитие экспортных операций и импортозамещения;
- приобретение товарно-материальных ценностей;
- аренда недвижимого имущества;
- участие в исполнении государственного заказа.

КРЕДИТ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ И МОДЕРНИЗАЦИИ

Рубли	определяется в индивидуальном порядке в зависимости от срока кредитования и финансового состояния заемщика	от 1 года до 7 лет	до 150 млн рублей
-------	---	--------------------	-------------------

Цель кредитования:

- для инновационных проектов:
- финансирование организации серийного производства;
- финансирование маркетинговых, сервисных и иных сопутствующих расходов;
- для модернизационных проектов:
- финансирование покупки технологий (патентов и/или лицензий);
- финансирование сертификации технологических процессов на соответствие современным требованиям и нормам;
- финансирование покупки нового высокотехнологического оборудования и программного обеспечения.

Дополнительную информацию об условиях кредитования, в т. ч. о размере комиссий и неустоек, можно узнать при обращении в Управление корпоративных клиентов Банка «ГЛОБЭКС».

Вы так же можете оформить электронную заявку на предоставление кредита на сайте банка в разделе продуктов «Корпоративным клиентам» / «Кредитование» / «Кредитование малого и среднего бизнеса» и мы сами свяжемся с вами.

Аналитическая справка



Северо-Западный банк ОАО «Сбербанк России»

+7 (812) 329-29-29, 8-800-555-55-50

www.sberbank.ru

Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 30.08.2010

ВАЛЮТА	СТАВКА, %	СРОК	СУММА КРЕДИТА
КРЕДИТ «ДОВЕРИЕ»: нецелевой кредит.			
Рубли	устанавливается индивидуально	до 24 мес.*	от 80 тыс. руб.
		до 12 мес.***	до 1 млн. руб.
<i>Гарантии:</i> без залога, поручительство 1 собственника бизнеса. <i>График погашения:</i> ежемесячно равными долями, ежемесячно неравными долями (при наличии сезонности).			

БИЗНЕС-ОБОРОТ: пополнение оборотных средств – закуп сырья/материалов/комплектующих товаров для перепродажи/осуществление текущих расходов.

Рубли,	устанавливается	до 24 мес.**	от 150 тыс. руб.;
иностранная валюта	индивидуально	до 18 мес.****	макс. – определяется платежеспособностью

Гарантии: залог на сумму кредита (допускаются частично необеспеченные кредиты до 25% от суммы, но не более 1 млн. руб.); доля ТМЦ в структуре залога: 100% при «+» кредитной истории, 60% – для остальных; поручительство собственников бизнеса, основных компаний группы. Требуется страхование залога, за исключением ценных бумаг, отдельных транспортных средств и объектов недвижимости. *График погашения:* ежемесячно равными долями; ежемесячно неравными долями (при наличии сезонности); отсрочка в погашении основного долга до 3-х мес.

БИЗНЕС-ИНВЕСТ: вложение во внеоборотные активы (приобретение, модернизация, ремонт); рефинансирование кредитов, предоставленных на аналогичные цели.

Рубли,	устанавливается	до 60 мес.**	от 150 тыс. руб.;
иностранная валюта	индивидуально	до 36 мес.****	макс. – определяется платежеспособностью

Гарантии: залог на сумму кредита (допускаются частично необеспеченные кредиты до 25% от суммы, но не более 1 млн. руб.); доля ТМЦ в структуре залога: 100% при «+» кредитной истории, 50% – для остальных; поручительство собственников бизнеса, основных компаний группы. Требуется страхование залога, за исключением ценных бумаг, отдельных транспортных средств и объектов недвижимости. *График погашения:* ежемесячно равными долями; ежемесячно неравными долями (при наличии сезонности); отсрочка в погашении основного долга до 6-ти мес.

БИЗНЕС-АВТО: приобретение ТС (нового и б/у) для бизнеса и его страхование.

ГАЗ: приобретение нового ТС марки «ГАЗ» для бизнеса и его страхование.

Рубли	устанавливается	до 60 мес.**	от 150 тыс. руб.;
	индивидуально	до 36 мес.*	макс. – см. 1

Гарантии: залог приобретаемого ТС; поручительство собственников бизнеса, (для программы «Бизнес-авто» - основных компаний группы). Требуется страхование приобретаемого ТС.

График погашения: ежемесячно равными долями; ежемесячно неравными долями (при наличии сезонности); отсрочка в погашении основного долга до 3-х мес.

1 - Программа «Бизнес-авто» – определяется платежеспособностью, но не более 80% стоимости приобретаемого ТС + стоимость страховки. Программа «ГАЗ» – 7 млн. руб., но не более 80% стоимости приобретаемого ТС + стоимость страховки.

БИЗНЕС-АКТИВ: приобретение оборудования (нового и б/у) для бизнеса и его страхование.

Рубли,	устанавливается	до 60 мес.**	от 150 тыс. руб.;
иностранная валюта	индивидуально	до 36 мес.****	макс. – см. 2

Гарантии: залог приобретаемого оборудования; поручительство собственников бизнеса, основных компаний группы. Требуется страхование приобретаемого оборудования. *График погашения:* ежемесячно равными долями; ежемесячно неравными долями (при наличии сезонности); отсрочка в погашении основного долга до 6-ти мес.

2 - определяется платежеспособностью, но не более 80% стоимости приобретаемого оборудования + стоимость страховки.

* срок ведения бизнеса 6 мес. и более

** срок ведения бизнеса 12 мес. и более

*** срок ведения бизнеса не менее 3-х мес. для торговли

**** не менее 3-х мес. для торговли, не менее 6 мес. для остальных видов деятельности

Аналитическая справка собрана для сравнения ключевых параметров кредитов. Данные действительны на 06.12.2010.

Об изменениях, а также других дополнительных условиях кредитования необходимо узнать на сайте банка или по телефону.

Телефоны и сайты указаны в контактной информации.

Аналитическая справка

ВАЛЮТА	СТАВКА, %	СРОК	СУММА КРЕДИТА
--------	-----------	------	---------------

БИЗНЕС-НЕДВИЖИМОСТЬ: приобретение объекта недвижимости для бизнеса (в т. ч. строящегося).
 Рубли, устанавливается до 120 мес. от 150 тыс. руб.;

иностранная валюта индивидуально макс. – см. 3

Гарантии: залог приобретаемого объекта недвижимости (ипотека в силу закона) – для завершенных строительством; залог другого имущества – для строящихся объектов недвижимости; поручительство собственников бизнеса, основных компаний группы. Требуется страхование приобретаемого объекта недвижимости. Страхование иного обеспечения не требуется. **График погашения:** ежемесячно равными долями; ежемесячно неравными долями (при наличии сезонности); отсрочка в погашении основного долга до 12-ти мес.

3 – определяется платежеспособностью, но не более 80% стоимости приобретаемого объекта недвижимости.

БИЗНЕС-АРЕНДА: любые бизнес-цели

Рубли, устанавливается до 120 мес. от 150 тыс. руб.;

иностранная валюта индивидуально макс. – см. 4

Гарантии: залог имеющегося в собственности объекта недвижимости; поручительство собственников бизнеса, основных компаний группы. Требуется страхование передаваемого в залог объекта недвижимости.

График погашения: ежемесячно равными долями с возможностью переноса погашения 25% суммы кредита на последний платеж; отсрочка в погашении основного долга до 6-ти мес.

4 – определяется платежеспособностью, но не более 70% стоимости передаваемого в залог объекта недвижимости.

Аналитическая справка собрана для сравнения ключевых параметров кредитов. Данные действительны на 06.12.2010. Об изменениях, а также других дополнительных условиях кредитования необходимо узнать на сайте банка или по телефону. Телефоны и сайты указаны в контактной информации.

Справочная информация:



Филиал ООО «РЕСО-Лизинг» в Санкт-Петербурге:

Московский пр., 212, офис 3053, 3054

тел.: (812) 740-62-00

www.resolveasing.com

РЕСО-Лизинг – универсальный лизинговый оператор. Компания основана в 2003 году, занимает лидирующие позиции в своем сегменте, имеет развитую сеть из 17 филиалов.

РЕСО-Лизинг предлагает в лизинг легковые автомобили, грузовой и коммерческий транспорт, спецтехнику, производственное оборудование.

РЕСО-Лизинг активно работает с малыми предприятиями и является участником Государственной программы финансовой поддержки малого и среднего бизнеса.

РЕСО-Лизинг сотрудничает с рядом крупных поставщиков и производителей техники.

В сфере автотранспорта – ЗАО «Мерседес-Бенц рус», General Motors (Chevrolet, Opel, Cadillac), «НИССАН МОТОР РУС», BMW, Audi Russia, ООО «Фольксваген Груп Рус» (Фольксваген, Шкода), Компания Volvo Car Russia, Renault Россия, ООО «Квингруп» (автомобили Chance), ООО «Ягуар Ленд Ровер», Хендэ мотор СНГ, ООО «Пежо Строен Рус», KIA Моторс Рус и др.

В компании действуют специальные программы с ОАО «Группа ГАЗ» и «ТД Ивановская марка». Совместно с Российским Автомобильным Товариществом для клиентов РЕСО-Лизинг разработана и внедрена программа «Помощь на дорогах».

Решение по лизингу в компании РЕСО-Лизинг принимается оперативно и требует минимального количества документов.



Комментарий специалиста:

Бизнес on-line. Инвестиции на рынке телекоммуникаций

ТТ Finance: Какие тенденции существуют сейчас на рынке телекоммуникаций?

Дмитрий Ловцюс: К какой бы сфере мы сегодня ни обратились, будь то промышленность или сельское хозяйство, бытовое обслуживание или научные разработки, основу развития бизнеса составляют телекоммуникации и информационные технологии. Теперь не только крупные, но также средние и малые компании нуждаются в получении современных высокотехнологичных сервисов. Объем представляемых телекоммуникационных услуг с каждым годом растет, возрастают и требования к их качеству. Отрасль, следуя за потребностями бизнеса, модернизируется, отказывается от устаревающих видов связи, таких, например, как аналоговая телефония. В рамках мировой глобализации происходит укрупнение игроков, при этом усложняется система взаимодействия между подразделениями компаний, и, как следствие, увеличиваются сроки реагирования на обращения клиентов. Мы стараемся учитывать эти риски и, наращивая абонентскую базу, сохраняем индивидуальный подход к каждому клиенту. Наша компания готова предложить именно тот пакет услуг, который необходим в каждом конкретном случае.

ТТ Finance: Влияет ли выбор Интернет-провайдера на работу компании?

Дмитрий Ловцюс: Да, разумеется, влияет и сильно. Удачно сложившийся тандем «провайдер-абонент» может стать залогом значительного роста



На вопросы «ТТ Finance» отвечает Дмитрий Ловцюс, генеральный директор Интернет-провайдера «ЭлектронТелеком»

эффективности бизнеса, а значит и его финансового благосостояния. Важно, чтобы клиент, кроме стандартного пакета услуг (интернет и телефония), мог на выгодных условиях получить от оператора дополнительные сервисы.

ТТ Finance: Что наиболее востребовано среди ваших клиентов?

Дмитрий Ловцюс: За время работы, а мы на рынке уже почти десять лет, фиксируется постоянное изменение потребностей клиентов. Еще недавно большинство устраивала только одна или максимум две услуги, теперь же клиенты заинтересованы в получении целого набора сервисов. Мы предлагаем нашим клиентам помимо основных, такие услуги как объединение офисов в единую сеть, виртуальную АТС, продажу и установку программного обеспечения, консультирование по решению технических во-

просов и т. д. Кроме этого, мы готовы помочь нашим клиентам уже на стадии ремонта офиса, выполнить проект и строительство СКС, а также последующую настройку компьютерной сети, систем видеонаблюдения и контроля доступа в соответствии с пожеланиями заказчика.

TT Finance: Как правильно подходить к выбору провайдера для своего бизнеса?

Дмитрий Ловцюс: Несомненно, в первую очередь все обращают внимание на стоимость услуги, однако, следует помнить, что бесплатный сыр бывает только в мышеловке. Не стоит обращать внимание на демпинговые предложения, за которыми, как правило, стоит желание нарастить абонентскую базу любой ценой, что часто отражается на качестве. К сожалению, подобных предложений сейчас на рынке достаточно много. При выборе оператора услуг связи стоит обращать внимание на следующие факторы: время работы компании на рынке, отзывы о ней, предоставляемый спектр услуг и, конечно, цены. Для принятия объективного решения мы предлагаем потенциальным клиентам бесплатное тестовое подключение, демонстрирующее наши возможности.

TT Finance: На что стоит обратить внимание при подключении офиса?

Дмитрий Ловцюс: На качество и сроки выполнения работ, правильность оформления документов, а также на наличие у оператора необходимых лицензий и разрешений. Процесс подключения является показательным, по нему клиент составляет мнение о провайдере, поэтому очень важно отработать на 100%. Однако, помимо оперативного подключения важен постоянный контакт с клиентом, позволяющий быстро откликаться на изменения его потребностей.

TT Finance: Чем «ЭлектронТелеком» сейчас выгодно отличается от других?

Дмитрий Ловцюс: Накопленный опыт успешной работы в области телекоммуникаций позволяет нам предоставлять услуги на высоком уровне, сохраняя при этом оптимальное сочетание цены и качества. Разнообразие тарифов дает возможность нашим клиентам эффективно расходовать средства в соответствии с текущими потребностями. При этом приоритетом остается качество предоставляемых нами услуг. **IT**

**Интернет и телефония
для бизнеса**



eТелеком

**Ваш проводник
в мир телекоммуникаций**

Тарифы от 900 рублей в месяц

- Индивидуальный подход к каждому клиенту
- Гибкая ценовая политика
- Высокое качество предоставляемых услуг
- Использование только самых современных технологий в построении сетей
- Круглосуточная техническая поддержка

www.etelecom.ru

348-00-00

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»**

МАШОПТТОРГ



- **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

Реклама



PSB Промсвязьбанк
МЫ С ВАМИ

ремонтируем

Кредит от 14,9%*

Круглосуточный Контакт-Центр
(812) 321 20 20
www.psbank.ru

* Условия Акции распространяются на Заемщиков, подавших Анкету-Заявление и пакет документов на получение кредита в Банк в период с 1 октября по 31 января 2011 г. Кредит на указанных условиях предоставляется в рамках программы «Собые отношения» физическим лицам с минимальным доходом до вычета налогов – 70 000 рублей в месяц, являющимся работниками компаний, признанных Банком отвечающими его требованиям. Ставка 14,9% применяется для срока кредитования 1–12 месяцев, полная стоимость кредита при сроке 12 месяцев составляет 21,6% годовых. Сумма кредита – до 1 500 000 рублей (минимум 150 000 рублей). Комиссия за резервирование денежных средств для выдачи кредита – 2,5% от суммы кредита, минимум 2 500 рублей. Можно выбрать иной срок кредитования в пределах 60 месяцев. Возможные процентные ставки: 15,9%, 16,9%, 17,6%, 17,9%, 18,6%, 18,9%. Требования к Заемщику и предоставляемым им документам Вы можете узнать по телефону 8 800 555 20 20 (круглосуточно, звонок по России бесплатный), в офисах Банка и на сайте www.psbank.ru.

ОАО «Промсвязьбанк», Генеральная лицензия Банка России №3251. Реклама.

При поддержке
Правительства Санкт-Петербурга

ОРГАНИЗАТОР
БН БЮЛЛЕТЕНЬ
НЕДВИЖИМОСТИ



ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ
ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ

10 февраля, 17.00-21.00

Театр
«Балтийский
ДОМ»
ст. метро
«ГОРЬКОВСКАЯ»

ВЫСТАВКА 17.00-21.00

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

**СЕМИНАРЫ ПО ГОРОДСКОЙ, ЗАГОРОДНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ И ГОСУДАРСТВЕННЫМ
ЖИЛИЩНЫМ ПРОГРАММАМ 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)

Реклама

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР 2011



ОФИЦИАЛЬНЫЙ СПОНСОР 2011



ВХОД И КОНСУЛЬТАЦИИ – БЕСПЛАТНЫЕ

32-701-32 www.gilproekt.ru



СБЕРБАНК

Всегда рядом

Супер-акция!

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ
КРЕДИТЫ
от 15,5%

Дарите
больше
подарков!

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ ОТ 15,5% ГОДОВЫХ В РУБЛЯХ

Только с 1 декабря 2010 г. по 23 января 2011 г.*



8 800 555 55 50
(звонки по России – бесплатно)



www.sberbank.ru

* Акция проводится с 01.12.2010 по 23.01.2011 по всем кредитующим подразделениям ОАО «Сбербанк России». В рамках акции по потребительским программам кредитования ОАО «Сбербанк России» «Доверительный кредит», «Потребительский кредит», «Кредит на неотложные нужды без обеспечения» устанавливается процентная ставка в рублях 15,5% годовых (для клиентов, получающих заработную плату на счет, открытый в ОАО «Сбербанк России» (в рамках зарплатных проектов), для остальных категорий клиентов – 17% годовых. Комиссии по кредиту отсутствуют. Минимальная сумма кредита от 15 000 до 45 000 рублей включительно (в зависимости от территориального банка, предоставляющего кредит). Максимальная сумма кредита от 500 000 до 1 500 000 рублей включительно (в зависимости от программы кредитования). Срок кредитования от 3 месяцев до 5 лет включительно. Погашение кредита может осуществляться аннуитетными или дифференцированными платежами (в зависимости от программы кредитования). Порядок погашения кредита в течение срока действия кредита не меняется. Досрочное погашение кредита: при аннуитетных платежах – без взимания комиссии и возможно по истечении первых трех месяцев с даты выдачи кредита; при дифференцированных платежах – без взимания комиссии, а также без ограничения по срокам. Неустойка за несвоевременное погашение кредита: двукратная процентная ставка по кредитному договору с суммы просроченного платежа за период просрочки. В части подразделений Северо-Восточного территориального банка ОАО «Сбербанк России» акция может не действовать (информацию о действии акции можно получить в подразделениях Северо-Восточного территориального банка ОАО «Сбербанк России»). Подробная информация – по телефону справочной службы или на сайте банка www.sberbank.ru.
ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 30.08.2010, Москва, ул. Вавилова, 19, тел. 8 800 555 55 50 (звонки по России – бесплатно). Реклама.