

TT FINANCE

ТТ Финансы · Финансовые услуги Санкт-Петербурга

Финансовые услуги Санкт-Петербурга



ЖИЛИЩНЫЕ КРЕДИТЫ СБЕРБАНКА



Реклама

Машина в долг.
Программа
господдержки.
Автострахование

Банковский вклад.
Банковские карты.
Переводы

Недвижимость.
Ипотека.
Жилищные
накопительные
кооперативы.
Страхование
имущества

Потребительский
кредит

(812) 329 2929
8 800 333 0088

www.szb.sbrf.ru, www.sberbank.ru



Сбербанк. Всегда рядом



Субару 9999-555 • Ниссан 9999-111 • Опель, Шевроле 9999-000
Хонда 9999-444 • Шкода 9999-333 • Хендай, Бау Феникс 3183-000

www.rrt.ru

ВАШ КРЕДИТ БУДЕТ ОДОБРЕН!

Автохолдинг «РРТ», один из крупнейших игроков на рынке продаж автомобилей РФ, предлагает Вам один из самых совершенных и эффективных финансовых сервисов при приобретении автомобилей, в т.ч.:

- **Одобрение банка/лизинговой компании в 99% случаев**, скорость рассмотрения заявки – от 5 минут до 2-х рабочих дней;
- **Широкий продуктовый набор** – автокредиты, лизинг, кредиты на дополнительное оборудование и сервис, кредиты на оформление страховых полисов КАСКО по экспресс-технологии;
- **Универсальное предложение** – специальные программы производителей, собственная специальная кредитная программа RRT Finance, программа государственного субсидирования автокредитов. Более 30 партнеров – банков и лизинговых компаний;
- **Полное сопровождение вашей кредитной сделки** – от консультации до подписания договора в банке/лизинговой компании/автосалоне.

МОСОБЛБАНК

Кредитование малого и среднего бизнеса



Вклады

Интернет-банкинг

www.mosoblbank.ru

(812) 252-49-76



ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ, С НОВЫМ ГОДОМ!

Кризис закончился. Не в том смысле что опять можно набирать не задумываясь потребительские кредиты, рассчитывать на автоматическое повышение зарплаты по итогам года, приобретать дорогие и не очень нужные вещи – атрибуты материального достатка.

По ощущениям, мы уже около полутогда живем в новых условиях, которые ошибочно принимаем за остаточные явления кризиса. То, что нас окружает сегодня – это основные базовые черты нашей жизни на ближайший добрый десяток лет. Позвольте их перечислить: бережливое отношение к деньгам и создание накоплений, личное финансовое планирование и аккуратное использование кредитов. Как следствие, мы и наши подчиненные :) снова стали дорожить своей работой, то есть относиться к работе не как к временному и вынужденному местонахождению, а куда более адекватно.

Мы начали считать, планировать и добиваться, все более смещаясь от достижения личных материальных благ в область работы и бизнеса. Мы стали по отношению к себе честнее и в чем-то лучше...

Что касается нашего издательства, то по итогам 2009 года журнал «ТТ Финанс» был награжден дипломом Северо-Западного Сбербанка России «За постоянное пребывание в гуще финансовых событий». Мы очень гордимся тем, что Сбербанк так высоко оценил наши скромные попытки сделать окружающий мир чуточку лучше.

И если для того, чтоб мы к этому пришли должен был случиться кризис – так слава кризисам! :)

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

СЕЗОННЫЙ ВКЛАД НОВОГОДНИЙ



Средства для открытия вклада принимаются
с 1 декабря 2009 г. по 28 февраля 2010 г.

Сумма вклада	% по вкладу, годовых	Минимальная сумма дополнительного взноса
	185 дней	
от 5 000 руб	12%	от 1000 руб

Проценты выплачиваются по окончании срока действия договора. Вклад пополняемый. Прием дополнительных взносов прекращается за 30 дней до окончания срока действия вклада. Частичное изъятие вклада не допускается. Капитализация процентов и автоматическая пролонгация не предусмотрены. При досрочном изъятии вклада проценты начисляются по ставке «До востребования», действующей на момент расторжения договора.

www.russlavbank.com **ЖДЕМ ВАС ПО АДРЕСАМ:**
Каменноостровский пр., д. 61/2 ул. Седова, д. 12, БЦ «Т-4»
Тел: 329-80-00, 329-73-15 Тел: 334-20-19, 334-20-17
Коломяжский пр., д. 20 ул. Бухарестская, д. 6
Тел: 326-59-10, 326-59-14 Тел: 329-40-42, 329-40-43

Реклама



рег. №130 ФСФР

ЭЛИТНЫЙ

жилищный накопительный
кооператив

45-41-0-41; 089

ЖИЛЬЁ В РАССРОЧКУ

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

альтернатива ипотеке



**до 4%
ГODOVЫХ**
www.sk40.ru

Реклама

СОДЕРЖАНИЕ

- 4-7 В новый год – на новом авто!**
Машина в долг. Анализ ситуации на автомобильном рынке СПб. Программа господдержки. Страхование при покупке машины. Европротокол.
- 8-11 Банковская система – взгляд в перспективу.** Состояние банковского сектора. Банковский вклад – накопи и сбереги. Предложения по вкладам. Банковская карта – всеобщая «карторизация». Переводы денежных средств.
- 12-16 Ключ к Вашей квартире – в Ваших руках!** Анализ ситуации на рынке недвижимости ипотеки. Инвестиции в метры. Ипотечные программы. Альтернативная схема приобретения жилья: жилищные накопительные кооперативы. Особенности имущественного страхования.
- 17-19 Потребительский кредит сегодня.** Потребление в кредит – бум прошел. Кредитные истории. Возврат долгов банкам.

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 №5/2009, декабрь 2009/январь 2010

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

Отпечатано в типографии
ООО «Первый издательско-полиграфический холдинг»
Адрес: 194044, г. Санкт-Петербург,
Большой Сампсониевский пр., 60, лит. У
28 декабря 2009.

В НОВЫЙ ГОД НА НОВОМ АВТО!

Машина в долг

Анализ ситуации на автомобильном рынке Санкт-Петербурга. Программа господдержки

То, что уровень продаж автомобилей вернулся к докризисным показателям говорить еще конечно рано. Однако, по словам *Игоря Владимировича Тайновича, заместителя генерального директора по страхованию Автохолдинга РРТ* произошла некоторая стабилизация. В зависимости от существующих льготных программ по продажам лидируют те или иные марки автомобилей. На примере Автохолдинга РРТ можно сказать, по продажам сейчас лидируют автомобили Субару (за счет предоставления скидок), автомобили автоконцерна GM, особенно Шевроле. На Шевроле Лачетти сейчас действует льготная кредитная программа, которая пользуется большой популярностью. По сравнению с 2008 годом предпочтения по покупке автомобилей изменились. Так, в 2008 году большой популярностью пользовалась Хонда. А в этом году успехи по продажам Хонды оставляют желать лучшего, поскольку она значительно подорожала.

Алексей Викторович Зуев, главный экономист управления кредитования частных клиентов Северо-Западного Банка Сбербанка России, так же отметил увеличение спроса на автомобили, по продажам которых автопроизводители предоставили скидки. Это: ООО «Фольксваген Финансовые Услуги РУС» (Шкода, Фольксваген, Ауди), General Motors в России (Опель, Шевроле), ООО «РОЛЬФ ИМПОРТ» (Митсубиши), ООО «Хенде Моторс СНГ» (Хендай), ОАО «Соллерс» (Фиат, УАЗ, Ссонг Янг), ГАЗ (в т. ч. Волга). Кстати, Шкода, Шевроле, Хендай, ГАЗ, УАЗ, попадают еще и в правительственную программу. Скидки, действующие на эти машины, позволяют в ряде случаев снижать процентную ставку по кредиту до нуля. Естественно, скидки действуют на всю продукцию АВТОВАЗа – по программе «Лада Финанс». Данные автопроизводители оперативно отреагировали на рыночную ситуацию, что им позволило сделать востребованными автомобилями среднего ценового сегмента.

Дмитрий Валентинович Тимофеев, генеральный директор «РРТ» – розничные кредиты, констатировал, что настроение населения заметно улучшилось. Результаты автомобильного рынка в 2008 и 2009 годах, вряд ли стоит сравнивать. 2008 год – был последним годом

По материалам круглого стола «Автокредиты: что год грядущий нам готовит?», проведенного ИД «ТТ Финанс» совместно с редакцией газеты «МК в Питере» 15 декабря 2009 г. в Агентстве Журналистских Расследований



автомобильного бума, динамика же продаж 2009 года во многом зависела от наличия у автосалонов складов автомобилей 2008 года, ввезенных в РФ по старым ценам. **Дмитрий Валентинович** отметил, что в начале 2009 года очень четко прослеживались опасения населения в отношении собственной финансовой стабильности, связанные с сокращениями рабочих мест и снижением уровня доходов населения. Это мгновенно отразилось на снижении потока клиентов, желающих приобрести автомобили, особенно с привлечением кредитных средств. Начиная с июня наметилось определенное потепление настроений клиентов, усилившееся в сентябре-октябре. Все большее число граждан, пережив наиболее острую фазу кризиса и сохранив к осени свою трудоустроенность, возвращается к нормальному ходу жизни, в том числе, к вопросу приобретения автомобиля, давно уже не являющегося предметом роскоши. Эти настроения очевидно поддерживают и банки, активно возвращающиеся на рынок автокредитования, улучшая условия кредитования и смягчая требования к потенциальным заемщикам.

«Определенное затишье на автомобильном рынке с января по март 2009 года связывалось так же с ожиданием госпрограмм. Госпрограмма заработала только с апреля», – отметила **Любовь Малюткина, начальник отдела продвижения и рекламы Департамента автокредитования ООО «Русфинанс Банк»**.

Алексей Викторович Зуев подтвердил озвученную концепцию стабилизации. Он сообщил, что по данным госкомстата, в сентябре 2009 года рост по выплаченной зарплате в Санкт-Петербурге составил 7,6%. Средняя зарплата составила 24 тыс рублей.

Лидером на рынке автокредитования несомненно является Сбербанк. В Северо-Западном регионе по кредитным программам Сбербанка в 2008 году было продано 26 тыс автомобилей на 12 млрд рублей кредитных средств. Т.е. средняя сумма по кредиту составляла в районе 463 тыс рублей. За 2009 год предполагается «выйти» на сумму – 18,7

тыс автомобилей со средней суммой по кредиту до 380 тыс рублей. «Что говорит о перемещении спроса в более низкий ценовой сегмент, и при этом – об увеличении доли собственного участия», – добавил **Алексей Викторович**. Средняя стоимость иномарки, на которую берется кредит в Сбербанке составляет 670 тыс рублей, а доля собственного участия заемщика составляет в среднем 33%. Срок кредита в среднем составляет 5 лет, поскольку уменьшается ежемесячный платеж. Сумма первоначального взноса от 15% стоимости автомобиля более актуальна для клиентов, приобретающих автомобиль по правительственным программам. «Средняя стоимость отечественного автомобиля сегодня составляет 280 тыс рублей, а доля собственного участия – 24%. Кредит берут на 3 года, что требует правительственная программа, и это одновременно позволяет быстрее расплатиться», – добавил **Алексей Викторович Зуев**.

Падение продаж автомобилей в кредит **Дмитрий Валентинович Тимофеев** связывает не только с ужесточением кредитных программ банков и выходом части их с этого рынка, но и с крайне низким качеством работы с банковскими продуктами сотрудников автосалонов. Перед кризисом автосалоны уделяли крайне малое внимание профессионализму собственного персонала в части работы с банковскими продуктами, предпочитая строить работу непосредственно через представителей банков. Автохолдинг РРТ пошел по другому пути, сформировав во всех дилерских центрах собственные высокопрофессиональные кредитные отделы. Благодаря данным мерам, даже в самой острой фазе кризиса уровень продаж кредитных автомобилей в Автохолдинге РРТ в 2009 году составлял не ниже 35%. Начиная с июня 2009 года доля кредитных продаж в Автохолдинге стабильно растет, и в ноябре составила 56% от общего количества проданных автомобилей.

Очень малая доля автосалонов прекратила свою деятельность в период кризиса. По данным **Алексея Викторовича Зуева** в зоне обслуживания Северо-Западного банка сейчас зарегистрировано не менее 710 юр. лиц – автосалонов, из них

– 250 юр. лиц – официальных дилеров. Обвала на рынке точно нет.

В Сбербанке произошло улучшение условий кредитования, снижение ставок, изменение технологии рассмотрения заявок, рост доли на рынке по продажам. В сентябре 2009 года было выдано кредитов на 30% больше, чем в августе – 610 млн рублей. Сыграла свою роль сезонность, люди вышли из отпусков, плюс улучшение технологий, снижение процентных ставок. В октябре выдали плюс 11% к цифрам сентября, т.е. уже 675 млн рублей. В ноябре наблюдалось опять снижение, но обусловленное не кризисом, а ожиданием новогодних бонусов и подарков от автосалонов. Аналогичное снижение наблюдалось и в 2008 году.

Правительственная программа оказала существенную поддержку автокредитованию. **Алексей Викторович** отметил, что в Сбербанке в мае, когда реально заработала программа господдержки, по ней было выдано 13% кредитов от общего объема автокредитования. В ноябре по госпрограмме уже было выдано 30% кредитов, т.е. треть всех продаж осуществлялась по правительственной программе. Более 40% из проданных по госпрограмме машин составляли автомобили Lada, более 20% – ф ord, больше 10% – шкода, немного меньше – Шевроле, так как фактически модель Chevrolet Cruze на рынке появилась совсем недавно, но уже стала пользоваться большим спросом.

Любовь Малюткина сказала, что несмотря на то, что «Русфинанс Банк» вступил в госпрограмму недавно, по ней продается существенное количество автомобилей. Меньше, чем за 1 месяц с момента вступления в программу, 10% кредитных автомобилей было продано по госпрограмме.

Алексей Викторович Зуев выражает уверенность по поводу дальнейшего развития правительственных программ. Ведь, уже была увеличена стоимость автомобиля с 350 тыс рублей до 600 тыс рублей. Доля автомобилей стоимостью выше 350 тыс рублей в продажах по Программе субсидирования составляет более 80%.

Ставки по автокредитам Сбербанка составляют: от 9,5% в валюте и от 15% до 17% в рублях, без учета компенсации. Проблемы просрочки по автокредитам в Сбербанке нет – около 2% от общего портфеля по Автокредитам. С 16 ноября 2009 года Сбербанк по автокредитованию полностью перешел на собственную скоринговую систему, и заявка на кредит теперь рассматривается до 2-х рабочих дней.

«Русфинанс Банк» тоже вернул ставки по автокредитам на докризисный уровень и ввел дополнительные продукты, например, с кредитной ставкой 16% годовых в рублях со страхованием жизни. Есть продукт со ставкой 12,9% годовых в рублях с комплексным страхованием жизни. Невозвраты по автокредитам даже уменьшились и составляют всего 1,5%, – дополнил **Рафик Абзалов, директор Северо-Западного округа ООО «Русфинанс Банк»**.

«Средняя ставка по рынку автокредитов сейчас составляет порядка 17,5% годовых в рублях. Для сравнения, еще в августе 2009 года она составляла около 22%. Думаю, нет смысла ждать дальнейшего серьезного снижения процентных ставок банков, скорее будут внедряться новые банковские продукты и программы лояльности банков по отношению к определенным клиентским аудиториям. Что касается роста объемов продаж автомобилей, вероятно, его можно ожидать не ранее конца 2010 – начала 2011 года, прежде всего, за счет смены автомобилей теми гражданами, которые приобретали их на пике продаж 2008-2009 гг., – обобщил **Дмитрий Валентинович Тимофеев**.

Страхование при покупке машины. Европротокол

Евгений Николаевич Дубенский, президент Союза Страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада, сообщил, что рынок автострахования идет за общим рынком с опозданием на 6-9 месяцев. Рынок автострахования

В обсуждении участвовали:



Игорь Тайнович,
Автохолдинг РРТ



Алексей Зуев,
Северо-Западный Банк
Сбербанка России



Дмитрий Тимофеев,
РРТ-розничные кредиты



Евгений Дубенский,
Союз Страховщиков

в 2009 году упал на 20%. А положительные моменты в автокредитовании рынок автострахования на себе почувствует только к середине 2010 года. При этом размер выплат растет на 30%. Убыточность страховых компаний по автострахованию растет еще больше, и составляет сегодня порядка 80% от сборов. Сегодня КАСКО является наиболее убыточным для страховщиков, хотя является лидером продаж. ОСАГО сопутствующий вид страхования и там убыточность растет медленнее, и сегодня составляет порядка 60% от сборов. Это привело к тому, что страховые компании стали менее клиентоориентированными. Увеличились жалобы и обращения в суд от клиентов. Но глобальных проблем все-таки нет.

Сергей Владимирович Максимов, вице-президент Союза Страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада остановился на «другой стороне медали» – повышении уровня мошенничества по КАСКО. В основном, по рынку вторичных машин. Ситуация осложняется тем, что автострахование является моторным в портфеле страховых компаний. Если клиент мошенник, то выплату получить ему будет сложнее в крупных компаниях-лидерах рынка, у которых технологии более отработаны.

Роман Александрович Спири, начальник отдела выплат по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств СПб филиала СГ «Спасские ворота» сообщил, что специалисты СГ «Спасские ворота» тоже на себе ощущают сложную ситуацию на рынке, но стараются находить общий язык с клиентом. В 2009 году выплаты по ОСАГО увеличились. Ситуация осложняется общим положением на рынке. В отношениях между страховщиками и автовладельцами также произошли существенные изменения. С 1 марта 2009 года на законодательном уровне введены в действие две принципиально новые схемы урегулирования вопросов о страховых выплатах – прямое урегулирование и Европротокол. По Европротоколу обращения незначительные, от общих объемов выплат составляют не более 1%. Это связано с человеческим

фактором. Оформление документов по данной схеме возможно без вызова сотрудников ГИБДД, когда в ДТП участвовало не более двух транспортных средств, гражданская ответственность владельцев которых застрахована по договору ОСАГО, в ДТП нет пострадавших лиц, обстоятельства и характер вреда не вызывают разногласий у участников происшествия. С заполненным в соответствии с Правилами ОСАГО бланком извещения о ДТП потерпевший обращается в страховую компанию за выплатой. Размер страховой выплаты не может превышать 25 тыс. рублей. Случаи мошенничества возможны и здесь. В качестве одного из способов борьбы с мошенничеством, **Роман Александрович Спири** видит создание единой базы по аварийным транспортным средствам. Многие так же зависят от профессионализма работников, которые рассматривают страховые случаи. Введение прямого урегулирования убытков с 1 марта 2009 года в дальнейшем будет получать развитие – это большой шаг вперед. **Роман Александрович** также отметил, что прямое урегулирование включает в себя ряд действий, которые должны произойти между страховщиками после обращения клиента. Потерпевший обращается к «своему» страховщику, который вопрос страховой выплаты в порядке прямого возмещения согласует со страховщиком причинителя вреда. Отказы происходят в тех случаях, когда информация недостаточно представлена в тех документах, которые видит страховщик. И страховщик не может сделать вывод о виновности участников ДТП, либо об обстоятельствах, характере и размере подлежащих возмещению убытков. В случае отказа по прямому урегулированию убытков, потерпевший может обратиться за выплатой к страховщику виновника в обычном порядке. Все регламентировано Законом об ОСАГО. Перечень пакета документов, которые необходимо представить, Законом определен. Прямое урегулирование и Европротокол дают возможность автовладельцам решать вопросы получения страхового возмещения в более упрощенном порядке. ■



Роман Спири,
СГ «Спасские ворота»



Сергей Максимов,
Союз Страховщиков



Любовь Малотина,
Русфинанс Банк



Рафик Абзалов,
Русфинанс Банк



Банковская система — взгляд в перспективу Вклады. Карты. Переводы

Состояние банковского сектора

По статистике приведенной **Виктором Васильевичем Титовым, вице-президентом Ассоциации Банков Северо-Запада**, на начало 2009 года в Санкт-Петербурге было зарегистрировано 42 кредитных организации, сейчас их — 41. В Санкт-Петербурге так же находится порядка 140 организаций - филиалов иногородних банков. В 2009 году были отозваны лицензии всего у двух банков (Петро-Аэро-Банки и Инкасбанк). Ряд банков в период кризиса попал под процедуру санации: «КИТ Финанс» — инвестиционный банк, Банк «Глобэкс», Связь-Банк, ВЕФК (Банк Петровский). Значительного передела банковского рынка не произошло.

На рынке депозитов предпочтения вкладчиков отдаются российским банкам, о чем свидетельствуют результаты исследований АСВ (Агентство по страхованию вкладов). Несомненно, серьезную роль в этом сыграла система страхования вкладов. Система страхования способствовала и тому, что кризис практически не повлиял на рынок депозитов. По оценкам АСВ, в 2009 году прирост депозитов составит около 20%, это порядка 7-ми триллионов рублей. В ситуации, когда рынок иностранных инвестиций резко сжался, вклады становятся серьезным ресурсом для выхода банков из кризиса. Всего с момента начала работы системы страхования вкладов, в целом по России, произошло 80 страховых случаев. Из них 45 страховых случаев пришлось на момент кризиса. Выплаты составили 18,5 млрд рублей. Система

страхования смогла сделать эти выплаты за счет сбора страховых взносов с банков. На начало 4 квартала 2009 года в Фонде находилось 93 млрд рублей. Был период, когда многие скептики говорили, что денег не хватит, но этого не произошло. На санацию банков было выделено 34 млрд рублей. Система санации помогла выжить банкам, которые иначе пошли бы по линии банкротства. Опыт показывает, что многие банки, которые прошли систему санации, начинают набирать обороты. Система дала значительный эффект в области поддержки банковского сектора, и в результате кризис не так больно ударил по банкам, как в 1998 году.

Банковский вклад — накопи и сбереги. Предложения по вкладам

Виктор Васильевич Титов отметил любопытную ситуацию на рынке сбережений физ. лиц. Люди получают деньги и готовы открывать именно депозиты в банках. Эта ситуация характерна и в целом для Европы. Кризис подталкивает людей делать сбережения, потому что не понятно — что будет через год-полтора. В условиях, когда люди доверяют банковской системе, а ценные бумаги утрачивают прежнюю популярность, депозит становится наиболее востребованным инструментом для инвестиций.

Нина Петровна Даткунас, начальник сектора вкладов Управления вкладов и расчетов населения Северо-Западного Банка



Нина Петровна Даткунас,
начальник сектора
вкладов Управления
вкладов и расчетов
населения Северо-
Западного Банка
Сбербанка России

Сбербанка России сообщила, что Сбербанк на рынке банковских депозитов стабильно удерживает долю 50%.

В настоящее время Сбербанк разработал новый подход к депозитной линейке, проведя собственные исследования рынка и анализ предпочтений вкладчиков. С 1 декабря 2009 года в Северо-Западном банке введен «пилотный» проект – новая линейка депозитов, кардинально меняющая подход к банковским вкладам. Новые вклады разделены на три вида, в зависимости от целей вкладчика:

- «Получи доход» – вклад для получения максимального дохода за выбранный вкладчиком период (без пополнений и снятий);
- «Создай накопления» – вклад для получения дохода и накопления средств (с возможностью пополнения);
- «Пользуйся сбережениями» – вклад для получения дохода с гибкими условиями использования денежных средств (с возможностью пополнения и снятия).

Эта линейка депозитов учитывает потребности разных слоев населения. Пенсионерам и лицам, имеющим право на получение пенсии по другим основаниям, банк выплачивает повышенные проценты по вкладам, которые начисляются автоматически.

Прогрессивным моментом в новых вкладах Сбербанка является возможность выбрать способ получения процентов – в начале срока вклада, ежемесячно, в конце срока. От метода начисления процентов зависит ставка по вкладу. Ее можно увеличить, выбрав опцию «Проценты в конце срока вклада». Кроме того, новые условия по вкладам предоставляют возможность клиентам при соблюдении определенных условий увеличить доход по вкладам за счет бонусов: «Ускоренный рост» и «Стабильный остаток».

Сбербанк также реализовал возможность открытия вклада на индивидуальный срок по желанию вкладчика с точностью до дня.

При досрочном расторжении договора по вкладу по истечении 6 месяцев хранения действует льготная процентная ставка: 2/3 установленной в договоре процентной ставки.

Елена Прокопьевна Беззузикова, Управляющий Филиалом АКБ «РУССЛАВБАНК» (ЗАО) в г. Санкт-Петербурге, отметила, что действующие и проектируемые продукты РУССЛАВБАНКа разрабатываются с учетом интересов и потребностей населения, что позволяет филиалу успешно конкурировать на насыщенном рынке банковских услуг Санкт-Петербурга. Мы стараемся, чтобы каждый клиент – постоянный или новый – нашел для себя максимально удобный, отвечающий его требованиям вклад. Разработаны и действуют выгодные депозиты с минимальной суммой первоначального взноса, рассчитанные на население со средним достатком, с возможностью досрочного расторжения без существенной потери процентов. И, конечно же, действуют традиционные сезонные вклады РУССЛАВБАНКа, пользующиеся популярностью у горожан.

«С 1 декабря в РУССЛАВБАНКЕ действует вклад «Новогодний» с незначительной суммой первоначального взноса – 5 000 рублей и с возможностью пополнения. Вклад действует в течение 185 дней. Это очень удобно для вкладчиков: нет необходимости забирать средства во окончании срока действия вклада, так как можно перевести эти же деньги, и к тому же с процентами, на следующий сезонный вклад. Что, как правило, и делают клиенты. Обстоятельства бывают разные, и мы, конечно, идем навстречу нашим клиентам, предлагая разные условия по депозитам», – добавила **Елена Прокопьевна**.

Елена Владимировна Сердакова, Руководитель Дирекции по Санкт-Петербургу и Ленинградской области Филиала № 5 Московского Областного Банка (ООО) сообщила, что их линейка вкладов в банке является востребованной, причем акцент на определенную аудиторию не делается, однако, есть отдельные условия для пенсионеров и несвершеннолетних. Здесь привлекательна не только процентная ставка, но и внутреннее содержание условий. Например, пенсионерам разрешается расходование денежных средств с депозита до 1 у. е., при этом, ставка по депозиту сохраняется. Это дает возможность оплачивать коммунальные платежи и услуги связи.

Елена Прокопьевна Беззузикова,
Управляющий
Филиалом АКБ
«РУССЛАВБАНК»
(ЗАО) в г. Санкт-
Петербурге





*Елена Владимировна Сердакова,
Руководитель
Дирекции по Санкт-Петербургу и
Ленинградской
области Филтала
№ 5 Московского
Областного Банка
(ООО)*

Несмотря на то, что МОСОБЛБАНК одним из первых откликнулся на требования регулятора рынка и снизил процентные ставки по вкладам, клиенты остались в банке, заинтересованные внутренним содержанием условий и хорошим уровнем ставок на фоне остального рынка вкладов.

«С 2009 года в МОСОБЛБАНКе появилась новая для нас услуга – это интернет-банкинг для физических лиц», – рассказала **Елена Владимировна**. Клиенты могут ее опробовать на сайте банка, пройдя регистрацию. Для пенсионеров услуга очень привлекательна – они могут вести расходную часть со своих вкладов, не теряя при этом на комиссии и не утруждая себя походами в банк. В МОСОБЛБАНКе есть определенные виды депозитов, с которых клиент может делать платежи. Они обычно совершаются с текущего счета. Банк-клиент к себе «привязывает» все счета клиента.

Банковская карта – всеобщая «картография»

Виктор Васильевич Титов, сообщил, что рынок пластиковых карт продолжает развиваться и в Санкт-Петербурге приближается к 8-ми миллионам эмитированных карт. В среднем, на жителя Санкт-Петербурга приходится по 2-3 карты. Однако, по использованию карт мы кардинально отстаем от Европы и Японии, так как по данным на начало 2009 года, только 8-9% владельцев пластиковых карт использовали электронные платежи, остальные использовали пластиковые карты только для снятия денег в банкоматах. Но обратного пути уже нет, поскольку зарплатные проекты стали очень популярными. И любой руководитель сейчас с трудом представляет возвращение к старой схеме – зарплата через кассы. К тому же, в период кризиса увеличилось использование пластиковых карт по прямому назначению, и сейчас составляет порядка 14%. Пошла подвигка и со стороны предприятий торговли и сервиса. Крупные торговые сети стали

активизировать процесс использования пластиковых карт. Банкам, торговым сетям и органам власти нужно вместе заниматься продвижением этого процесса.

Алексей Макаров, начальник отдела по развитию эквайринга и стратегического партнерства ОАО «Альфа-банк», ф-л «Санкт-Петербургский» подтвердил, что сейчас практически все более-менее серьезные предприятия уже перешли на выплату заработной платы на пластиковые карты. Можно считать первый этап в развитии платежных карт в России завершенным. Теперь нужно сделать так, чтобы население не просто снимало за один прием всю свою зарплату в банкомате обслуживающего банка, а более активно использовало пластик в качестве платежного средства в торгово-сервисных предприятиях. Тогда деньги остаются в экономике, а не обналичиваются.

Для того, чтобы заинтересовать держателей карт расплачиваться ими в торговых точках, Альфа-Банк делает ставку на реализацию проектов по выпуску карт с добавленной стоимостью. Карта от Альфа-Банка – это не просто бездушный пластик. Это многофункциональный инструмент, позволяющий: экономить некоторую часть своего бюджета, выгодно летать самолетами различных авиакомпаний, принимать участие в закрытых мероприятиях для держателей карт, помогать спасению дикой природы нашей планеты. Кроме того, пластиковая карта Альфа-Банка – это еще и эксклюзивный имиджевый аксессуар, позволяющий её владельцу предъявлять карту к оплате с гордостью. Примеры ко-брендовых карт Альфа-Банка: карта «Аэрофлот-MasterCard-Альфа-Банк», первая в России ко-брендовая карта для женщин «Альфа-Банк-Cosmopolitan-VISA», новый совместный проект Альфа-Банка, журнала «Максим» и издательства «Gameland» – «Мужская карта».

В обсуждении участвовали:



*Алексей Макаров,
Альфа-банк*



*Виктор Титов,
Ассоциация Банков
Северо-Запада*

Переводы денежных средств

Елена Владимировна Сердакова отметила переводы денежных средств как наиболее востребованные у клиентов услуги. Однако, и здесь кризис сыграл свою роль. Поскольку часть контингента из стран СНГ – основных потребителей переводов, в кризис уехала. В связи с этим общее количество переводов по сравнению с докризисным временем снизилось. Сейчас ведутся активные действия по снижению тарифов за переводы.

В МОСОБЛБАНКЕ можно сделать денежные переводы без открытия счета по системам Contact, ЛИДЕР, Western Union, быстрая почта, Золотая корона. Банковские переводы в иностранной валюте осуществляются по всему миру. Переводы могут быть отправлены в долларах США и в евро.

Елена Прокотьевна Безузикова отметила, что одним из ведущих продуктов филиала была и остается Международная система денежных переводов и платежей CONTACT, созданная РУССЛАВБАНКом в 1999 году. Система CONTACT обладает рядом преимуществ: первая система денежных переводов в России, соответствующая Международным стандартам качества (ISO); клиентоориентированная политика, учитывающая интересы каждого потребителя; качество сервиса; широкая география пунктов обслуживания; высокая скорость переводов и платежей. Надежность работы CONTACT проверена не только временем, но и постоянными клиентами. CONTACT – это система, которая включает в себя множество банков и компаний по всему миру. А это более 600 организаций.

Система CONTACT дает возможность осуществлять переводы как внутри страны, так и в страны СНГ и дальнего зарубежья, платежи за услуги связи, туристические и страховые услуги, погашение кредитов и пополнение банковских счетов, оплаты интернет-сервисов, ж/д и авиабилетов и другое – перечень возможностей, предоставляемых системой своим клиентам, постоянно расширяется. По системе CONTACT переводы поступают в банк получателя спустя считанные часы или даже минуты после отправления. Средняя сумма переводов, оформляемых в Филиале, по России и странам СНГ в рублях составляет 10 тысяч, в валюте – 600 долларов или евро. Наибольшее количество транзакций проходит в Узбекистан, Таджикистан, Грузию, Армению. «С декабря РУССЛАВБАНК существенно снизил размер комиссии за переводы, как по России, так и в страны ближнего зарубежья. Кроме того, для сумм выше определенного порога установлен фиксированный размер комиссии. Тарифная сетка достаточно проста, удобна для клиентов, она разработана таким образом, чтобы стимулировать отправку крупных переводов и заинтересовать клиентов, отправляющих небольшие суммы», – комментирует **Елена Прокотьевна Безузикова**.

Светлана Владимировна Колесова, специалист Управления вкладов и расчетов населения Северо-Западного Банка Сбербанка России



Несколько иная картина по переводам в Сбербанке. **Светлана Владимировна Колесова, специалист Управления вкладов и расчетов населения Северо-Западного Банка Сбербанка России**, рассказала, что Сбербанк больше акцентирует свое внимание на переводы по территории России, для чего используется система «БЛИЦ» переводов, которая была разработана и введена в банке с 2006 года. По системе «БЛИЦ» значительное количество переводов отправляют так же в Казахстан и на Украину. Система дала свои положительные результаты. Так, в 2009 году, не прогнозировалось снижение объемов операций, и прогнозы эти сбывлись. Количество переводов увеличилось на 20%, но средняя сумма уменьшилась. Конечно, кризис сказался и на клиентах Сбербанка. В прошлом году средняя сумма переводов по России составляла порядка 30 тыс рублей, а сейчас – 22 тыс рублей. Т. е. снижение существенное – на 30%.

Кроме системы «БЛИЦ» переводов, в Сбербанке используется собственная система переводов. По широкой корреспондентской сети переводы можно осуществить в любую точку мира. Переводы со счета на счет одного вкладчика Сбербанка в пределах Северо-Западного региона осуществляются бесплатно. Клиент, который имеет счета в банке, может оставить заявление, и с его счета будут переводиться деньги туда, куда он укажет в своем заявлении. За такой перевод тариф такой же, как и за обычный перевод. За границу можно отправить срочные переводы за 24 часа, но их предоставляет ограниченное количество офисов в порядка 7 стран. Средняя сумма перевода за рубеж – 112 тыс рублей. Общий объем переводов в Северо-Западном банке Сбербанка России в 2009 году составил чуть больше 30 млрд рублей. Из них 5-7% переводы за границу. ■

Подготовлено экспертной группой «TT Finance» по материалам круглого стола на тему «Банковская система: взгляд в перспективу», организованного 8 декабря 2009 г. ИД «TT Finance» совместно с редакцией газеты «МК» в Питере»



ИД «TT Finance» совместно с редакцией газеты «МК в Питере» 24 ноября 2009 г. в Агентстве Журналистских Расследований провели круглый стол на тему: «Ключ к новой квартире – в Ваших руках!»

Ключ к новой квартире — в Ваших руках!

Анализ ситуации на рынке недвижимости и ипотеки

Зоя Захарова, руководитель отдела проектов и аналитических исследований «Агентства Развития и Исследований в Недвижимости» (АРИН) сообщила, что на рынке строящегося жилья сейчас порядка 80% объектов находятся на стадии готовности более чем на 50%. Всего строится 199 объектов, из них 74 находится на завершающей стадии. Доля официально «замороженных» объектов составляет всего 14%. «Приостановленных» проектов на рынке 28%. По прогнозам АРИН ввод жилья в 2010 году будет на уровне 2009 года.

Павел Созинов, вице-президент Ассоциации Риэлторов Санкт-Петербурга привел данные на начало ноября 2009 г. по динамике цен на жилье. На вторичном рынке цена за год снизилась: на однокомнатные квартиры – на 26%, на двухкомнатные – на 25%, «трешки» подешевели на 23%, многокомнатные – на 18%. В среднем, за год цена жилья в рублях снизилась на 24%. Средняя цена «квадрата» выставленных на продажу квартир на вторичном рынке – 82 тыс рублей, снижение за год – 25 тыс рублей.

Аналогичная ситуация на «первичке» – «однушки» и «двушки» просели значительно сильнее «трешек», первые – на 21%, последние – на 19%. Многокомнатные – всего на 12%. В то время как в среднем цена на рынке

строящегося жилья за год снизилась на 20%, средняя цена предложения – 72 тыс рублей за «квадрат».

Объем продаж в 3 квартале – около 4 тыс квартир на первичном рынке, что на 40% больше, чем в 1 квартале этого года, но на 50% меньше, чем в прошлом году. Более сбалансированная ситуация на вторичном рынке – продажи в среднем за месяц составляют 4,5-5 тыс квартир, что лишь на 10% меньше показателей прошлого года.

По словам **Владислава Назарова, генерального директора Санкт-Петербургского Ипотечного Агентства**, в настоящее время с Санкт-Петербургским Ипотечным Агентством работают семь банков. К концу 2009 года предполагается выдать порядка 3-х тысяч ипотечных кредитов. Для сравнения, в 2008 году было выдано 17 тысяч ипотечных кредитов. Однако – дальнейший тренд направлен на увеличение спроса на ипотечные программы. Он обусловлен тем, что условия ипотечного кредитования стабилизировались, ставки составляют порядка 13-14% годовых. Средняя ставка по выданным в 2009 году кредитам по программе АИЖК составляет 10-11%.

Чтобы помочь ипотечным заемщикам, которые имеют затруднения в выплате ипотечного кредита, в 2009 году введена программа реструктуризации кредитов. АИЖК предоставляет стабилизационный займ на 12 месяцев чтобы заемщик гасил свои кредиты.

Павел Штенан, председатель Правления Универсальной ипотечной компании

«УНИКОМ», озвучил исследования по отношению населения к ипотечному кредитованию в настоящее время. Большинство профессионалов рынка недвижимости (81,9%) считают, что на сегодняшний день воспользоваться ипотечными кредитами готова лишь малая доля от числа покупателей. Не имеют психологического барьера для того, чтобы воспользоваться ипотекой как минимум 30% людей. В ответ на вопрос: «При

каких условиях станет возможным ипотечный кредит для населения», большинство опрошенных сошлось на том, что при снижении процентных ставок (72,6%), уменьшении первоначального взноса (14,7%), смягчении требований к заемщику (9,3%). Очень незначительный процент опрошенных (3,4%) считает, что на ипотечную активность может повлиять снижение цен на жилье и увеличение заработной платы.

В обсуждении участвовали:



*Зоя Захарова,
АРИН*



*Павел Созинов,
Ассоциация
Риэлторов*



*Владислав Назаров,
СПБИА*



*Павел Штепан,
«УНИКОМ»*



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»**

11 февраля, 11 марта 2010 года с 17.00 до 21.00

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

Приглашаются все заинтересованные граждане
ВХОД И КОНСУЛЬТАЦИИ - БЕСПЛАТНЫЕ

Справки по тел.: **32-701-32** и на сайте www.gijiproekt.ru



*Евгения Енина,
главный экономист
ООКЧК Управления
кредитования
частных клиентов
Северо-Западного
банка Сбербанка
России*

Инвестиции в метры. Ипотечные программы

Ипотека в СБЕРБАНКЕ

*Евгения Енина, главный экономист
ООКЧК Управления кредитования частных
клиентов Северо-Западного банка Сбербанка
России*

Сбербанк, как и другие банки, отреагировал на позитивные тенденции в экономике снижением первоначального взноса по кредитам – рассказывает **Евгения Енина**. С октября размер первоначального взноса у нас снижен с 30 до 20%, а для молодых семей с детьми – до 15% стоимости объекта недвижимости.

Также, с ноября Банком введены новые условия жилищного кредитования, в соответствии с которыми расширен круг заемщиков по кредиту до 3-х человек, что, безусловно, позволит клиентам существенным образом увеличить максимальную сумму кредита и повысит их возможности по приобретению жилья. В настоящее время ставки по ипотечным кредитам составляют от 13,25 до 14,75% годовых в рублях, при приобретении жилья в «новостройках» от 14,75-16,25% годовых в рублях на период строительства.

Являясь клиентоориентированной компанией, Сбербанк вывел на рынок новые кредитные продукты «Ипотечный стандарт», «Рефинансирование жилищных кредитов».

Кредит «Ипотечный стандарт» предназначен для приобретения или строительства жилых помещений (квартира или жилой дом). Первоначальный взнос от 30% стоимости кредитуемого жилого помещения; 0% – в случае оформления в залог иного жилого помещения. Процентные ставки 14,75-15,75 % годовых в рублях после оформления ипотеки. Обеспечение – кредитуемое или иное жилое помещение.

Кредит «Рефинансирование жилищных кредитов» предоставляется на цели погашения

кредитов, выданных другой кредитной организацией на приобретение или строительство жилых помещений. Процентные ставки 15,25–15,75% годовых в рублях в зависимости от срока кредита (На период действия ипотеки исключительно в пользу Сбербанка). Ожидается, что новые продукты будут позитивно восприняты клиентами нашего Банка.

С начала года Северо-Западным банком выдано 5,9 тыс жилищных кредитов на сумму 6,5 млрд рублей. Также отмечается с октября двукратное увеличение числа обращений клиентов за получением ипотечных кредитов.

Совместные программы Сбербанка и застройщиков

По словам **Евгении Ениной**, построение партнерских отношений с клиентами является одним из основных элементов стратегии развития отношений с корпоративными клиентами. Банком активно реализуются совместные с застройщиками программы ипотечного кредитования покупателей новостроек. Для этих покупателей банк предлагает программу «Ипотечный+», которая распространяется на жилые дома, строящиеся или построенные с участием кредитных средств Банка. Широкий ассортимент предложения позволяет приобрести жилье любых характеристик: от квартир эконом-класса с улучшенными планировками до квартир бизнес-класса. При этом в зависимости от предпочтений заемщиков по программе «Ипотечный+» можно приобрести как строящиеся квартиры, так и жилье в уже построенных комплексах.

На сегодняшний день банком заключено порядка 30 договоров со строительными компаниями Северо-Западного региона по совместной реализации жилья. Особенностью программы являются более низкие, в сравнении с другими ипотечными программами банка процентные ставки, при этом на период строительства кредитуемой квартиры предоставление в залог банку объекта недвижимости не требуется. Также ряд партнеров банка по ипотечным программам предоставляют скидки на приобретаемые квартиры в размере от 7 до 15 % стоимости жилья.

**Полную информацию о партнерах банка,
проводимых акциях и условиях
жилищного кредитования можно
узнать на сайте банка**

(www.szb.sbrf.ru)

**или в справочной информационной
службе Банка**

(812) 329-29-29 или 8 800 333 008 8

(звонок по России бесплатный).



*Галина Микс,
директор
ЖНК «Элитный»*

Альтернативная схема приобретения жилья: жилищные накопительные кооперативы

Галина Микс, директор ЖНК «Элитный», обратила внимание на то, что с 1 апреля 2005 года вступил в силу Федеральный закон № 215 «О Жилищных Накопительных Кооперативах». Для начала *Галина Микс* сказала о прозрачности, законности и управляемости данного способа решения жилищного вопроса. Этот закон исключает риск мошенничества со взносами пайщиков. ЖНК – некоммерческое объединение граждан, которые организуют «общий котел» для удовлетворения своих нужд, а именно для покупки или строительства жилья. Согласно закону, из «общего котла» нельзя «брать» деньги ни на какие другие нужды, кроме тех, ради которых «котел» создавался. Накопительные кооперативы ежеквартально предоставляют в Федеральную службу по финансовым рынкам сведения, касающиеся их финансовой стабильности. ФСФР уполномочен рассматривать жалобы пайщиков, и вправе применять санкции.

При вступлении в ЖНК у пайщика нет «привязки» к конкретному объекту недвижимости. ЖНК обязан обеспечить своих пайщиков жильем как таковым, согласно рыночной стоимости недвижимости и размеру внесенного пая. Причем, через ЖНК можно купить абсолютно любой объект недвижимости: комнату, квартиру или дом на вторичном рынке, построить квартиру путем участия в долевом строительстве.

В ЖНК «Элитный», впервые в истории кооперативов, появилась возможность построить загородный дом. Процедура выглядит следующим образом: пайщик имеет в собственности землю,

которую ЖНК берет в залог до момента окончательной выплаты пая. Далее, пайщик совместно с ЖНК, строительной компанией заказывает проект, согласовывает смету, вносит 50% стоимости дома в Паевой Фонд кооператива. ЖНК добавляет недостающую сумму, и начинается строительство дома. *Галина Микс* заметила, что для удешевления строительства, ЖНК «Элитный» собирает заявки от людей, которые хотят приобрести землю для постройки домов. В планах есть покупка большого участка (около 1-2 га) для деления его на участки 10-15 соток для пайщиков. В этом случае окончательная стоимость дома уменьшится примерно на 20%, потому что для подрядчика выгоднее и удобнее вести одновременно несколько объектов.

Коротко о самой системе ЖНК. В кооперативе «Элитный» 4 формы участия:

1. 30% – денежные средства пайщика, 30% – денежные средства ЖНК, 40% – заемные средства. Возможные варианты недвижимости: первичный рынок (долевое строительство или строительство загородного дома), вторичный рынок (комната, квартира, загородный дом). Способ оформления: на ЖНК до полной выплаты пая.

2. 50% – денежные средства пайщика, 50% – денежные средства ЖНК. Возможные варианты недвижимости: первичный рынок (долевое строительство или строительство загородного дома), вторичный рынок (комната, квартира, загородный дом). Способ оформления: на ЖНК до полной выплаты пая.

3. 50% – денежные средства пайщика, 50% – денежные средства ЖНК. Возможные варианты недвижимости: только вторичный рынок (комната, квартира, загородный дом). Способ оформления: на пайщика под обременением ЖНК до полной выплаты пая.

4. 10% – денежные средства пайщика. Зачетное жилье – зачетное жилье пайщика. 50% – денежные средства ЖНК. Возможные варианты недвижимости: первичный рынок (долевое строительство или строительство загородного дома), вторичный рынок (комната, квартира, загородный дом). Способ оформления: на ЖНК до полной выплаты пая, на пайщика под обременением ЖНК до полной выплаты пая.

Самым главным преимуществом ЖНК является, конечно же, стоимость объекта. Удорожание объекта через ЖНК по любой из 4-х форм участия не превышает 40% за весь период участия.



*Татьяна Чачанова,
руководитель
Управления
страхования
имущественных
рисков СПб
филиала СГ
«Спасские ворота»*

Особенности имущественного страхования

Татьяна Чачанова, руководитель Управления страхования имущественных рисков СПб филиала СГ «Спасские ворота», отметила, что все ипотечные объекты и не только, о которых речь шла выше, подлежат иногда обязательному, иногда добровольному страхованию. К имущественным видам страхования относятся и страхование ипотеки, и титульное страхование при приобретении квартиры на вторичном рынке жилья, и страхование финансовых рисков в долевом строительстве и комплексное страхование имущества граждан.

Татьяна Чачанова считает, что в страховании по ипотечным кредитам самым главным является страхование жизни и здоровья заемщика (составляет 0,4% от стоимости приобретаемого жилья). По статистике с 2007 года СПб филиалом СГ «Спасские ворота» выплачено около 5 млн рублей именно по этому риску. К выплате готовятся около 3 млн рублей.

Но есть и отказы. Они связаны с тем, что при заполнении анкеты для страхования жизни и здоровья, страхователь дает о себе заведомо не правильную информацию о состоянии здоровья. При этом он забывает, что при наступлении страхового случая, страховая компания будет проверять – какое состояние здоровья страхователя на самом деле было на момент заключения договора страхования. Если болезнь была скрыта, в выплате будет отказано. А это легко проверить, потому что те страховые организации, у которых есть ДМС, имеют экспертов-медиков, умеющих проводить андеррайтинг страхователя, в том числе по медицинским документам. Разрешение же на медицинскую экспертизу страховщики получают при заполнении страхователем заявления-анкеты о состоянии здоровья.

Ставки по страхованию предмета ипотеки, т. е. имущества составляют 0,2%, титульное страхование, которое иногда входит в ипотечный договор – 0,2%.

На рынке страхования ипотеки по понятным причинам также наблюдается спад в 2009 году. Если в 2007 году сотрудничество по страхованию ипотеки было с 30-ю банками, то в 2009 году осталось где-то около 7-ми банков.

Дополнительным условием при страховании ипотеки на первичном рынке жилья может быть заключение **Договора финансовых рисков участников долевого строительства** (тариф составляет от 1,6% до 4%). Но не все банки требуют застраховать этот риск. По словам *Татьяны Чачановой*, есть клиенты, которые оформляют страхование этого риска добровольно. Страховая компания, прежде чем заключить договор страхования, проводит тщательную проверку – предстраховую экспертизу объекта и застройщика. К сожалению, иногда приходится отказывать в страховании, особенно в последнее время, когда строительство практически остановилось, к тому же на страховании принимаются только договоры долевого участия соответствующие 214 ФЗ.

Страхование **титула квартир**, как добровольный вид страхования, пользуется стабильным спросом в Санкт-Петербурге. На сегодняшний день Полис страхования права собственности становится неотъемлемой частью пакета документов, которые оформляются при купле-продаже квартиры. В случае решения суда о лишении права собственности на объект недвижимости, страховщики компенсируют владельцу финансовые потери в размере рыночной стоимости объекта и все издержки, понесенные в результате юридического отстаивания интересов.

На первый план, по сообщению *Татьяны Чачановой*, выходит **комплексное страхование имущества граждан**. В последнее время граждане, и не без основания, стали больше опасаться катаклизмов и активнее страховать свое имущество. Хотя мы имеем и «коробочные» продукты, наши клиенты заинтересованы в страховании строений и имущества по действительной стоимости, так как от этого зависит и сумма страхового возмещения. Получить компенсацию от государства на приватизированное жилье, утраченное в результате пожара или другого случая, как раньше, уже нельзя. Отличие в страховании есть: загородные дома страхуют по рискам пожар и ПДТЛ (противоправные действия третьих лиц), а квартиры в основном, по риску аварии ВОК сетей (залив из соседних помещений). С увеличением объема страховых услуг, увеличиваются и выплаты, большинство из которых как раз и связаны с заливами в городских квартирах, а самые крупные с пожарами в загородных строениях. В 2008-2009 году «Спасскими Воротами» было выплачено страхового возмещения около 8 млн рублей.

Каждый клиент может выбрать для себя наиболее удобный вариант страхования, а помощь и консультацию специалистов мы гарантируем. ■



По материалам круглого стола, проведенного 17 ноября 2009 г. ИД «ТТ Финанс» совместно с редакцией газеты «МК в Питере»: Где и как можно взять денег в долг, какие банки продолжают кредитование частных лиц. На что нужно обратить внимание при оформлении кредита, каковы требования к заемщикам и на какие нужды наиболее охотно кредитуют банки? Меняется ли отношение потребителей к кредитам?

Потребительский кредит сегодня

Потребление в кредит — бум прошел

Игорь Семенов, Заместитель руководителя отделения по Санкт-Петербургу и Ленинградской области Союза заемщиков и вкладчиков России отметил что многие банки в докризисное время слишком легкомысленно отнеслись к выдаче кредитов (*данные утверждения не имеют никакого отношения к Сбербанку, который всегда отличался здоровой оценкой заемщика*). Тем

самым многие банки породили среди населения порочную практику необдуманной жизни в кредит: деньги легко было взять, а о том, что их надо будет потом отдавать, задумывались далеко не все. В некоторых магазинах можно было приобрести достаточно дорогие вещи, предъявив всего два документа – паспорт и водительское удостоверение.

Многие люди брали деньги в долг в банке впервые, в связи с чем, и банки не смогли трезво оценить заемщика, и сами заемщики, не имея соответствующего опыта в прошлом, переоценили свои силы.

Тем самым люди подхлестнули потребительский спрос – начался небольшой подъем в экономике. Проблемы начались тогда, когда люди набрав кредитов, столкнулись с тем, что им перестало хватать на ежедневные траты «на хлеб». Людям стало важнее прокормить себя, а не платить банку. *Игорь Семенов* причины кризиса видит как раз в системной ошибке – деньги банками были необдуманно розданы заемщикам, и их не удалось потом собрать в том объеме, в котором банки рассчитывали. Такие невозвраты в дальнейшем довольно тяжким бременем легли на плечи добросовестных заемщиков и в виде повышенной процентной ставки, и в виде более жестких условий предоставления кредитов. Однако, когда деньги стало сложно отдавать, люди стали более осторожны, а банкам пришлось более объективно оценивать своих заемщиков.

В обсуждении участвовали:



*Игорь Семенов,
Союз заемщиков
и вкладчиков России*



*Менке Конев,
РО ФСФР*

Наталья Мешечкина, представитель управления кредитования частных клиентов Северо-Западного Банка Сбербанка России обратила внимание, что в Сбербанке как до кризиса, так и сейчас стандарты по оценке заемщика абсолютно разумные. Банк всегда работал только с официальным доходом физических лиц. Эти доходы всегда проверяются. Обязательно учитываются существующие обязательства в других банках и наличие иждивенцев. Для принятия решения о выдаче кредита заемщику в Сбербанке необходимо наличие комплексной картины его платежеспособности.

В то же время, в Сбербанке в лучшую сторону изменились условия в части потребительского кредитования.

- С лета 2009 года действует кредитная программа «Кредит на неотложные нужды без обеспечения», в рамках которой физические лица могут получить кредит в сумме до 250 тыс рублей без залога и поручителей.

- По «Потребительскому кредиту» увеличена максимальная сумма кредита – с 750 тыс рублей до 1 млн рублей.

- В Сбербанке существует специальное предложение для тех физических лиц, которые получают заработную плату на пластиковую карту, а также для тех, кто уже имеет хорошую кредитную историю в Сбербанке – это «Доверительный кредит». Этот кредит предоставляется под 20% годовых в рублях на срок до 5 лет без оформления обеспечения (залогов и поручительства). В рамках этой кредитной программы клиентам, получающим заработную плату на зарплатный вклад/карту в Сбербанк, будут направлены письма с предложением оформить «Доверительный кредит». Клиентам, получившим такие письма, потребуется

Наталья Мешечкина, представитель управления кредитования частных клиентов Северо-Западного Банка Сбербанка России



всего 2 документа для оформления «Доверительного кредита»: паспорт и само письмо. Срок действия такого письма-предложения – до 28.02.2010 года.

- В Сбербанке существует своя система оценки кредитной истории клиента, с учетом которой производится принятие решения о выдаче кредита.

Таким образом, Сбербанк наряду с разумной и взвешенной оценкой своих заемщиков предоставляет для них мягкие условия по кредитам. Процентная ставка по потребительским кредитам составляет 20-22% (в зависимости от выбранной кредитной программы), и является ниже среднерыночной.

С начала 2009 года в Северо-Западном Банке Сбербанка России предоставлено потребительских кредитов на сумму более 9,4 млрд рублей (это без учета целевых кредитов, таких как автокредиты, ипотека, образовательные и т. п.). Что составляет более 74 тыс кредитов. Люди научились жить в новых экономических условиях. Прошла неуверенность людей в завтрашнем дне, а соответственно увеличивается число обращений клиентов в банк за кредитами, в то же время выросла сознательность заемщиков, которые уже приобрели опыт обращения с кредитами.

По словам **Дениса Гриценко, Директора Дирекции «Северо-Запад» Банка «Хоум Кредит»** в Банке «Хоум Кредит» сравнительно небольшую сумму по кредиту можно получить и без подтверждения «белого» дохода, и заемщику с невысоким уровнем дохода. Банк «Хоум Кредит» оценивает заемщиков по собственной скоринговой системе. В зависимости от тех параметров, которые указывает заемщик, система делает предложение – на что может рассчитывать тот или иной заемщик. В результате, кредитный портфель Банка «Хоум Кредит» в 2009 году стал значительно менее рискованным, чем раньше.

Дмитрий Задонский, руководитель представительства компании «Кредит Март» (кредитный брокер) рассказал, что по данным компании «Кредит Март», ставки по кредитам с сентября по октябрь в банках снизились на 3 процентных пункта. Банки согласны кредитовать на более мягких условиях. Рынок кредитования оживляется, при этом банки стали более требовательными, а клиенты – более грамотными.

TT ЦИФРА

Менке Конев, помощник руководителя РО ФСФР России в СЗФО привел несколько цифр по данным соц. исследований среди населения России:

- Более половины населения не ведут учета своих доходов-расходов.
- Более 73% граждан России не имеют своих сбережений.
- 37% россиян за последние 2-3 года воспользовались кредитами.
- 62% населения никогда не пользовались кредитами.
- 15% взявших кредиты не считают невозврат кредитов преступлением.
- 28% респондентов считают, что можно не платить страховым компаниям.

Кредитные истории

Многие банки экспресс-кредитования работают с бюро кредитных историй, и наличие кредитной истории в бюро помогает принять банку правильное решение. **Юлия Саутина, начальник отдела по работе с клиентами Северо-Западного Бюро Кредитных Историй** пояснила, что отсутствие кредитной истории не является положительным моментом, поскольку свидетельствует о том, что заемщик либо ни разу не брал кредит, либо запретил банку подавать свои данные в бюро кредитных историй, потому что его кредитная история не безупречна. По словам **Юлии Саутиной** классический подход к оценке заемщика – это анализ его дохода. Должен учитываться – кем предоставляется доход. Оцениваться и сам работодатель, и его перспективы.

В Сбербанке с лета внедряется собственная автоматизированная система проверки заемщика, которая учитывает все эти необходимые данные, ускоряя процесс принятия решения о выдаче кредита. Это позволяет выдавать кредит в течение 3-х дней, сохраняя все необходимые условия оценки. В банке «Хоум Кредит» собственная система оценки заемщика так же показала хорошие результаты.

Возврат долгов банкам

Возвращать кредиты от проблемных заемщиков банкам помогает Агентство по возврату долгов, которое работает с 30-ю крупными российскими банками. **Сергей Новиков, директор Санкт-Петербургского филиала Агентства по возврату долгов**, рассказал, что после того, как заемщик «передан» в Агентство, ему предоставляется опрос-лист, на котором раскладывается финансовое положение заемщика по финансовым составляющим. Первая составляющая – это жизненная финансовая обстановка клиента на тот момент, когда он брал кредит. Когда

становится ясной начальная ситуация – у клиента спрашивают: что же произошло теперь? Возможно причины невозврата кредита серьезные – это потеря работы, рождение ребенка, пожар. После этого выясняются доходы человека на настоящий момент с учетом ежемесячных расходов, чтобы узнать – сколько денег у человека останется, если он будет выплачивать кредит. Обычно это получится отрицательная сумма. Ситуация идеальная, когда заемщик предлагает продать какую-то вещь, которая ему сейчас уже не нужна, а Агентство ему в этом помогает.

По словам **Натали Мешечкиной**, Сбербанк России принимает максимальные усилия для поддержания своих клиентов и принимает все возможные меры, чтобы помочь заемщикам Банка справиться с временными трудностями и сохранить положительную кредитную историю.

Так, например, для заемщиков, испытывающих временные финансовые трудности по кредитам, предоставленным в иностранной валюте возможно изменение валюты кредитов (в том числе жилищных), предоставленных в иностранной валюте, путем конверсии остатка срочной задолженности в российские рубли, что было особенно актуально во время роста курса доллара.

Сбербанк также разработал свою программу по реструктуризации потребительских кредитов.

С 16 ноября 2009 года Сбербанк предлагает своим заемщикам по потребительским кредитам оформление страхования жизни и потери трудоспособности. Это страхование является абсолютно добровольным, и не влияет никоим образом ни на вероятность одобрения заявки на кредит, ни на процентную ставку по кредиту.

В любом случае, эксперты советуют в случае возникновения проблемных ситуаций не бояться обращаться в банки. В каждом конкретном случае банк постарается предложить подходящий вариант реструктуризации задолженности. По словам **Игоря Семенова**, банку всегда интереснее заемщики, которые пытаются вернуть кредит, чем те, которые «сидят в суде» и не возвращают долг. **IT**

В обсуждении участвовали:



Денис Гриценко,
Банк «Хоум Кредит»



Дмитрий Задонский,
«Кредит Март»



Юлия Саутина,
Бюро Кредитных
Историй



Сергей Новиков,
Агентство по
возврату долгов

КОМПЛЕКС ОТДЫХА «Северный склон»

(812) 924-81-81
(901) 300-06-80

СКЛОНЫ

- перепад высот **50м**
- длина спусков от **300** до **400м**
- ратрак, искусственное освещение и снеговое покрытие
- **8** подъемников

СЕРВИС

кафе, ресторан, «охотничий домик» с камином, магазин, прокат, «ватрушки», каток, баня, гостиница, коттеджи, мотель, стоянка

КАК ДОБРАТЬСЯ:

14 км от города.
Выезд из С-Пб по пр. Руставели - пос. Мурино - пос. Токсово - далее по указателям.
Маршрутное такси N 205
от ст. м. «Проспект Просвещения»



Центр активного отдыха
Туттари парк

Центр активного отдыха «Туттари Парк» - это место незабываемых встреч, развлечений на любой вкус и современный взгляд на организацию качественного досуга.

Мы предлагаем Вам:

- 5 склонов (перепад высот от 60 до 80 м, длина трасс от 400 до 600 м)
- детский склон • Big Air • система wonder carpet • кафе, ресторан • каток
- пункт проката горнолыжного и сноубордического снаряжения • ski-service
- детская комната • магазин по продаже горнолыжного и сноубордического снаряжения • детская спортивная школа • камера хранения • мини-зоопарк
- склон для «диких ватрушек» • Wi-Fi

188508, Ленинградская область, Ломоносовский р-н, деревня Ретселя
Тел.: (812) 715 3599, факс: (812) 380 5062, e-mail: info@tyutari.ru, www.tyutari.ru

ПОВОРОТ К ЛУЧШЕМУ!



Z24 АВТОСЕРВИС

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

стапель кузовной «SIVER DE»
камера покрасочно-сушильная
«COLOR TECH»
компьютерный стенд
«развал-схождение» «HUNTER»

www.z24.ru

АВТОЗАПЧАСТИ АВТОСЕРВИС



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

КРАСНОЕ Озеро

www.krasnoezero.ru

ЗИМА 2009-2010 НА «КРАСНОМ ОЗЕРЕ» БУДЕТ ОТМЕННАЯ!

Горнолыжные трассы этой зимой станут еще лучше — у нас новая система снегообразования. И, как и раньше, в «Красном озере» самые длинные в Ленинградской области склоны.

9 трасс • 2 трассы для беговых лыж
Санная трасса «Дикие ватрушки»
Подъемники • Каток и ледодром
Квалифицированные инструкторы
Прокат горнолыжного снаряжения
Спортивный магазин

Центральный офис:

Санкт-Петербург, Фурштатская, 33,
тел. (812) 441-29-42,
(812) 441-32-00, пн-пт 10-19

Курорт «Красное озеро»:

Ленинградская область,
Приозерский район, пос. Коробицкино,
тел. (812) 974-01-04 (круглосуточно)

Координаты для GPS-навигаторов:

N 60° 32' 0.43", E 29° 44' 22.48"

НЕВОЗМОЖНОГО НЕ СУЩЕСТВУЕТ.
НОВЫЙ CHEVROLET CRUZE**
ПРАВИЛА МЕНЯЮТСЯ.



От 540 000 руб.



**ГОСУДАРСТВЕННОЕ
СУБСИДИРОВАНИЕ*****

НОВЫЙ CHEVROLET CRUZE

Аэродинамика нового поколения
Новые качественные материалы и стильный дизайн
ABS*** во всех комплектациях
Высокое качество исполнения
Просторный стильный салон
5-ступенчатая МКПП и 6-ступенчатая АКПП****
Самый жесткий в своем классе корпус из высокопрочной стали

ЛАУРА-КУПЧИНО*****

Санкт-Петербург
Софийская ул., 2
тел.: 333-333-6

ЛАУРА-ОЗЕРКИ*****

Санкт-Петербург
Выборгское ш., 27
тел.: 333-333-6

GET REAL!



www.chevrolet.ru

* Для реальной жизни. ** Cruze. *** Программа действительно с 7 июля по 31 декабря 2009 года и распространяется на базовую комплектацию GMUD код 1PP69J2G1. Программа распространяется на автомобили стоимостью не более 600 000 рублей. **** Антиблокировочная система. ***** 5-ступенчатая АКПП в базовую комплектацию не входит. ***** является рекламным названием ЗАО «Лаура», ***** является рекламным названием ООО «Автоцентр Лаура-Озерки».

Реклама

КНИЖНАЯ ЯРМАРКА ДК им. КРУПСКОЙ

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

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

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

Тел. 412-34-78

Узнайте больше на сайте www.krupaspb.ru

Реклама

- ✓ Как управлять личным капиталом?
- ✓ Как защитить себя от финансовых пирамид?
- ✓ Какая ситуация на рынке труда нашего города?



Об этом и многом другом вы узнаете, участвуя в мероприятиях проекта
«Финансовая грамотность молодёжи»

С февраля по май 2010 года:

- Мастер-классы от компаний финансового сектора
- 2-дневная конференция **«Invest Yourself»**
- Круглый стол

Вход бесплатный!

Более подробную информацию и даты ищите на сайте **www.aiesec.spb.ru** в разделе нашего проекта.

Руководитель проекта:
 Кечеджи Стелла
 e-mail: stella.kechedzhi@gmail.com
 тел.: +7 (911) 745 17 06

Реклама



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

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






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



Реклама


Переезжайте в центр! ОФИСЫ В АРЕНДУ



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

Воспользуйтесь выгодным
антикризисным ценовым предложением

Арендные ставки от 500 рублей

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

Реклама

Бизнес-центр «ВОЗРОЖДЕНИЕ»

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



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



313-00-52 334-85-55

Реклама

РАЗЪЕЗЖАЯ



Бизнес-центр

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

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

арендная ставка включает НДС
и все коммунальные платежи

Тел./факс: 572-25-01, 710-81-25

Реклама

Страховой ПОЛИС за 10 минут

 **336 36 36**

20 офисов Страховой группы „Спасские ворота“ в Санкт-Петербурге и области. Более 400 пунктов продаж в отделениях Петроэлектросбыта и Почты РФ, филиалах банка „Петровский“ и гипермаркетах „Лента“. Подробности на сайте www.spass.ru