

TT FINANCE

ТТ Финансы · Финансовые услуги Санкт-Петербурга

Финансовые услуги Санкт-Петербурга



Зарегистрирован в 1990 г. Генеральная лицензия №1073 выдана Банком России

Лицом к клиенту!



Управляющий Филialesом АКБ «РУССЛАВБАНК» (ЗАО) в г.С-Петербург,
Елена Безгузикова

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР:

Карты. Вклады.
Реструктуризация
ипотечных кредитов.
Особенности
кредитования

КРЕДИТЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ:

Жилищные
Накопительные
Кооперативы.
Социальная
Ипотека

СТРАХОВАНИЕ:

недвижимости
автоКАСКО
жизни



КРЕДИТНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КООПЕРАТИВ ГРАЖДАН «НАРОДНАЯ ИПОТЕКА САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

Член Лиги кредитных союзов России. Член Союза Предпринимателей СПб.

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

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

Кредит на приобретение любой недвижимости

Жилье сразу оформляется в 100% собственность

Зачет имеющегося жилья

Жилье военнослужащим (зачет сертификатов)

Новая программа **ЭКСПРЕСС-КРЕДИТ**

Льготные накопительные программы

Жилье молодым семьям

Жилье молодым специалистам

Жилье студентам

Дополнительные услуги

Услуги по поиску, купле,
продаже и обмену жилья

Юридическое и страховое
сопровождение сделок

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

Анкета заемщика на сайте: www.ipotekaspb.com

ЯРМАРКА НЕДВИЖИМОСТИ

Санкт-Петербург

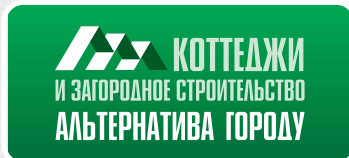
ВХОД СВОБОДНЫЙ | **20-22**
2009 | марта

Телефоны оргкомитета:
+7 (812) 320-24-57, 320-24-53

Петербургский СКК



Y-EXPO.RU





ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

В этом первом выпуске 2009-го года мы планировали подвести итоги прошлого года, наметить планы на будущее и посмотреть вокруг – что нам предлагает настоящее в сфере финансовых услуг? Хотя становится общепринятым ругать кризисные года, мы хотим быть справедливыми к 2008 году. В 2008 году наш сборник вышел 8 раз, хотя в начале года эта цифра казалась дерзостью. В середине лета мы установили сотую (!) стойку «TT Finance».

Наш скромный вклад в повышение финансовой грамотности наших читателей был высоко оценен Комитетом финансов Санкт-Петербурга. Издание «TT Finance» уже второй раз наградили премией и почетным дипломом от проекта «Финпросвет». Но больше всего мы гордимся тем, что мы уже в ПЯТЫЙ раз провели совместно с нашим давним партнером – банковским порталом Finnews – рейтинг банковских пиарщиков «Банковский пиарщик глазами журналиста – 2008», а в этом году отважились и на проведение ПЕРВОГО рейтинга «Страховой пиарщик глазами журналиста - 2008». Подробности – на нашем сайте www.ttfinance.ru. Так что 2008 год позволил нам выйти на качественно новый уровень. А кризис для сильного – это просто новые возможности. Еще совсем недавно условия кредитования не менялись годами, и мы посвящали отдельный выпуск автокредитованию или ипотеке, не рискуя упустить существенные изменения в других секторах. Особенность текущего момента в том, что существенные изменения «условий игры» происходят сейчас везде одновременно. У банков, страховых, лизинговых и управляющих компаний, автосалонов и в сфере недвижимости тарифы и условия теперь могут меняться едва ли не каждую неделю.

Учитывая особенности данного периода, мы, как и в прошлые годы, рады представить Вам информацию о наиболее важных и существенных событиях, одновременно избавив от необходимости выискать в многочисленных, но малозначительных подробностях.

Как обычно, в тяжелые моменты, желаем всем стойкости духа и кротости сердца! :)

С уважением,
главный редактор «TT Finance»
Триндок Татьяна
944-73-81, ttinfo@tt-agency.ru
www.ttfinance.ru

СОДЕРЖАНИЕ

- 4 Электронные деньги должны заменить наличку
- 5 Ставки по вкладам растут!
- 6 Добро пожаловать в Русславбанк!
- 7 Итоги года. Планы на будущее
- 8 Условия по вкладам
- 9 Социальная накопительная ипотека
- 10-11 ЖНК - современное решение жилищных проблем
- 12 Реструктуризация задолженности по ипотеке
- 13 «Заграница нам поможет!»
- 14 Об особенностях кредитного рынка в разгар кризиса
- 15 Спасские ворота
- 16-17 Кризис как страховой стимул
- 18-19 Выставки и мероприятия

рег. №130 ФЦФР

ЭЛИТНЫЙ 449 0361
жилищный накопительный кооператив 449 0362

Жилищный накопительный кооператив «ЭЛИТНЫЙ»

ЖИЛЬЁ В РАССРОЧКУ

альтернатива ипотеке

до **4%**

Годовых

www.sk40.ru

РЕКЛАМА

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ

должны заменить наличку



Владимир Джикович,
Президент
Ассоциации Банков
Северо-Запада

В России, включая и Петербург, растет количество пластиковых карт. Однако, как отметил Президент Ассоциации Банков Северо-Запада Владимир Джикович: «Вызывает обеспокоенность, что объем безналичных платежей по пластиковым картам у нас сравнительно невелик. Это невыгодно отличает Петербург от европейских государств, где безналичные расчеты составляют две трети от объема операций с пластиковыми картами». По его мнению, одним из решений проблемы может быть увеличение численности терминалов в торговой и сервисной сети.

В течение 2002-2007 годов соотношение между снятием наличных и оплатой товаров и услуг с использованием пластиковых карт не выходило за рамки «коридора»: минимум – 4,4% и максимум – 7%. В прошлом году оно в среднем составило около 8,7%. В России, по данным ЦБ (на начало октября 2008 года), всего операций с пластиковыми картами было проведено на сумму 2,3 трлн руб., а по «снятию наличных» – на 2,12 трлн руб. При этом в РФ выпущено более 118 млн карт. В Петербурге свыше 6 млн, то есть больше, чем численность проживающих. И банки, особенно лидеры, не собираются останавливаться. Северо-Западный банк Сбербанка РФ в 2009-м ожидает рост эмиссии пластиковых карт на 30%. На сегодня банк выпустил уже более 3 млн пластиковых карт. Эмиссия обычно привязана к зарплатным проектам. «Все серьезные организации перешли на выплату зарплаты через пластиковые карты, кроме некоторых бюджетных, где в штате имеются кассиры», – отметил

В. Джикович. Амбициозные планы по экспансии рынка зарплатных карт в Петербурге вынашивает «ВТБ 24», на что будет сделан упор в 2009-м. Основания рассчитывать на успех у «ВТБ 24» есть: к зарплатным картам предлагается обширный список услуг и развитая сеть банкоматов и терминалов, включая и доставшиеся в наследство от «ПСБ». А банк «ВТБ Северо-Запад» по банкоматам и терминалам занимает после Северо-Западного банка Сбербанка РФ второе место. Начинают активно заниматься зарплатными проектами новые игроки, например, банки «Адмиралтейский», «Объединенный капитал» и «Охотный ряд». Держателей карт станет больше, операций по оплате товаров и услуг с их помощью в 2009-м по оценке экспертов АБСЗ, ожидается на уровне 9-10% в совокупном объеме произведенных операций. Успехи в эквайринге делают единицы. В частности, на «круглом столе» о росте в 2008-м на 51% безналичных расчетов сообщил начальник отдела по развитию эквайринга и стратегического партнерства петербургского филиала Альфа-Банка Алексей Макаров. Рост на 51% представитель банка связал с тем, что были установлены терминалы в крупных сетях, бутиках, ресторанах. В 2009-м Альфа-Банк планирует довести число терминалов до 1500. Между тем наличные расчеты в стране тоже растут. На начало января 2009 года наличная денежная масса в обороте, по данным ЦБ, превысила 4,4 трлн руб. Одновременно увеличиваются расходы по обслуживанию этой огромной массы (выпуск, хранение, проверка, утилизация). По словам директора департамента наличного денежного обращения ЦБ Александра Юрова, к 2015 году, если темп сохранится, объем дойдет до 13 трлн руб. Поэтому особенно актуальным становится развитие безналичных платежей. Так, предлагается предоставить субъектам РФ возможность стимулировать торговлю и предприятия сферы услуг, чтобы население расплачивалось пластиковыми картами. Депутаты пытаются внести изменения в налоговое законодательство, в частности, речь идет об освобождении от налогов бонусов, которые банки начисляют клиентам за многократное использование пластиковых карт. Наличный оборот не выгоден и торговле, особенно малому бизнесу. Приходится платить за приход инкассатора (1500 руб.), за инкассацию (0,1-1%), а также за поддельные банкноты. ■

Любовь ШАБАЛИНА

СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ РАСТУТ!

На смену паническому изъятию средств с банковских депозитов, наблюдавшемуся осенью прошлого года, в 2009 году пришла тенденция по притоку вкладов. Ведь после того, как с сентября по ноябрь 2008 г. было изъято свыше 450 млрд руб. (7,6%) от общей суммы вкладов, около 30 банков дружно подняли ставки по депозитам. К декабрю ситуация стабилизировалась, а перед новым годом уже наметился приток клиентов – вкладчиков, во многих банках даже стояли очереди. В наступившем году такие банки, как Сбербанк, ВТБ 24, Балтинвестбанк, Русславбанк, Европейский Трастовый Банк, Банк «Таврический», ОТП Банк и многие другие, отмечают стабильный прирост количества вкладов. На ставки по банковским вкладам влияют разные факторы, в том числе инфляция. В прошлом году она была на уровне 13,3% (официальный прогноз -11,8%). По оценке правительства, в 2009-м рост цен достигнет 10-12%. Министр финансов называл при этом 13%. К концу января инфляция составила 1,2% (в пересчете на год – 14,4%). В прошлом году банки ежеквартально повышали ставки по депозитам.

В январе 2009-го тенденция сохранилась. Так, Русславбанк поднял ставки по всем видам вкладов, максимальная процентная ставка теперь составляет 14,5% в рублях, в валюте процентная ставка по ряду вкладов тоже выросла. Банк «Тетраполис» повысил ставки по основному ряду вкладов, максимальная процентная ставка теперь составляет 16,2% в рублях. В Балтинвестбанке максимальная процентная ставка по рублям поднялась до 16%, по долларам составляет 12%, по евро – 11%. Банк Москвы объявил о повышении ставок по вкладу «Новый Пенсионный» на 1,5 процентных пункта. Доходность по депозиту составляет от 8,5% до 11,1% годовых в рублях, при том что минимальная сумма вклада составляет 3 тыс. рублей, и вклад позволяет регулярно вносить на счет небольшие суммы. Промсвязьбанк увеличил рублевые ставки по всей действующей линейке депозитов в среднем на 1-1,5 пп. Максимальная ставка по рублевым вкладам розничной линейки в Промсвязьбанке составила 14,75% годовых, по валютным депозитам – 10,5% годовых. Максимальная годовая доходность по вкладам Бинбанка теперь составляет 15% в рублях, 10,5% и 9% по валютным вкладам.

Ставки по валютным депозитам увеличивались в меньшей степени. Почему? В результате девальвации рубля население начало спешно переводить деньги из рублевых вкладов в валютные. Появилась опасность «перекаса» балансов, где в пассивах неоправданно быстро росла доля валютных средств. «При резких колебаниях курса клиенты будут уходить в валюту, может быть, доля таких вкладов достигнет и 50%. А при сильных колебаниях доллара более привлекательным станет евро», – отмечает руководитель блока «Розничное кредитование» Альфа-Банка Алексей Марей.

Банки быстро отреагировали на курсовые колебания. Ласло Чука, заместитель председателя правления, руководитель дивизиона розничного бизнеса ОТП Банка, остановил внимание на вкладах в швейцарских франках и мультивалютных вкладах. Это очень удобно в текущий момент, когда клиенты затрудняются сделать выбор между валютами. Швейцарский франк относится к категории устойчивых мировых валют, а возможность перевести свои сбережения на вкладе с одной валюты в другую защищает вкладчиков от дополнительных рисков. В феврале этого года Европейский Трастовый Банк тоже начал прием денежных средств на новый вид вклада «Мульти-Траст». Вклад предусматривает открытие счетов сразу в трех валютах – рублях РФ, долларах США и евро. Разместив основной депозит на оптимальный вид валюты вкладчик имеет возможность без потери уже начисленных процентов в любой момент времени совершать конвертацию средств в другие валюты. Банк Уралсиб, в свою очередь, предложил вклад «Уралсиб Стабильный», который открывается в рублях, но к нему прилагается доп. соглашение, предусматривающее перевод в валюту.

Банки стали внедрять новые продукты. Банк «Тетраполис» ввел новый вклад на 3 месяца, ставка по которому по отдельным предложениям составляет 16% годовых в рублях. Банк «Пушкино» ввел новый вклад – «Гарантия», проценты по которому составляют до 15% годовых в зависимости от вносимой суммы и срока вклада. Банк «Агропромкредит» порадовал новым срочным вкладом «Пенсионный» с минимальной суммой взноса 1 тыс. рублей и максимальной эффективной процентной ставкой 14,98% в рублях. В феврале Европейский Трастовый Банк разработал и запустил специальный вклад для пенсионеров «Достоинство», предусматривающий ежемесячное причисление процентов к сумме вклада или их выплату с перечислением на пластиковую карту, а также позволяющий осуществить досрочный возврат вклада с полным сохранением ранее начисленных процентов. ОТП Банк ввел вклады «Ипотечная копилка» и «Автокопилка». Эти программы позволяют получить ипотечный и автокредит даже тем, у кого пока еще нет средств на первоначальный взнос. Они позволяют накопить клиенту недостающую сумму на вкладе для внесения первоначального взноса и психологически адаптироваться к необходимости выплат, а также определить – насколько это ему по силам. Банк в свою очередь тоже ближе знакомится с клиентом и оценивает его регулярную платежеспособность. Клиенты, сумевшие накопить на первоначальный взнос таким способом могут получить дальнейший кредит на льготных условиях: ипотечный дешевле на 1%, автокредит – на 0,5%. **П**

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В РУССЛАВБАНК!



**Елена Безгузикова,
Управляющий
Филиалом АКБ
«РУССЛАВБАНК» (ЗАО)
в г.С-Петербург**

Филиал РУССЛАВБАНКа в Санкт-Петербурге жителям города знаком не понаслышке: и коренные питерцы, и гости города пользуются его услугами. Сегодня филиал подводит итоги своей деятельности в 2008 году. Чтобы, оценив сделанное, двигаться дальше.

Санкт-Петербургский филиал РУССЛАВБАНКа по праву может гордиться результатами своего развития в ушедшем году. «По итогам 2008 года прибыль филиала, в сравнении с результатами 2007 года, увеличилась более чем в 2 раза, – говорит Управляющий Филиалом АКБ «РУССЛАВБАНК» (ЗАО) в Санкт-Петербурге Елена Безгузикова. – В 1,8 раза за тот же период выросли и наши активы».

Эти достижения во многом обусловлены доверием клиентов, которое основано на открытой информационной политике банка, конкурентоспособных услугах, высоком качестве обслуживания. И, конечно же, на профессионализме его сотрудников, за плечами которых солидный опыт ведения бизнеса в сложных ситуациях. Являясь практически ровесником банковской системы страны, РУССЛАВБАНК вместе с ней прошел через кризисы 1994, 1995, 1998 и 2004 годов. Прошел без потери имиджа и клиентов, добросовестно выполняя свои обязательства перед ними.

Проверенные временем и подтвержденные высокими рейтинговыми оценками надежность и стабильность РУССЛАВБАНКа являются основой делового авторитета питерского филиала среди «старых» партнеров и новых клиентов. Как показал опрос, большая часть клиентов филиала выбрали РУССЛАВБАНК не случайно. Более 70% юридических лиц и свыше 50% физических лиц перешли на обслуживание в петербургский филиал по рекомендации своих друзей и знакомых. Только за период с сентября по декабрь 2008 года в филиал перешли на обслуживание десятки юридических лиц. Это самое лучшее подтверждение надежности банка.

«Особенность нашего филиала в его универсальности. Здесь созданы одинаково комфортные условия и для крупных промышленных предприятий города, и для частных предпринимателей, и для предприятий среднего и малого бизнеса, и для

жителей города. Всем им предложен полный комплекс услуг. – говорит Елена Безгузикова. – Наши двери открыты для всех».

Девиз РУССЛАВБАНКа «Лицом к клиенту» распространяется на каждого вошедшего в его офис человека. «Даже если он еще не клиент – это временно», – шутят в филиале. Но в этой шутке больше правды, чем юмора. И действующие, и проектируемые продукты РУССЛАВБАНКа разрабатываются с учетом интересов и потребностей населения, что позволяет филиалу успешно конкурировать на насыщенном рынке банковских услуг Санкт-Петербурга. Таким образом, каждый клиент – постоянный, новый или только принимающий решение о выборе банка – найдет здесь максимально удобный, отвечающий его требованиям вклад. Разработаны и действуют очень выгодные депозиты с минимальной суммой первоначального взноса, рассчитанные на население со средним достатком. Пенсионеры могут воспользоваться вкладом «Пенсионный». И, конечно же, действуют традиционные сезонные вклады РУССЛАВБАНКа, пользующиеся популярностью у горожан. Юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям РУССЛАВБАНК поможет сформировать индивидуальный пакет банковских услуг, максимально отвечающий условиям ведения бизнеса.

В сложной финансовой ситуации филиал держит руку на пульсе событий банковского рынка, оперативно и адекватно реагируя на происходящие изменения. И продолжает расширение географии своего присутствия. К 4 офисам – Купчинскому, Коломяжскому, Невскому и на пр. Непокоренных – в октябре 2008 года прибавился дополнительный офис Лиговский.

Изюминкой и одним из ведущих продуктов филиала была и остается Международная система денежных переводов и платежей CONTACT, созданная РУССЛАВБАНКом в 1999 году. Денежные переводы в 86 стран мира, широкий спектр платежных услуг – от оплаты мобильной связи и туристических путевок до погашения кредитов и пополнения электронных кошельков – перечень возможностей, предоставляемых системой своим клиентам, постоянно расширяется. Качество и надежность работы CONTACT проверены не только временем, но и постоянными клиентами, которые составляют 34% от общего числа пользователей. Всего же в 2008 году услугами системы воспользовались более 14 млн человек.

«Четкая стратегия банка, нацеленная на долгосрочные партнерские отношения с клиентами, – это наш запас прочности, – считает Управляющий Филиалом АКБ «РУССЛАВБАНК» (ЗАО) в Санкт-Петербурге Елена Безгузикова. – Мы искренне признательны всем нашим клиентам за доверие и уверены, что наше сотрудничество будет крепнуть и расширяться. Мы рады каждому из вас! Добро пожаловать в РУССЛАВБАНК!» ■

Каменноостровский пр., 61/2, тел. 329-80-00

КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

Итоги года. Планы на будущее

? Какие достижения в работе Вашего банка можно отметить за прошедший не простой 2008 год?

Прошедший год в жизни РУССЛАВБАНКА и его Санкт-Петербургского Филиала был ознаменован рядом событий. Это, прежде всего, присвоение нашему Банку рейтинговых оценок авторитетными международными и отечественными организациями:

- рейтинги В3, Е+, Ваа2.ру с прогнозом по глобальной шкале – стабильный – Международным рейтинговым агентством MOODY'S;
- кредитный рейтинг А – Высокий уровень надежности – рейтинговым агентством «Эксперт РА»;
- рейтинг кредитоспособности по национальной шкале «А» со стабильными перспективами – рейтинговым агентством АК&М.

Федеральная Таможенная Служба РФ и крупнейший российский авиаперевозчик «Аэрофлот-гражданские авиалинии» включили РУССЛАВБАНК в свои реестры банков и иных кредитных организаций, которые могут выступать в качестве гаранта юридических лиц перед таможенными органами и службами Аэрофлота.

Ну и, конечно же, 19-летие РУССЛАВБАНКА и 10-летие его Санкт-Петербургского филиала, которые мы отметили в 2008 году – тоже наше достижение и проверенное временем доверие клиентов Питерскому филиалу.

? Что изменилось в связи с кризисом? Как он повлиял на продуктовую линейку банка? Какие появились полезные нововведения?

Правильная стратегия, тактически верное поведение в сложившихся условиях позволили РУССЛАВБАНКу устоять самому и, как всегда в таких ситуациях, сохранить доверие и спокойствие клиентов. Основная направленность деятельности банка – поддержание конкурентоспособности и привлекательности предлагаемых нами условий.

Вводятся в действие новые сезонные и постоянно действующие вклады, а их условия становятся более выгодными для клиентов. Расширяются возможности, предоставляемые клиентам Международной системой денежных переводов и платежей CONTACT. В одном из центральных районов Петербурга открылся еще один дополнительный офис – «Лиговский», осуществляющий полный спектр банковских услуг.

? Наблюдался ли приток клиентов в конце года? Возрос ли приток денег на вклады в декабре? Можно ли говорить о возвращении доверия населения к банкам?

По данным ЦБ РФ, ситуация в банковском секторе России в декабре 2008 года стабилизиро-

валась. В частности, прирост вкладов населения в российских банках, по отношению к октябрю и ноябрю, составил 400 млрд рублей.

Аналогичные тенденции наблюдаются как в РУССЛАВБАНКе в целом, так и в его Питерском филиале. В период с ноября по декабрь 2008 года значительно выросло количество открытых расчетных счетов юридическим лицам.

Вкладчики, которые из года в год пользуются услугами РУССЛАВБАНКА, не только не поддались панике, но и с успехом и выгодой продолжают с нами сотрудничать. Что касается увеличения и снижения количества клиентов в банках, то волнообразная динамика этого показателя наблюдалась всегда.

Доверия клиентов наш банк не терял никогда. Наши клиенты уверены, что РУССЛАВБАНК в любой ситуации сможет обеспечить им спокойствие, сохранность денег и выгоду.

? Какие способы хранения сбережений будут, на Ваш взгляд, наиболее надежными в 2009 году?

Способы сбережения – это всегда дело личное. Выбор вида и способа сохранения зависит от размера средств, которые вкладчик хотел бы не только сохранить, но и приумножить. В условиях финансовой нестабильности сложно дать точную установку и рекомендации в таком вопросе. В любом случае, будет правильным хранить имеющиеся свободные деньги на банковском депозитном счете. Оптимальное решение в этом плане – диверсифицировать свои сбережения в трех валютах, включая рубли. По рублевым вкладам сейчас есть возможность обеспечить себе более высокую ставку на перспективу стабилизации и снижения ставки рефинансирования.

Действующая система страхования вкладов и правильно выбранный депозит позволяют не только сохранить, но приумножить свои средства. А если сумма ваших вложений превышает лимит страхового возмещения, немаловажное значение имеет выбор надежного банка.

? Ваши планы развития в 2009 году. Чем сможете порадовать своих клиентов?

Основной задачей банка и Филиала было и остается расширение спектра и улучшение качества предоставляемых услуг и физическим, и юридическим лицам. Финансовая стабильность РУССЛАВБАНКА, его деловая репутация успешной и надежной финансовой организации позволяют с оптимизмом смотреть в будущее. II



РУСЛАВБАНК

Филиал АКБ «РУСЛАВБАНК» (ЗАО) в г. С-Петербург
 Каменноостровский пр., 61/2
 (812) 329-80-00, www.russlavbank.com

Миним. сумма вклада	Валюта	Срок	%% годовых
«ЭЛИТНЫЙ»			
Проценты начисляются ежеквартально во вклад с капитализацией. Минимальная сумма дополнительного взноса – 5000 рублей (200 USD, EUR). Автоматическая пролонгация вклада. При досрочном изъятии вклада начисленные проценты за полные кварталы сохраняются, за неполный квартал проценты начисляются по ставке «До востребования» (0,01%).			
от 300 000	руб.	365 дней	14,5%
от 300 000	руб.	731 день	15%
от 10 000	USD, EUR	365 дней	9,5%
		731 день	10%
«РОЖДЕСТВЕНСКИЙ»			
Проценты начисляются ежемесячно с капитализацией. Минимальная сумма дополнительного взноса 1000 рублей. Средства для открытия вклада принимаются до 28 февраля 2009 г. Возможность изъятия части вклада и пролонгация не предусмотрены. При досрочном изъятии вклада – проценты начисляются по ставке «До востребования» (0,01%).			
от 10 000	руб.	185 дней	14%
«КОПИЛОЧКА»			
Проценты начисляются ежеквартально во вклад с капитализацией. Минимальная сумма дополнительного взноса от 1000 рублей. Частичное изъятие вклада не предусмотрено. Открывшим вклад – возможность оформления карты VISA ELECTRON с бесплатным обслуживанием в первый год или бесплатное пользование индивидуальным банковским сейфом в течение месяца. Срок действия акции с 01 апреля 2008 г. до 31 января 2009 г. При досрочном расторжении вклада проценты начисляются: до 365 дней – по ставке «До востребования» (0,01%), от 365 до 555 дней – 1/2 от ставки, действующей на момент заключения договора, от 555 до 730 дней – 2/3 от ставки, действующей на момент заключения договора.			
от 10 000	руб.	365 дней	13%
от 10 000	руб.	555 дней	13,5%
от 10 000	руб.	730 дней	14%
от 300	USD, EUR	365 дней	8,5 %
		555 дней	9,0%
		730 дней	9,5%
«VIP»			
Проценты начисляются ежеквартально во вклад с капитализацией. Автоматическая пролонгация. Возможность пополнения вклада и изъятия части вклада не предусмотрены. При досрочном изъятии вклада в рублях – начисленные проценты за полные кварталы сохраняются, за неполный квартал – проценты начисляются по ставке «До востребования» (0,01%); в валюте – при досрочном изъятии вклада проценты начисляются по ставке «До востребования» (0,01%).			
от 300 000	руб.	365 дней	12,5%
от 500 000	руб.	365 дней	12,65%
от 10 000	USD, EUR	365 дней	9 %
от 20 000	USD, EUR	365 дней	9,3%
«ПЕНСИОННЫЙ +»			
Вклад открывается при наличии паспорта и пенсионного удостоверения. Начисление процентов во вклад ежеквартально с капитализацией, возможность пополнения вклада, минимальная сумма дополнительного взноса не ограничена. Прием дополнительных взносов прекращается за 30 дней до окончания срока действия вклада. Автоматическая пролонгация вклада. При досрочном изъятии вклада начисленные проценты за полные кварталы сохраняются, за неполный квартал проценты начисляются по ставке «До востребования» (0,01%). Частичное изъятие вклада не допускается.			
от 10 000	руб.	365 дней	12 %
	руб.	731 дней	12,5%

КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

Социальная накопительная ипотека

В период финансового кризиса большинство банков свернули ипотечные программы, многие ужесточили требования к потенциальным заемщикам. Но при этом количество желающих улучшить свои жилищные условия не уменьшилось. О том, как кредитные кооперативы помогают решить жилищные проблемы сотням тысяч граждан России, рассказывает Председатель Правления КПК «Народная ипотека СПб» Владимир Чащин.



В свое время Президент РФ Владимир Путин поставил задачу развития «социальной ипотеки» и накопительной системы приобретения жилья через строительсберкассы. На заседании президиума Госсовета в Казани Владимир Путин заявил, что ипотека доступна лишь 10% населения России, хотя число ипотечных кредитов в 2006 году значительно возросло.

Однако, как он отметил, доступность жилья для малоимущих групп населения снижается «из-за вымывания с рынка недорогого жилья». Путин напомнил, что около 2 млн семей живет в ветхих или аварийных домах, и проблема ветхого жилья сейчас является одним из важнейших приоритетов. Владимир Путин выступил за то, чтобы развивать и классическую ипотеку, и другие формы кредитования для граждан с низкими доходами.

Особое внимание было обращено на **накопительную систему приобретения жилья** через строительные сберегательные кассы, которая используется во многих странах – таким образом покупается до 2/3 жилья. Путин В. В. сказал, что строительсберкассы эффективнее и дешевле, чем социальное жилье и призвал в сжатые сроки подготовить соответствующую законодательную базу.

Следует напомнить, что преобразованием строительсберкасс в нашей стране являются кредитные кооперативы, которые с 2001 года, после выхода закона РФ, работая по накопительной системе, позволили решить жилищную проблему сотням тысяч граждан России. Опыт работы кредитных кооперативов лег в основу закона РФ «О строительных сберегательных кассах», который сейчас проходит в Госдуме второе чтение.

При этом заметим, что кредитные кооперативы – это своеобразные «кассы взаимопомощи», которые формируются практически только за счет взносов граждан и выдают кредиты только членам кооперативов. В этом главное их отличие от банков. И в связи с этим, кредитные кооперативы как участники финансового рынка оказались меньше всего подвержены влиянию финансового кризиса, свидетелями которого мы сейчас являемся.

Подтверждением этого является опыт работы кредитного потребительского кооператива граждан «Народная ипотека СПб» в условиях продолжающегося кризиса. Так получилось, что кризис оказался «на руку» кооперативу, т. к. сегодня большинство банков либо свернули ипотечные программы, либо очень ужесточили требования к потенциальным заемщикам. При этом количество желающих улучшить свои жилищные условия не уменьшилось. Поэтому мы наблюдаем сегодня новый приток заемщиков, которые раньше ориентировались только на банковскую ипотеку.

Конечно же, финансовый кризис внес свои и отрицательные моменты в работу кооператива – многие потенциальные заемщики потеряли уверенность в своем финансовом будущем, ведь кредит нужно погашать, поэтому такие люди откладывают свою мечту об улучшении жилищных условий на неопределенное время. И еще один фактор, который тормозит активное желание граждан приобрести сегодня жилье – это слухи о надвигающемся снижении цен на недвижимость. Конечно, в условиях кризиса всегда происходит коррекция рыночного ценообразования, но никто никогда точно не скажет, когда это произойдет, и когда наступит тот момент, когда можно будет выгодно покупать жилье. Так можно никогда не купить квартиру!

Сегодня в КПК «Народная ипотека СПб» разработано 7 кредитных программ в основном для малообеспеченных слоев населения с кредитной ставкой от 9 до 11% годовых. Особо можно выделить **льготную молодежную программу**. Для них установлена 5% кредитная ставка. И, даже если у молодых не хватает денег на первый взнос по ипотеке, им предлагается накопительная программа. Это очень удобно, т. к. молодые, которые будут жить в режиме накопления денежных средств на будущую квартиру, смогут понять, хватит ли им в будущем зарабатываемых денег для жизни и для погашения кредита. **П**

КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

ЖНК – современное решение жилищных проблем



Кризис кризисом, но жизнь продолжается, и отчаиваться в любом случае не стоит. Рухнула банковская ипотека? Есть альтернативные варианты решения жилищных проблем, например ЖНК. На ряд вопросов по этой теме нам ответила Галина Геннадьевна Микк, директор ЖНК «Элитный».

? Какими законами регулируется Ваша деятельность? Что такое ЖНК?

Здесь все просто – существует Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах», согласно которому **Жилищный накопительный кооператив** (далее – ЖНК) – потребительский кооператив, созданный как добровольное объединение граждан на основе членства в целях удовлетворения потребностей членов кооператива (далее пайщиков) в жилых помещениях путем объединения пайщиками паевых взносов. Иными словами, формируется своеобразная касса взаимопомощи. ЖНК создается по инициативе не менее чем 50 и не более чем 5000 человек. Хотелось бы сказать, что ЖНК – это обычное юридическое лицо, работающее по всем правилам юридических лиц, имеющее расчетный счет в банке и т. д.

? Кто может стать пайщиком ЖНК?

Пайщиком ЖНК может быть гражданин, достигший возраста 16 лет. После подробной бесплатной консультации в офисе и решения участия в ЖНК, человек заполняет заявление, анкету, предоставляет паспорт (регистрация в СПб не обязательна). Затем, в течение нескольких дней, данные проверяются. По результатам проверки принимается решение о приеме в ЖНК. Происходит оформление документов на пайщика по выбранной форме участия, приобретение жилья возможно в любом регионе России. Надо сказать, что в отличие от банковских требований к

заемщику, при нашей проверке критичным не является наличие просрочек по кредитам в прошлом, учитывается, что могли возникнуть какие-то временные трудности (потеря работы, семейные проблемы и прочее). ЖНК не откажет пайщику из-за безупречной кредитной истории. Не предъявляем мы и требований по предоставлению справок о доходах, прекрасно понимая, что никакие справки не выступают гарантом выплаты кредита.

? В чем заключается принцип работы ЖНК?

В настоящее время в ЖНК «Элитный» существует 3 формы участия:

1. Форма 30%-30%-40% подразумевает покупку квартиры для пайщика ЖНК по схеме: **30%** от стоимости приобретаемого жилья составляет накопление в ЖНК пайщиком собственных средств. Преимуществом накопления 30% взноса в ЖНК является приоритетное право постановки в очередь на подбор жилья, когда пайщик приблизится к порогу накопления (!). Возможен вариант единовременного внесения 30% с постановкой в очередь на подбор жилья.

30% – средства ЖНК (за пользование ими пайщик не платит проценты);

40% от стоимости приобретаемого жилья – заемные средства, которые ЖНК помогает пайщику привлечь в сторонних организациях: банках, инвестиционных компаниях и т. п.

2. Форма 50%-50%: в данном случае 50% – это средства пайщика, 50% – средства ЖНК. По этой

схеме без проблем можно купить любое жилье, в том числе на первичном рынке или построить дом. В первой и второй формах квартира оформляется в собственность ЖНК, пайщик со своей семьей (по договору с ЖНК) въезжает в жилье, имеет право постоянной регистрации.

3. Третья форма отличается от второй только тем, что жилье сразу оформляется в собственность пайщика и находится под обременением ЖНК. По этой форме возможна покупка только на вторичном рынке. Обязательным условием является страхование жизни пайщика. Учитывается еще ряд факторов: его возраст, семейное положение, прошлое, социальный статус и т. п.

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

? **Расскажите немного о процедуре накопления и погашения долга. Какой получается процент «переплаты» за жилье, в чем еще преимущества ЖНК?**

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

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

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

? **Расскажите немного о консорциуме «SK40», в состав которого входит ЖНК «Элитный»?**

Консорциум «SK40», союз компаний, который создавался для реализации проекта «Доступное жилье».

Философия SK40 – Статья 40 Конституции РФ, определяющая право граждан на жилище. Девиз «SK40» – реализация данного права.

«SK40» объединяет в себе пять компаний: **Жилищный накопительный кооператив «ЭЛИТНЫЙ», Коллегию адвокатов, агентство недвижимости «ЭЛИТ», редакцию журнала «ИМЕЮ ПРАВО», Потребительское Общество «Элит-Финанс».**

Цель консорциума «SK40» – возможность для любого гражданина, обращаясь в «SK40», получить полный комплекс правовых и финансовых услуг, а также услуг на рынке недвижимости, в одной организации с наименьшими затратами. Все компании располагаются в общем помещении в центре Санкт-Петербурга, на улице Рылеева, дом 10, что дает возможность мобильно решать комплексные задачи граждан с привлечением необходимых специалистов разных компаний. Пайщики ЖНК пользуются услугами компаний, входящих в «SK40», со значительными скидками.

? **«Наш человек» всегда боится, что его обманут, исчезнут с его деньгами в неизвестном направлении и т. п. Что Вы можете сказать скептикам?**

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

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

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

А еще очень хочется сказать скептикам: человек боится того, чего не знает и не изучает. Изучайте законы, приходите на консультации, не бойтесь получить информацию, которая, возможно изменит Ваше мнение по поводу решения набольшего вопроса посредством жилищной кооперации. **П**

Реструктуризация задолженности по ипотеке



Андрей Пименов,
Городской
Ипотечный банк»



Владислав Назаров,
Санкт-Петербургское
Ипотечное Агентство

В последнее время мы совсем уже было зажили по-европейски, банки выдали немало ипотечных кредитов. Однако, кризис создал заемщикам и банкам проблемы, связанные с возвратом кредитных средств, в связи с чем, сейчас особенно актуальной становится тема рефинансирования ипотечных кредитов.

Андрей Пименов, руководитель Кредитно-кассового офиса ООО «Городской Ипотечный Банк» в Санкт-Петербурге, рассказал о мерах, принимаемых самими банками: «Поскольку наш банк занимался только ипотечным кредитованием, проблема просроченной задолженности по ипотеке стоит для нас наиболее остро, хотя критической ситуации пока нет. Однако, вооружен тот, кто заранее готовится к таким мероприятиям, и сейчас мы готовим программы по реструктуризации кредитов. Такие программы направлены на облегчение текущих проблем заемщика, связанных с потерей работоспособности на настоящий момент. Положение по реструктуризации «Городской Ипотечный Банк» планирует подготовить к марту, а пока рассматривает заявления в индивидуальном порядке. На настоящее время предоставляется отсрочка платежа: заемщик ежемесячно вносит суммы, недостаток по которым надо будет выплатить позднее. Эти суммы устанавливаются индивидуально. Рассрочка будет предоставляться и направляться на тех, кто действительно пострадал от кризиса, т.е. если трудности с погашением возникли в последние 2-3 месяца.»

Владислав Назаров, генеральный управляющий «Санкт-Петербургского Ипотечного Агентства» прокомментировал вопросы государственной поддержки рефинансирования ипотечных кредитов: «Господдержка граждан направлена на дополнение к программам, разрабатываемым самими банком. Она будет предлагаться в том случае, если банк – первичный кредитор не предоставил заемщику условия, способные его вывести из кризисной ситуации, либо банк не занимается реструктуризацией кредитов вообще. В этом случае заемщик имеет право обратиться в уполномочен-

ный орган (СПБИА) с заявлением о предоставлении реструктуризации. Надо понимать, что фактически это дополнительный кредит в размере равный 12-ти аннуитетным платежам. **Т.е. клиенту будут предоставлены денежные средства на долговой основе, которые помогут ему выплачивать банку кредит в течение 1 года.** При этом в течение льготного периода (1 год) предполагается, что заемщик будет выплачивать только проценты по этому стабилизационному займу. Понятно, что они будут гораздо меньше, чем сам платеж по основному кредиту.

Процентная ставка по такому стабилизационному займу в случае, если это был рублевый кредит, устанавливается в размере процентной ставки действующей по основному кредиту. Если это был валютный кредит, либо кредит с плавающей процентной ставкой, то будет применяться ставка Центрального Банка, действующая на момент предоставления стабилизационного займа.

Условие предоставления стабилизационного займа на самом деле всего одно из предоставленных документов Агентству должно стать понятно, что у гражданина нет иного способа выйти из сложной ситуации. А именно: жилье, которое приобретено за счет средств ипотечного кредита должно быть единственным пригодное для постоянного проживания, у заемщика не должно быть дорогостоящих активов, которые он мог бы в любой момент реализовать и за счет этого погасить кредит, заемщиком должен быть представлен документ, что у него действительно сократили зарплату. Отрицательный момент здесь один – это будет дополнительный кредит, который надо будет возвращать на платной основе.

Результат – через год у клиента остается аннуитетный платеж и дополнительные платежи по стабилизационному займу. Они, конечно, не такие большие, по сравнению с теми, которые заемщик платит по основному кредиту.

Некоторые разовые обращения клиентов в СПБИА уже были. Причем, обратиться может любой заемщик с ипотечным кредитом, не обязательно взятым по программе СПБИА.

В настоящее время госпрограмма реструктуризации ресурсно обеспечена. Рассчитана на срок до 2009 года. Но если макроэкономическая ситуация будет требовать ее продления, программу продлят. На настоящий момент государством выделено 5 млрд рублей, а при необходимости государством будут выделены дополнительные средства в достаточном количестве.»

Государственные и банковские программы реструктуризации ипотечных долгов направлены не только на решение проблем отдельно взятых кредитов на текущий момент, а на оздоровление текущей системы кредитования в целом. ■

*Экспертная группа «TT Finance».
По материалам круглого стола в АБСЗ*

ГОТОВОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

«ЗАГРАНИЦА НАМ ПОМОЖЕТ!»

То, что многие экономисты и банкиры вместо бизнес-кейсов упорно налегали на изучение русских народных сказок, мы уже успели оценить, и пока они ищут пути выхода из кризиса, мы с Вами должны найти ответ на извечный вопрос: «Где взять деньги?» Можно ли, отвечая на этот вопрос, иметь в виду Российские банки? В то время, как на валютном рынке прямой выигрыш от роста курса валют принес им за последние 2 месяца порядка 50% годовых в рублях, перспектива заработать 18-25% на кредитовании малого и среднего бизнеса не вызывает особого энтузиазма.

Приведу небольшой обзор по программам кредитования для бизнеса на сегодня:

1. Программы кредитования физических лиц на приобретение спецтехники и грузового автотранспорта в последние месяцы фактически прекратили свое существование. Максимальные суммы в пределах 300 000 рублей часто недостаточны для данного сегмента. Даже если человеку не хватает именно этой суммы, иногда бывает выгоднее воспользоваться программой потребительского кредитования сроком на 3 года, нежели брать такой автокредит сроком на 1 год.

2. Кредиты беззалоговые? А что это такое? Сейчас об этом можно забыть! Если у Вас нет ничего, то Вы именно ничего и получите.

3. Кредиты с частичным обеспечением, так же как и беззалоговые кредиты, сейчас не рассматриваются банками. Если у Вас есть обеспечение только на часть кредита, то в таком случае на помощь может придти (как и раньше) Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса. Кредитные программы с участием поручительства Фонда еще действуют в ряде банков. Многим предпринимателям необходимы деньги на пополнение оборотных средств, на покупку товаров, на расчеты с контрагентами. Кредиты необходимы в среднем на 1 год, а желательно, на 1, 5 - 2 года. Как правило, в залог есть товары, есть оборудование, есть автотранспорт. На среднюю сумму кредита в размере 1 000 000 рублей этого бывает недостаточно, и вот тут можно воспользоваться поручением Фонда. Удобно и, в принципе, не накладно. Но сейчас поручительство для кредита, взятого на пополнение оборотных средств, может быть выдано сроком максимум на 1 месяца. Это означает, что и кредит в банке предпринимателем может быть взят не более, чем на 3 месяца.

Но вопрос остается открытым: «Где можно взять деньги?» Если не банки – тогда кто? Но мы-то с Вами знаем, что если где-то было, то где-то, должно быть, прибыло. И прибыло, как ни странно, у частных лиц, которые вовремя вышли в «кэш» из всевозможных активов – начиная от акций, заканчивая недвижимостью. Что ж, знакомьтесь частный инвестор –

**Рубрику ведет
Мария Савичева,
заместитель
генерального
директора
ООО «ФК «Филинь»**



редкий вид и очень осторожный. Выдает займы в индивидуальном порядке, при этом в качестве обеспечения обязательно использует ликвидное имущество – автотранспорт, недвижимость, бытовую технику. По сути, это очень похоже на ломбардный кредит, при котором на руки выдается сумма, не превышающая 50-ти % от рыночной стоимости имущества. Ставки соответствующие – от 3% в месяц в долларах США. В ситуациях, когда срочно, в течение 2-3-х дней, необходимы денежные средства – это очень востребованный рынок услуг. Однако, хотелось сделать предостережение заемщикам – в подобного рода взаимодействиях нужно быть крайне осторожными. Получив деньги под свою квартиру или автомобиль, можно остаться без этого имущества. Часто за подобного рода сделками кроется срочный выкуп. Бывает, что кредитор не собирается отдавать Вам заложенную квартиру или другое имущество после выплаты долга. Читайте внимательно договоры, которые Вам предлагают подписать, какие условия прописаны в них: %, срок займа, способ начисления неустойки, каким образом оформляется залог. Второстепенных условий здесь не бывает.

Для среднего и крупного бизнеса есть возможность получить инвестиции из-за рубежа, где точно так же инвесторы ищут – куда вложить свои денежные средства. Условия у них зачастую более гуманные, чем у наших соотечественников, зато сроки рассмотрения и требования к заемщику гораздо жестче. Но, согласитесь, за 7% годовых можно и месяц подождать, и предоставить все необходимые документы. Сейчас при должном старании можно привлечь инвестиции под 4 - 6 % годовых. Нет ограничений и по отраслям. Например, жилищное строительство, находящееся сейчас у многих российских банков в стоп-листах, вызывает вполне живой интерес иностранных инвесторов, которые понимают, что сейчас самое время строить. Не стоит забывать о том, что кризис может открыть Вам новые возможности, стоит только захотеть их увидеть. ■

КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

Об особенностях кредитного рынка в разгар кризиса



На вопросы «TT Finance» отвечает Александр Гребенко, генеральный директор ООО «Кредитный и Финансовый Консультант»

? **Насколько сейчас удачное время для кредитования или лучшая тактика сегодня – переждать кризис?**

Главное понять, для каких целей вам нужен такой финансовый инструмент, как кредит. Например, сейчас, возможно, не самое лучшее время для получения ипотечного займа – ставки высоки, да и требования к получателю довольно жесткие. Однако сейчас на рынке наблюдается рекордное снижение цен во всех товарных сегментах, а значит, можно довольно дешево купить то, что еще недавно было не по карману. Поэтому для стратегически мыслящих людей сейчас удачное время, чтобы развить свой бизнес за меньшие средства, купить товары по сниженным ценам.

? **Что нужно знать перед тем, как идти оформлять заявку на кредит?**

Сейчас многие говорят о негативном влиянии кризиса, но у него есть и положительные моменты. До недавнего времени значительное количество кредитополучателей довольно безответственно относились к займам, покупка мобильного телефона за 20 000 рублей при зарплате в 8 000 рублей и туманном будущем была в порядке вещей. О финансовом планировании народ думать не хотел. Не хватает денег – надо взять кредит! Нынешний экономический коллапс закрыл вход в банки для таких заемщиков.

Момент отрезвления наступил и в секторе кредитов бизнесу. Новые правила – это прозрачность схем, документов, ответственность за свои действия и экономическая адекватность целей кредита.

? **Какими документами и характеристиками нужно обладать, чтобы наверняка получить кредит?**

Документы, подтверждающие личность, положительная кредитная история, отсутствие проблем с законом и соответствие доходов сумме займа и, главное, возможность эти доходы подтвердить с помощью установленных форм – это общие моменты, которые касаются всех типов заемщиков. Сегодня для кредитополучателя важны наличие высшего образования, продолжительный стаж работы. Банки не очень доверяют работникам, которые, что называется, «мечутся» из одной профессиональной области в другую, а также неохотно кредитуют специалистов, которые трудятся в уязвимых секторах экономики: строительстве, финансах, посреднических услугах и продажах.

Если говорить о собственниках бизнеса, то с них банки требуют официальную бухгалтерскую отчетность и ликвидный залог. Особенно пристально специалисты по андеррайтингу изучают отчетность компании в период развития кризиса – октябрь-декабрь 2008 года, если существенного падения прибыли в эти финансово тяжелые месяцы не произошло, значит, компания может надеяться на положительное решение банка.

? **Что банки сейчас рассматривают в качестве залога?**

Залогом может выступать недвижимость. Однако следует иметь в виду, что из-за нестабильной ситуации на рынке банк закладывает существенный дисконт в оценку недвижимости (в среднем 50-60% от рыночной цены). И еще, как правило, банки предпочитают коммерческую недвижимость жилой.

Другой вид залога – это оборудование и автомобили. В случае с оборудованием важны год выпуска изделия, его универсальность (приборы общего профиля банку легче потом продать в случае невыплат задолженности). Чем уникальнее оборудование, тем с большим дисконтом оно будет оценено банком.

Существует весьма ограниченное количество банков, готовых кредитовать под товары в обороте. К этому виду залога очень предвзятое отношение из-за трудности реализации.

Однако, если у собственников бизнеса есть определенные проблемы с залогом, наша компания в некоторых случаях может решить данный вопрос с помощью поддержки государственных программ для малого и среднего бизнеса. **II**

Лиговский пр.,
43/45, лит.Б
тел. (812)
336-36-36

www.spass.ru

тел. (812)
970-60-86 (96)

СТРАХОВАЯ ГРУППА
СПАСКИЕ ВОРОТА
ЛИЦЕНЗИЯ ФССН С № 2992 77

**СТРАХОВАНИЕ
ПРАВА
СОБСТВЕННОСТИ
(ТИТУЛЬНОЕ)**



**СТРАХОВАНИЕ
РИСКОВ
УЧАСТНИКОВ
ДОЛЕВОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА**



**СТРАХОВАНИЕ
НЕДВИЖИМОСТИ
И ИМУЩЕСТВА**



**КОМПЛЕКСНОЕ
ИПОТЕЧНОЕ
СТРАХОВАНИЕ**
(первичный и
вторичный рынок)



**СТРАХОВАНИЕ
СДАВАЕМЫХ
В АРЕНДУ
КВАРТИР
И ДОМОВ**



ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА МИЛЛИОН СЛУЧАЙНОСТЕЙ

Чем Вам может помочь страховой партнер?

В условиях финансового кризиса одной из самых разумных инвестиций является инвестиция в сохранение уже достигнутого и накопленного. Недвижимость, авто и, конечно же, здоровье свое и своей семьи – все это можно застраховать и быть уверенным, что в непредвиденных обстоятельствах Вам не придется искать средства на восстановление, ремонт или лечение.

Но, выбирая страховую компанию, надо ориентироваться не только на низкие тарифы, но и на условия страхования. Есть масса условий, от которых зависит, заплатят или не заплатят, заплатят больше или меньше. И здесь на помощь потребителю приходит профессиональный консультант – страховой партнер. Он является частью страховой системы, хорошо знает рынок и отлично представляет, как поведет себя та или иная компания при обращении к ним за страховой выплатой. Если страховой партнер имеет большой опыт работы с разными компаниями, он заранее может сказать, с кем из них стоит иметь дело. Он подготовит клиенту оптимальное предложение, которое учитывает, что и как ему стоит застраховать и в каких страховых компаниях.

Группа компаний «Фаворит» является профессиональным страховым партнером, много лет работающим на российском и зарубежном страховом рынке.

Наш клиент не только узнает об оптимальных расценках на страховые услуги. Он знает, что при любых обстоятельствах страховой партнер будет отстаивать его интересы. Таким образом, ему предлагается не только оптимальный выбор страхового полиса, но и гарантируется поддержка профессионалов в сложных случаях. «Фаворит» всегда за своего клиента будет сражаться до конца. Если мы видим, что возникают какие-то проблемы, угрожающие нашим страхователям, мы принимаем меры. Например, нам случалось переводить клиентов к более достойным страховщикам.

Клиент страхового партнера экономит около 5-7% от страхового взноса, а в некоторых случаях и до 20%.

Favorite

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

РЕКЛАМА

КРИЗИС как страховой стимул

Прогнозы развития страхования на 2009 год, сделанные профессионалами в январе-феврале, вряд ли могут считаться окончательными. И все же прогноз по двум видам страхования (недвижимости и автоКАСКО) представляется чрезвычайно убедительным, еще по одному (ДМС для клиентов-одиночек) – весьма вероятным и лишь по четвертому (накопительное страхование жизни) – сомнительным.

■ Сбереечь последнее

Все страховщики в начале 2009 года единогласно сделали такое заявление: еще в ноябре 2008-го россияне массово пошли страховать свое недвижимое имущество.

По оценке Людмилы Лавровой, директора управления страхования имущественных рисков граждан компании «Росгосстрах Северо-Запад», в Петербурге сейчас насчитывается порядка 1 млн 700 тыс. квартир. Часть из них страхованию не подлежит по причине крайней ветхости, а из оставшихся от стандартных рисков (пожар, залив водой, противоправные действия третьих лиц) застраховано чуть более 1%.

Интересно, что Ленинградская область опередила Петербург: там застраховано более 2% квартир, расположенных в многоквартирных домах. Также, по сообщению Л. Лавровой, в Ленобласти начитывается порядка 560 тыс. индивидуальных жилых домов. По причине ветхости ни один страховщик не примет на страхование около 20% (130 тыс.) из них. Из оставшихся 430 тыс. строений застраховано 35-40%, что является одним из самых высоких показателей в Российской Федерации.

По сообщению генерального директора СК «Русский мир» Павла Зубрилина, значительная часть новых страховых продуктов, разрабатываемых сейчас этой компанией, будет связана с комплексной защитой имущества физических лиц. Причина в том, что в ноябре заметно оживился спрос на этот вид страхования.

Действительно, интерес к комплексному страхованию имущества граждан возрастает, соглашается Татьяна Чачанова, руководитель отдела страхования имущества физических лиц СГ «Спасские ворота». В последнее время петербуржцы все больше заботятся о сохранении своего имущества с помощью страхового полиса. Стихийные бедствия – ураганы, наводнения, град. Непредви-

денные события – пожары, взрывы, обострение криминальной обстановки – поджоги, кражи, в загородных строениях, изношенные коммуникации в жилых домах это и есть те риски, которые все чаще заставляют нас волноваться о сохранности личного имущества и делают все более актуальным имущественное страхование для всех слоев населения.

Чаще всего заключаются договора страхования внутренней отделки в квартире, т. е. того ремонта, который, вероятнее всего, может пострадать в результате страхового случая.

По нашей статистике ущерб, чаще всего, происходит в результате аварии ВОК сетей и заливов из соседних помещений. Но нельзя забывать и о глобальном ущербе, связанном с возможным пожаром или взрывом.

В этом случае при возникновении глобального ущерба, например пожара или взрыва, наш клиент получит возмещение, позволяющее компенсировать покупку аналогичного жилья, что не гарантирует ни одна государственная организация.

■ Тарифы по страхованию имущества, % от страховой суммы (по данным петербургских страховых компаний):

Городские квартиры:

конструктивные элементы – 0,2-0,5%,
отделка – 0,5-0,8%,
бытовая техника и электронная аппаратура – 0,6-0,8%,
мебель – 0,6-0,7%,
одежда – 0,5-0,7%,
драгоценности и антиквариат – 1-2%.

Загородные дома:

конструктивные элементы, внутренняя отделка и инженерное оборудование – до 0,6%,
дворовые сооружения – 0,8%
домашнее имущество – до 1,5%,
ландшафтный дизайн – до 1,5%,
бани – 0,8-1,4%,
заборы, беседки – 0,25-0,5%,
верхний слой земли – 0,25%.

Средний тариф по комплексному страхованию от трех основных рисков (огонь, вода и противоправные действия 3-х лиц) составляет в петербургских компаниях 0,5-0,9% от страховой суммы для загородных объектов и 0,4-0,8% для городских квартир.

■ В поисках дешевого КАСКО

Сходятся все страховые эксперты и в своей оценке перспектив автострахования.

ВОСАГО будет рост порядка 10-15%, потому что изменятся территориальные коэффициенты в ряде убыточных регионов (к Петербургу и Ленобласти это не относится) и возрастные коэффициенты для водителей моложе 22 лет и стажем вождения менее 3 лет. Сейчас этот коэффициент составляет по всей стране 1,3, а поднят будет примерно до 1,7 (точных данных пока нет).

«КАСКО, конечно, упадет, – уверена директор по маркетингу СГ «АСК» Татьяна Долинина. До кризиса по нему в Петербурге страховалось порядка 70% новых авто (все покупаемые в кредит и часть некредитных). Но зато уже растет количество запросов на страхование подержанных машин (3-4 лет). Их владельцы ищут страховку подешевле, поэтому многие страховщики запустили спец-программы. Например, дают большие скидки для программ с франшизой или программ с покрытием только на случай тотального ущерба».

Раньше такие программы не продавались, потому что каждый клиент хотел, чтобы страховщик оплачивал каждую царапину на его новой машине, да и банки хотели для залоговых машин полного страхового покрытия. Теперь обстоятельства изменились.

«Объемы сборов по КАСКО упадут, а вот количество застрахованных авто, может быть, даже и вырастет», – прогнозирует Т. Долинина.

Автовладельцы, наверное, вспоминают о программах экономичного КАСКО, которые появились в петербургских компаниях в 2006 году, но с тех пор не были особенно востребованы. Скажем, о «Мини-КАСКО» группы «АСК» или «Доступном КАСКО» компании «Русский мир». Обе программы, по сути, – это добавка к полису ОСАГО, дающая право получить выплату даже виновнику ДТП. Базовая стоимость обеих программ 6 тыс. руб., лимит покрытия 120 тыс. руб. по каждому страховому случаю.

Также на успех могут рассчитывать страховщики, занимающиеся продажей полисов по технологии «прямого страхования» (по телефону или через интернет). За счет полного исключения из цепочки агентов и посредников они могут давать скидки, доходящие до 25-30% от общей стоимости полиса.

■ Очень добровольное медицинское страхование

Существенно может измениться в 2009 году ситуация на рынке ДМС.

«За 2008 год рост ДМС составил – 40%, рассказывает Т. Долинина. – Сейчас, конечно, ситуация может измениться, так как 95% медицинского страхования составляют корпоративные контракты, а остальные 5% – детские полисы. Хотя последние и дороги, детей не перестанут страховать, но родители будут выбирать более дешёвые про-

граммы или пользоваться рассрочками по взносам за полис».

По данным Т. Долиной, крупные предприятия по-прежнему не отказываются от корпоративного страхования, но фирмы с небольшим объемом договоров (на 20-30 человек) зачастую не продлевают прошлогодние полисы.

«Думаю, что в корпоративном сегменте возможно падение на 5-7% (максимум на 10%) за год, – соглашается П. Зубрилин. – Но эту нишу будет возможно восполнить за счет страхования самих граждан. Тем более что сейчас уже не все могут рассчитывать на покрытие незапланированных медицинских расходов за счет зарплаты. Так что сегмент частных лиц в ДМС вырастет».

П. Зубрилин не согласен с утверждением о том, что страховщики никогда не будут работать с индивидуальными клиентами, так как среди тех преобладают уже большие, желающие целенаправленно поличиться за счет страховой компании.

«Такие страхуются по определенным программам, которые защищают СК от сверхвыплат, – объясняет он. Любой индивидуальный клиент проходит анкетирование, а при страховании на крупные суммы даже освидетельствование. Большим мы предлагаем соответствующую цену полиса. Но на самом деле, ДМС покупают люди достаточно молодые, здоровые и успешные».

Впрочем, пока таких клиентов в Петербурге не много: по данным «Русского мира», в 2008 году в городе было продано порядка 2000 таких полисов; иногда они были семейными, значит, по ним застраховано порядка 3000 человек.

■ Страхование жизни: привлекательно, но есть потребности поважнее

Один из многих выступавших в январе экспертов, директор Северо-Западной региональной дирекции СК «Allianz РОСНО Жизнь» Евгений Егорушкин, объявил о том, что хорошие перспективы в наступившем году откроются перед страхованием жизни. Его мотивировка такова: именно в кризисные периоды люди начинают ценить страхование жизни как накопительный финансовый инструмент, способный обеспечить, в первую очередь, не высокий процент, а надежность и сохранность вложений.

Больше таких мнений не высказывал никто. Исполнительный директор СК «Русский мир» Евгений Гуревич говорит: «Накопительное страхование жизни является, прежде всего, долгосрочным инвестиционным инструментом. Вряд ли оно вызовет большой интерес сейчас, когда ситуация на финансовых рынках отличается крайней нестабильностью и неопределенностью».

■

Алексей КРЫЛОВ

Выходные параметры издания:

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

Сборник «ТТ Финансы.
 Финансовые услуги Санкт-Петербурга».
 Выпуск № 1/2009, март 2009

Главный редактор: Триндюк Татьяна Львовна
 Учредитель, редакция, издатель:
 ЗАО «ТТ Финанс».
 Адрес: 191186, Санкт-Петербург,
 Коношанная пл., 2, лит. Д, офис 422
 +7 921 944-73-81, т/ф: (812) 740-61-22
 e-mail: ttinfo@tt-agency.ru
 www.ttfinance.ru

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

TT FINANCE

www.ttfinance.ru

Генеральный директор: Триндюк Татьяна Львовна
 Арт-директор: Филиппова Татьяна Николаевна
 Зам. генерального директора по развитию:
 Фрейман Максим Рудольфович
 Редакция: Крылов Алексей Александрович,
 Шабалина Любовь Владимировна
 Корректор: Добрийн Татьяна Казимировна

Периодичность выпусков: не менее 8 раз в год.

Тираж: 20 000 экз.

Распространяется бесплатно:

на специализированных выставках и мероприятиях,
 в банках, автосалонах, страховых, лизинговых, оценочных
 и риэлторских компаниях, бизнес-центрах, ресторанах,
 элитных мед. центрах, сервисных центрах «Окдайл», тур.
 фирмах, по адресной рассылке и т. д.

100 личных стоков «ТТ Финанс».

Полный список мест распространения см. на сайте
www.ttfinance.ru (раздел «Реклама»).

Темы выпусков 2008 г.: «Ипотека. Лизинг недвижимости»,
 «Автокредитование и лизинг», «Вклады. Инвестиции.
 Страхование», «Кредитование малого и среднего бизнеса».

ВСЬ АВТО-ПЕТЕРБУРГ ПОД ОДНОЙ КРЫШЕЙ

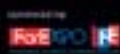
8-12 апреля 2009
 Санкт-Петербург, СКК








XVIII МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
МИР АВТОМОБИЛЯ
 ВСЬ АВТО-ПЕТЕРБУРГ ПОД ОДНОЙ КРЫШЕЙ



Международный
 информационный
 центр



-  Коммерческий транспорт в сфере такси
-  Автомобили и запчасти
-  Запчасти, автосервисы и аксессуары
-  Оборудование и материалы для СТО
-  Лизинг, автопарк, услуги автомобилистам



При поддержке Правительства Санкт-Петербурга



ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ

ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ

ИПОТЕКА • КВАРТИРЫ И КОМНАТЫ • НОВОСТРОЙКИ • ЗЕМЛЯ И КОТТЕДЖИ

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

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

12 МАРТА 2009 года, 17.00-21.00

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

Приглашаются все заинтересованные граждане
ВХОД И КОНСУЛЬТАЦИИ - БЕСПЛАТНЫЕ

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

РЕКЛАМА

INFOREAL

Форум по зарубежной недвижимости

14-17 мая 2009 года
Санкт-Петербург

КОНГРЕСС ПО ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ

14-15 мая 2009 года

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ

отель «Парк Инн Пулковская»
(пл. Победы, 1, корпус 1)

В ПРОГРАММЕ КОНГРЕССА

- тематические секции по основным проблемам рынка зарубежной недвижимости
- бизнес-туры
- культурно-развлекательная программа

Регистрация участников на сайте www.realfor.ru
(раздел «Международный конгресс», рубрика «Регистрация на конгресс»)

ВЫСТАВКА ЗАРУБЕЖНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ

16-17 мая 2009 года

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ

Выставочный центр Северо-Запада
РФ (пл. Победы, 2)

В ПРОГРАММЕ ВЫСТАВКИ

- экспозиция компаний, работающих на рынке зарубежной недвижимости
- тематические семинары
- Консультационный центр по вопросам зарубежной недвижимости

Приглашаются все заинтересованные граждане
Вход и консультации – бесплатные

Подробная информация на сайте www.realfor.ru
Телефон для справок +7 (812) 346-57-98

РЕКЛАМА



www.ttfinance.ru

191186, Санкт-Петербург, Конюшенная пл., 2, офис 422
(812) 740 6122 ttinfo@tt-agency.ru

Уважаемые читатели!

Оформить подписку можно отправив бланк заказа по e-mail: ttinfo@tt-agency.ru, либо по факсу 740 6122

Название организации

Адрес для доставки

Контактные телефоны

Контактные лица