

TT FINANCE

ТТ Финансы · Финансовые услуги Санкт-Петербурга

Финансовые услуги Санкт-Петербурга



Малому бизнесу помогает избыточная банковская ликвидность стр. 8–12
Банковские и лизинговые программы

Рынок недвижимости в ожидании летнего сезона
стр. 4–6

Цены на жилье в 2011 году.
Ипотечные программы банков.
Рассрочка от застройщиков

Для рынка автомобилей кризис закончился стр. 13–15
Автокредиты и автострахование

Проблемы со страховыми посредниками стр. 16–18

Сохранение и приумножение денег по-русски стр. 19–21
Депозиты вне конкуренции.
Про привлекательность фондовых вложений



Дорогие друзья!

В числе главных тенденций последнего времени, пожалуй, можно назвать вал предложений от банков по кредитам. В первую очередь, это касается кредитов для бизнеса. Активно стремятся финансировать бизнес и лизинговые компании. Однако, основной проблемой для кредитных организаций по-прежнему остается выбор надежного заемщика. Потому что деньги хочется не только дать, но вернуть с прибылью:) И все же ориентация на малый и средний бизнес – однозначно добрый знак. Как известно, ни одно серьезное изобретение, повлиявшее на наш мир, не было сделано в стенах крупных корпораций – начиная от автомобилей и заканчивая компьютерами. Все принципиально новое создавалось в стенах малых компаний на уровне скромных поначалу «старт-апов». Потом уже эти «старт-апы» становились большими корпорациями, или их покупали большие корпорации. Поэтому, если у нашей экономики и есть шанс развиться, то развитие пойдет через малый бизнес.

Государство сейчас поддерживает так же проекты строительства, без которых невозможно и развитие экономики в целом, и создание крепкого «среднего» класса. В этой области мы отметили мощный рывок на рынках строительства недвижимости и ипотеки. Люди опять стали активно вкладывать свои деньги в недвижимость, стимулируя развития рынка в целом, что подтверждает рост цен на квадратный метр. А те, кто еще не накопил на недвижимость, активно понесли свои деньги в банки во вклады и на фондовый рынок.

Ну, а самым первым, конечно, оживился рынок авто. Поднимает голову даже отечественный автопром, который сейчас представлен теперь уже многочисленными сборочными производствами. А без автокредитов и автострахования мы уже себе просто не представляем жизни. По-прежнему важна область страховых услуг. В этом номере мы вернулись к проблеме посредников, которые играют заметную роль на страховом рынке.

Так что, жизнь, в общем-то налаживается:)

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

Содержание:

- 4–6** Рынок недвижимости в ожидании летнего сезона. Цены на жилье в 2011 году. Ипотечные программы банков. Рассрочка от застройщиков.
- 8–12** Малому бизнесу помогает избыточная банковская ликвидность. Банковские и лизинговые программы.
- 13–15** Для рынка автомобилей кризис закончился. Автокредитование и автострахование.
- 16–17** Год прошёл, проблемы с посредниками остались. Страховые посредники.
- 18** Роль страховых посредников в продажах полисов.
- 19–21** Сохранение и приумножение денег по-русски. Весна-2011. Депозиты вне конкуренции. Про привлекательность фондовых вложений. Выбор инструмента.

Выходные параметры:

Свидетельство о регистрации СМИ:

ПИ № ТУ 78-00660 от 12 августа 2010 г.

Выдано Управлением федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Санкт-Петербургу и Ленинградской области

Журнал «ТТ Финансы. Финансовые услуги Санкт-Петербурга» Выпуск № 2/2011, май 2011

Главный редактор: Триндюк Т. Л.

Директор по развитию: Фрейман М.Р.

Арт-директор: Филиппова Т. Н.

Учредитель, редакция, издатель: ООО «Агентство ТТ»

Адрес: 191186, Санкт-Петербург,

пл. Коношениная, 2, лит. Д

тел.: +7-921-944-73-81

e-mail: ttinfo@tt-agency.ru

www.ttfinance.ru

Распространяется бесплатно. Материал статей и таблиц носит рекламно-информационный характер.

Об изменениях и других дополнительных условиях предоставления финансовых продуктов необходимо узнавать на сайтах кредитных организаций или по указанным в макетах телефонам.

Отпечатано в типографии:

ООО «Первый издательско-полиграфический холдинг»

Адрес: 194044, г. Санкт-Петербург,

Большой Сампсониевский пр., 60, лит. У

11 мая 2011 г.

Тираж 20 000 экз.

В конце 2010 – начале 2011 года множество банков активизировало свою работу по выдаче ипотечных кредитов и вывело на рынок новые ипотечные программы. По общему мнению банкиров и застройщиков, в наше время мало кто может себе позволить покупку жилья, не воспользовавшись кредитом или рассрочкой.

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В ОЖИДАНИИ ЛЕТНЕГО СЕЗОНА

Цены на жилье в 2011 году

По оценке *председателя Правления Северо-Западной палаты недвижимости Павла Созинова*, с января месяца цены на жилье на первичном рынке повысились на 0,5% и в среднем составили 72 тыс. 300 рублей за кв. м. На вторичном рынке с начала года цены также повысились незначительно – на 1,5% и составили в среднем 83 тыс. рублей за кв.м. Объем предложения на первичном рынке в I квартале 2011 года, по сравнению с I кварталом 2010-го, увеличился с 2,3 млн до 2,7 млн кв. м.

По оценке экспертов СЗПН, объем ввода жилья на первичном рынке в I квартале 2011 г., по сравнению с ситуацией годичной давности, остался неизменным и составил 360 тыс кв. м. Всего в 2010 году было сдано 2,6 млн кв. м, из них за счет бюджета порядка 350 тыс. кв. м. В этом году может быть построено 2,8–3 млн кв. м.

В свою очередь, *директор по маркетингу и продажам компании «Главстрой-СПб» Михаил Бузулуцкий* располагает иными цифрами. По его информации, за I квартал 2011 года в Петербурге введено порядка 600 тыс. кв. м. жилья, 200 тыс. из которых построено именно этой компанией. «До

конца года мы введем еще 80 тысяч кв. м. и этим летом начнем строить следующие 600 тысяч кв. м. жилья в трех наших проектах «Северная Долина», «Юнтолово» и квартале рядом со станцией метро «Балтийская», – продолжает он.

Ипотечные программы банков

Начальник отдела развития Санкт-Петербургского Ипотечного Агентства Сергей Милютин отмечает: «В I квартале 2011 года, в ожидании летнего сезона заметно оживился ипотечный рынок. Банки вывели на рынок до 40 различных ипотечных программ с акцентом на снижение ставок и смягчение требований к заемщикам. В части первоначального взноса и подтверждения доходов средняя ставка по ипотечному кредиту к весне составила 12,5% и, по оптимистическому прогнозу, к концу года может опуститься еще на 0,5-0,7 процентных пункта. Разнообразие банковских ипотечных программ проявляется в нацеленности на различные группы заемщиков: по возрасту, уровню доходов, роду деятельности, составу заемщиков и целевым назначениям кредита. По оценке *С. Милютина*, банковских предложений для заемщиков

В обсуждении участвовали:



*Павел Созинов,
Северо-Западная палата
недвижимости*



*Михаил Бузулуцкий,
Главстрой-СПб*



*Сергей Милютин,
Санкт-Петербургское
Ипотечное Агентство*



*Евгения Енина,
Северо-Западный банк
ОАО «Сбербанк России»*

уже сейчас вполне достаточно, чтобы сделать удачный и выгодный выбор в условиях стабилизации цен на рынке жилой недвижимости.

«Мы сейчас выходим на уровень 2007 года, – говорит он, – каждая пятая сделка в агентствах недвижимости – ипотечная, и есть тенденция к росту».

По данным СПИА, доля основных ипотечных банков на петербургском рынке в 1-м квартале распределялась так: Сбербанк – 44%, ВТБ24 – 12%, Газпромбанк – 9,7%, Банк «Санкт-Петербург» – 6,6%, «Абсолютбанк» – 5,9%.

По сообщению *Евгении Ениной, Заместителя директора Управления по работе с партнерами Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России»*, в 2010 году СЗБ выдал в Петербурге более 9 тыс. жилищных кредитов, а их объем превысил 11,5 млрд рублей.

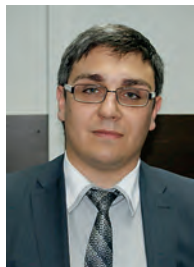
С февраля 2011 года Сбербанком России внедрена новая продуктовая линейка розничных кредитных продуктов.

На данный момент она представлена тремя базовыми программами: «Приобретение готового жилья» (ставки от 9,5% до 14% годовых в рублях), «Приобретение строящегося жилья» (ставки от 9,5% до 14% годовых в рублях), «Строительство жилого дома» (ставки от 11,05% до 14% годовых в рублях) и специальные программы: «Загородная недвижимость», «Гараж», «На жилье в сумме до 300 000 рублей».

Кредитные программы стали более доступными и понятными для потребителя. В рамках новых условий сокращены сроки рассмотрения заявок, упрощен пакет документов, а также увеличен срок действия решения о предоставлении жилищных кредитов до 120 дней.

Что касается величины ставок, то для кредитов в рублях, их минимальный уровень – 9,5%, а максимальный – 14%. Для кредитов, выдаваемых в долларах и евро, минимальная ставка – 8,8%, а максимальная – 12%.

В обсуждении участвовали:



*Кирилл Деревянко,
«ГЛОБЭКС»*



*Анастасия Савикина,
«АМТ БАНК»*

Выгодные процентные ставки по жилищным кредитам установлены для участников «зарплатных» проектов. Также специальные условия предлагаются работникам аккредитованных банком компаний.

Сбербанком продлена Акция «В десятку!» до 31.12.2011 года, действующая на приобретение/строительство объектов построенных с участием кредитных средств Банка. В рамках акции жилищный кредит предоставляется на 10 лет под 10% годовых в рублях, размер первоначального взноса 10% стоимости недвижимости.

Как показывает практика, новички ипотечного рынка могут конкурировать с основными игроками не только по уровню ставок, но и по степени простоты своих сервисных процедур. «Мы занялись ипотечным кредитованием в конце 2010 года, – говорит *эксперт банка «ГЛОБЭКС» Кирилл Деревянко*. – Сейчас у нас есть три программы по стандарту АИЖК – «Новостройка», «Классическая» и «Военная ипотека». Ставки варьируются от 10,5 до 12,5% по общим программам и составляют 9,75% по военной ипотеке. Основным своим конкурентным преимуществом мы считаем уровень сервиса: заявка рассматривается в срок от 3 до, максимум, 5 дней».

Новый продукт, ориентированный на интересы клиента предлагает и «АМТ БАНК». Представитель банка *Анастасия Савикина* сообщила, что он ввел нецелевой кредит для физических лиц «Твоя цель» под залог имеющейся в собственности квартиры. По этому кредиту у клиентов есть возможность осуществить любую крупную покупку, получить существенную сумму денег и использовать её для совершения дорогостоящего ремонта, покупки земельного участка или других проектов, связанных с улучшением жизненных условий. Кроме того, размер кредита – до 9 миллионов рублей – позволяет использовать полученные кредитные средства и для приобретения недвижимости. Кредит выдается на 10 лет, а максимальное соотношение размера кредита и стоимости уже имеющейся у заемщика квартиры составляет 50%. Таким образом, если заемщик владеет квартирой стоимостью 5 млн. рублей, то максимальный размер кредита, который может выдать банк, составит 2,5 млн. рублей. Процентная ставка по новой кредитной программе составляет 12-13% годовых в долларах США и 16-17% годовых в рублях в зависимости от способа подтверждения дохода.

Больше всех в упрощении и ускорении кредитных процедур заинтересованы застройщики, как сторона, стремящаяся к росту продаж. «Банки в массе формируют несовершенные продукты, не приемлемые для заемщиков, – рассуждает *М. Бузулуцкий*. – Они исходят из такой философии:

дают максимум из того, что позволяет им норма прибыли, на которую они ориентируются. Почти всегда их кредитные продукты не отвечают реальным ожиданиям и нуждам человека. Даже срок их выдачи не отражает реальных темпов жизни: заявка рассматривается в течение 1-2 недель (что сейчас чрезвычайно много), количество требуемых документов неадекватно велико, а предложение крайне скудно. А мы хотим развить эти показатели до того уровня, который бы удовлетворял покупателя: выдавать кредит быстро – за часы, а не за дни и недели; не требовать наличия созаемщиков; выставлять разумные процентные ставки. Мы готовы в сотрудничестве с нашими партнерами снова удивить рынок и выйти с программой «ипотека за час». Купить квартиру станет проще, чем автомобиль».

Первоначальный взнос – ноль

В 2011 году банки возобновляют такую «докризисную» программу, как предоставление ипотечных займов с нулевым первым взносом. Такой, все еще уникальный для рынка продукт, предлагает «Главстрой-СПб» в сотрудничестве с Ханты-Мансийским банком. Как сообщил *Михаил Бузулуцкий*, многие россияне не могут сделать первого взноса. «Мы с банком совместно оцениваем перспективы заемщика по кредитному договору, а потом ведем мониторинг взятого кредита, – рассказывает *М. Бузулуцкий*. – Пока такие заемщики ведут себя весьма добросовестно. Кстати, нередко они расценивают такой кредит как возможность короткой реструктуризации – берут его, чтобы потом, продав в течение нескольких месяцев имеющуюся у них недвижимость или другой актив, тут же погасить значительную часть долга».

Выход за город

По оценке *эксперта банка «ГЛОБЭКС» Кирилла Деревяно*, сегодня рынок загородного жилья характеризуется заметной активностью со стороны как спроса, так и предложения. Среди тенденций развития рынка загородной недвижимости можно выделить такие, как расширение зоны по степени удаленности от города, активное развитие проектов эконом-класса, постоянно растущий спрос покупателей на дома с централизованными услугами.

Востребованность загородных предложений и провал в строительстве в кризисное время повлекли за собой увеличение цен на загородную недвижимость. По данным *Кирилла Деревяно*, с начала года средняя цена выросла примерно на 5-10%.

Совместные программы банков и застройщиков

О том, что при интеграции банков и застройщиков участники таких партнерств готовы предлагать кредит с нулевым первым взносом, мы уже сказали. Еще один возможный плюс таких отношений – существенное снижение ставок по кредитам, выдаваемых для приобретения жилья, построенного аккредитованными компаниями.

«Всему рынку известно интегрированное предложение Сбербанка и застройщиков – т. н. продукт «Ипотечный плюс» для приобретения недвижимости в домах, строящихся при финансовой поддержке банка», – напомнила *Е. Енина*.

Северо-Западным банком по этой программе аккредитовано 29 партнеров, а число домов, доступных к приобретению на специальных условиях – 50.

Также 8 марта 2011 года стартовала Акция «888», позволяющая получить кредит на приобретение любого строящегося объекта под 8% годовых, сроком кредитования 8 лет с первоначальным взносом от 50% стоимости кредитуемого объекта. Акция продлится до 30 июня 2011 года.

Рассрочка от застройщиков

Главное преимущество рассрочки, отмечает *П. Созинов*, это простота получения. В строительной компании от клиента не потребуют документы для оценки его платежеспособности и определят относительно низкий процент за предоставление рассрочки.

Правда, стоит отметить, что 214-ФЗ не прописывает все финансовые схемы, которые сегодня существуют на рынке – ни рассрочки, ни бартерные программы – что предполагает высокие риски для всех участников рынка. «Схема рассрочки экономически более выгодна, чем ипотека, но менее защищена законодательством, – рассуждает *П. Созинов*. – Про ипотеку есть закон, про рассрочку – нет. Незащищенность особенно проявляется в тех случаях, когда рассрочка предоставляется на длительный срок, а не только на время строительства дома. До завершения строительства действует договор долевого участия, который не защищает клиента от банкротства компании, но, тем не менее, регистрируется в государственном реестре и «страхует» покупателя от двойных продаж. А вот когда дом уже построен, но рассрочка полностью еще не погашена, застройщик вынужден заключить с клиентом дополнительный договор, который нигде не регистрируется». Такая схема содержит высокие риски. ■

**Кредиты для малого
и среднего бизнеса**

Ломаем стереотипы!
Специальные решения
для каждого клиента.



Круглосуточный Контакт-Центр

8 800 555 20 20

звонок по России бесплатный

(812) 448 46 38

www.psbank.ru

 **Промсвязьбанк**

© 2011 Промсвязьбанк. Все права защищены. Фото: А. В. Шабалин

При поддержке
Правительства Санкт-Петербурга

ОРГАНИЗАТОРЫ



ЖИЛИЩНЫЙ
КОМИТЕТ



БН БЮЛЛЕТЕНЬ
НЕДВИЖИМОСТИ



**ВЫСТАВКА-СЕМИНАР ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ
ЖИЛИЩНЫЙ ПРОЕКТ**

2
ИЮНЯ
17⁰⁰ – 21⁰⁰

Театр
«Балтийский дом»
ст. метро «ГОРЬКОВСКАЯ»

ЗДЕСЬ ВЫ УЗНАЕТЕ:

- Как правильно выбрать ипотечную программу
- Что будет с ценами на готовое и строящееся жилье
- Какие есть риски при покупке недвижимости
- Как молодежи и бюджетникам получить господдержку при покупке жилья

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР 2011

 **ИТАКА**
НЕДВИЖИМОСТЬ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР 2011

 **СОБИНБАНК**
ГРУППА ГАЗПРОМ

Реклама

ВХОД И КОНСУЛЬТАЦИИ – БЕСПЛАТНЫЕ 32-701-32 www.gilproekt.ru



По итогам круглого стола «Малый и средний бизнес – локомотив развития экономики», организованного АБН совместно с журналом «ТТ Finance», складывается впечатление, что у банков, лизинговых компаний и государственных фондов поддержки имеется явный переизбыток предложения финансовых услуг для малого бизнеса.

МАЛОМУ БИЗНЕСУ ПОМОГАЕТ ИЗБЫТОЧНАЯ БАНКОВСКАЯ ЛИКВИДНОСТЬ

Неопытность заемщиков

По оценке *Игоря Ильиных* президента *Международного фонда поддержки социальных инноваций*, основная проблема, которая стоит сегодня перед руководителями малых предприятий – как начинающими, так и существующими на рынке 1-2 и более лет – это отсутствие организационного опыта ведения бизнеса. Отсутствие такого опыта имеет вполне конкретные последствия. Одно из них – незнание того, где можно получить финансирование.

«Проблема бизнеса, которую сами предприниматели называют очень часто – это отсутствие финансирования, т. е. нехватка обо-

ротных средств для развития дела, – рассуждает *И. Ильиных*. – Как мне представляется, это происходит из-за отсутствия у предпринимателей знания о том, что в нашем городе существует очень много информационных ресурсов, которые могут помочь малому бизнесу развиваться».

По оценке *И. Ильиных*, инфраструктура поддержки МБ в Петербурге довольно широка. Эксперт перечислил некоторые ее элементы:

- Общественный совет по развитию малого предпринимательства и его представительства во всех районах города,
- Фонд содействия развитию рискованных и венчурных инвестиций,
- Центр поддержки и развития предпринимательства.

В обсуждении участвовали:



*Александр Хайкинсон,
ОАО «Промсвязьбанк»*



*Елена Ефимова,
CARCADE Лизинг*



*Александра Питкянен,
Фонд содействия кредитованию малого бизнеса*

Город проводит активную информационную политику по поддержке малого предпринимательства, и эта тенденция развивается.

«Возможно, предпринимателям просто некогда заниматься сбором этой информации», – предположил *Ильных*.

Ручаются за малый бизнес

В ноябре 2007 г. по решению правительства Петербурга был учрежден Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса. Его функция – выдавать поручительства по кредитным и лизинговым обязательствам малых предприятий. Услуги фонда предназначены, в первую очередь, для таких заемщиков, у которых нет ликвидных залогов. Он работает с 23 банками.

Исполнительный директор фонда Александра Питкянен рассказала, что он формируется из средств регионального и федерального бюджетов. В 2011 г. бюджет Петербурга выделил 300 млн рублей, и столько же фонд рассчитывает привлечь из федерального бюджета. В настоящее время объем фонда – 1,65 млрд рублей.

За свою 3,5-летнюю историю фонд выдал 805 поручительств на общую сумму 2,5 млрд руб., что позволило предпринимателям, а в поручительстве чаще всего нуждается строительный бизнес, привлечь кредитов более, чем на 5,7 млрд рублей. Фонд выполнил свои обязательства перед коммерческими банками по 22 договорам поручительства на сумму 72,3 млн руб.

В 2010 году показатели работы фонда были такими: 325 поручительств на сумму 1,013 млрд, благодаря чему предприятия получили кредиты на общую сумму более 2,5 млрд.

Также в 2010 году фонд приступил к выдаче микрозаймов объемом до 600 тыс. руб. на срок до 1 года под 12% годовых. Всего было выдано 66 таких займов на 26 млн. руб.

В обсуждении участвовали:



Игорь Ильных,
Международный Фонд
поддержки социальных
инноваций



Юлия Михайлова,
ООО «БАЛТОНЭКСИМ
Лизинг»

За время работы фонда его услугами воспользовались предприятия малого бизнеса, занятые следующими видами деятельности:

- производство – 46,2 %
- строительство – 13,5 %
- торговля – 17%
- услуги – 4,6%
- транспортные услуги – 9,4%
- научные исследования – 1,3%
- прочие – 8%.

76% поручительств было оформлено по кредитам, привлекаемым с целью пополнения оборотных средств, а 24% с целью привлечения основных.

Банк модернизирует программы

По словам *начальника Управления малого и среднего бизнеса Санкт-Петербургского филиала ОАО «Промсвязьбанк» Александра Хайкинсона*, банковское сообщество видит основную проблему малого бизнеса. Она, по мнению банкиров, заключается в том, что у предпринимателей не всегда есть четкие планы на краткосрочную, а тем более, на долгосрочную перспективу.

Проблемы с получением займов, по утверждению *А. Хайкинсона*, могут возникнуть лишь у таких заемщиков, которые, с точки зрения банкиров, не понимают пути своего дальнейшего развития и не готовы четко обосновать, зачем им нужны финансы и почему именно заявленная сумма. «Для тех предприятий, которые имеют залоги и понимают, куда будут двигаться хотя бы в ближайшие 1-2 года, нет принципиальных сложностей для получения кредита на рынке Петербурга», – считает эксперт.

В частности, Промсвязьбанк с начала 2011 г. увеличил максимальный срок кредитования до 10 лет (таких сроков не было даже до кризиса), расширяет линейку кредитных продуктов. Нарращивание объема кредитного портфеля в этом банке происходит, в первую очередь, за счет выдачи инвестиционных кредитов под приобретение компаниями основных средств. При этом 80% кредитов выдается на пополнение оборотных средств малых и средних предприятий. Средний срок таких кредитов в Петербургском филиале – 1,5 года.

По данным представителя Промсвязьбанка, во второй половине 2010 года частота обращений за кредитами возросла на 30-40%. Постепенно увеличивается количество заявок на кредиты с целью модернизации производственных предприятий и на приобретение недвижимости. Банк подстраивает свои кредитные программы под изменяющиеся заявки.

«Думаю, если в прошлом году рост кредитования составил 20%, то в 2011-м это будет, как минимум, процентов 30. И перечень имеющихся на рынке кредитных предложений позволяет любому предприятию найти нужный кредит – при условии минимальной окупаемости проекта», – резюмировал *А. Хайкинсон*.

Лизинг ставит новые рекорды

Заместитель директора ООО «БАЛТ-ОНЭКСИМ Лизинг» Юлия Михайлова отметила, что год назад, когда стало ясно, что рынок ожил после кризиса, в этой компании было принято решение в большей степени сосредоточиться на обслуживании предприятий малого и среднего бизнеса, тем более что преимущества лизинга более актуальны именно для таких предприятий.

Ю. Михайлова пояснила, в чем заключаются эти преимущества:

- право на ускоренную амортизацию лизингового имущества, что дает экономии по налогу на имущество,
- лизинговые платежи относятся на себестоимость, что уменьшает базу налога на прибыль,
- НДС, начисленный на лизинговые платежи, подлежит возмещению из бюджета.

Лизинг актуален и для предприятий, находящихся на льготных системах налогообложения, так как при использовании лизинга им нет необходимости находить дополнительное обеспечение по кредиту – сам предмет лизинга является залогом.

В свою очередь, *директор петербургского представительства компании CARCADE Лизинг Елена Ефимова* рассказала о своей компании, которая 15 лет специализируется на автолизинге и работает непосредственно с малым и средним бизнесом. По ее оценке, автолизинг в 2011 году будет расти – с 1,9% лизинговых авто от общего количества проданных до 2,3%, и это при общем прогнозируемом росте продаж на 21% (с 1,9 млн до 2,3 млн).

Такого роста эксперты CARCADE Лизинг ожидают благодаря, во-первых, повышению привлекательности лизинга для предпринимателей за счет выхода новых программ и смягчению условий финансирования, во-вторых, за счет эффекта отложенного спроса – за двухлетний период кризиса основные фонды предприятий практически не обновлялись, автопарки многих компаний уже не справляются с задачами активно растущего бизнеса. Существует и третий катализатор роста – возросшая в условиях конкуренции активность

лизинговых компаний, которые вновь получили доступ к финансированию.

Лизинговые компании упрощают процедуры сделок, снижают требования к заемщикам. Например, CARCADE Лизинг стала обслуживать предприятия и индивидуальных предпринимателей, которые работают на рынке от полугода, увеличила срок договора лизинга с 36 до 48 месяцев и понизила минимальный размер первого платежа по лизинговым сделкам до 9%. Таким образом, первый платеж теперь варьируется от 9 до 50%, в зависимости от ряда факторов, в т.ч. потребностей лизингополучателя. В среднем по рынку, первый платеж составляет 20-25%. Переплата за автомобиль по договору лизинга может составлять 0%-15% в год. Удорожание зависит от графика платежей, размеров первого и последнего платежей и от наличия скидок, которые компания предоставляет совместно с автодилерами.

Спрос на «б/у» растет

Ю. Михайлова отметила еще одну рыночную тенденцию: предприятия малого и среднего бизнеса все более охотно приобретают транспорт и оборудование, бывшие в употреблении. Этот факт подстегнул компанию разработать программу по передаче в лизинг легкового и грузового автотранспорта, спецтехники и оборудования, и в том числе уже бывших в эксплуатации до 5 лет.

Программа заработала с 1 января нынешнего года. В соответствии с ней был снижен размер авансового платежа до 5% от стоимости предмета лизинга, что особенно важно для небольших предприятий, и увеличить срок договора лизинга до 60 месяцев. Срок оформления лизинговой сделки по этой программе составляет 2-3 дня.

«Поскольку лизинговая сделка – это не только лизингополучатели, но и поставщики, мы разработали механизм, позволяющий производить оплату в полном объеме по договорам купли-продажи в кратчайшие сроки. Поставщикам стало интереснее с нами работать», – отметила *Ю. Михайлова*.

В настоящее время в компании есть масса заявок на лизинг оборудования по металлу и деревообработке. Есть заявки и на оборудование по производству топливных брикетов из древесных отходов. Заявки поступают и от иностранных предпринимателей, которые хотят открыть производство в России, а продукцию реализовывать на Западе. ■

Лизинговые предложения



ООО «Балтонэксим Лизинг»
Санкт-Петербург, ул. Дивенская, 1, БЦ «Лангензипен»
+7 (812) 633 31 46, моб. 967-75-07 (круглосуточно)
www.baltonexim.com, info@baltonexim.com

Универсальная лизинговая компания «БАЛТОНЭКСИМ Лизинг» помимо обычных схем финансирования лизинговых сделок предлагает:

Экспресс-лизинг

Все, что хотите – мгновенно и почти даром!

«Экспресс-лизинг» – новая, уникальная программа на приобретение легковых/грузовых автомобилей, пассажирского автотранспорта, спецтехники и оборудования. Программа рассчитана на юридическое лицо или индивидуального предпринимателя, работающего не менее 12 месяцев, позволяет реализовать сделку в минимальные сроки при минимальном пакете документов.

Основные условия программы:

Максимальная стоимость предмета лизинга 20 млн. рублей*

Предметы лизинга – новые и бывшие в употреблении

Срок – от 1 года до 5-ти лет

Аванс лизингополучателя:

- от 5% стоимости нового автотранспорта и спецтехники
- от 10% стоимости б/у автотранспорта и спецтехники
- от 20% стоимости нового и б/у оборудования

Предоплата до 100% – при сроке поставки до 40 рабочих дней

Выбор вида платежа – дифференцированный/аннуитетный/сезонный

Регистрация предмета лизинга по выбору клиента

Страхование предмета лизинга на льготных условиях в аккредитованных страховых компаниях (по корпоративным тарифам)

Предварительное решение о финансировании в течение 15 минут

Минимальный пакет документов (в зависимости от размера аванса)

Максимальный лимит кредитования на сделку 10 млн. рублей

**В зависимости от размера аванса и года выпуска приобретаемого имущества*



ООО «Каркаде»

Северный офис
ул. Оптиков 4,
корп. 2, лит. А, офис 303
+7 (812) 449-7023
e-mail: 98@carcade.com

Южный офис
Ленинский пр-т, 160, офис 702
+7 (812) 703-4121, 703-4122
e-mail: 78@carcade.com
www.carcade.com

Лизинг автотранспорта — наша специализация!

Мы купим вам автомобиль

Предоставим в лизинг любые транспортные средства – от легковых автомобилей до грузовиков и специализированной техники.

Предложим широкий спектр лизинговых программ, дополнительные услуги и комфортный сервис. Финансируем таксопарки!

Выбирайте условия финансирования, удобные для вашего бизнеса.

- удорожание: от 0%;
- первый платеж: от 9% до 50%;
- срок договора: до 48 месяцев;
- количество автомобилей: от 1 до 50;
- минимальный пакет документов (без нотариального заверения);
- варианты платежей: ежемесячные равные или убывающие;
- балансодержатель: лизингодатель или лизингополучатель;
- страхование в компаниях-партнерах по льготным тарифам;
- консультационная поддержка;
- дополнительные услуги (такие, как регистрация в ГИБДД, помощь на дорогах, установка оборудования).

Предложения для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей со сроком работы от шести месяцев.

Carcade – больше, чем лизинг!

Вам достаточно выбрать автомобиль – остальные заботы возьмут на себя профессионалы компании.

Финансовый консультант придет по нужному адресу в назначенное вами время.

Предварительное решение о финансировании будет готово уже при первой беседе, а через 3-5 рабочих дней после подписания договора вы получите ключи от автомобиля*.

Поможем собрать и подготовить пакет документов.

Каждому клиенту на сайте CARCADE предоставляется сервис «Личный кабинет» – оперативный доступ к информации по договору, а так же гарантированная консультационная поддержка по юридическим, бухгалтерским и налоговым вопросам лизинга.

Счет-фактуру на первоначальный платеж вы получите вместе с автомобилем, следовательно, можете рассчитывать на возмещение НДС сразу.

CARCADE является частью европейской финансовой группы GETIN Holding.

15 лет мы покупаем автомобили для наших клиентов.

Простой, надежный и выгодный способ приобрести автомобиль – обратиться за лизингом в CARCADE.

Желаете получить более подробную информацию – заходите на сайт: www.carcade.com

** Необходимыми условиями предоставления автомобиля в указанный срок являются:*

Наличие автомобиля и ПТС к нему в автосалоне;

Оплата первого платежа лизингополучателем в день подписания договора лизинга с компанией CARCADE.

Об изменениях и других дополнительных условиях лизинга необходимо узнавать на указанном сайте или по телефонам.

Автодилеры отмечают невиданный рост продаж, который подталкивает кредитование. Фактически банки готовы выдавать кредиты всем. Но желание поддерживать автомобиль в «продажном состоянии» вынуждает страховщиков выставить высокие тарифы.



ДЛЯ РЫНКА АВТОМОБИЛЕЙ КРИЗИС ЗАКОНЧИЛСЯ

Эксперты с удовлетворением отмечают, что рынок автокредитов становится всё больше похожим на докризисный. Дела идут настолько хорошо, что может воскреснуть прежде забытый бизнес – продажа очередей на автомобили. «Продажи авто растут, в том числе, и за счет кредитов», – говорит **Дмитрий Тимофеев**, директор по розничному кредитованию ООО «Автохолдинг «РРТ». – Практически все категории населения покупают машины». Росту помогает множество кредитных программ, банки предлагают разнообразные продукты практически для всех категорий населения. Даже пенсионе-

ры, возрастом до 75 лет, могут рассматриваться некоторыми банками как заемщики». В целом, объем рынка новых авто, которые покупаются в кредит, **Дмитрий Тимофеев** оценивает в 35-40%, однако у «продвинутых» дилерских сетей доля кредитных продаж существенно выше и уже сейчас составляет более 50% от общего объема продаж. С учетом нынешних тенденций рынка, можно ожидать дальнейшее увеличение данного показателя в ближайшие годы.

Практически все банки занимаются автокредитованием, для них это драйвер роста. **Макаров Игорь**, начальник сектора по работе

В обсуждении участвовали:



Игорь Макаров,
Северо-Западный банк
ОАО «Сбербанк России»



Юрий Бершман,
Страховая группа АСК



Евгений Дубенский,
Союз Страховщиков СПб
и Северо-Запада



Алексей Козлов,
СГ «Спасские ворота»

с автодилерами Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России» отмечает, что его банк – один из лидеров на данном рынке, и ежемесячно за счет автокредитов Сбербанка России в Петербурге приобретает более тысячи машин. «Наибольшей популярностью пользуются программы, позволяющие заемщику существенно снизить свои расходы по выплате кредита, – рассказывает он, – В первую очередь, это правительственная программа субсидирования процентных ставок по автокредитам. Перечень автомобилей по данной программе недавно был дополнен тремя новыми моделями – Hyundai Solaris, Chevrolet Lacetti и Fiat Linea. Субсидированная процентная ставка составляет от 7,52% до 9,17% годовых в рублях, что существенно ниже среднерыночных ставок». Игорь Макаров добавляет, что популярности данной программе добавляет и то, что она нередко совмещается с программой утилизации вышедших из эксплуатации транспортных средств».

Возможность совмещения программ государственного субсидирования и утилизации позволяет в некоторых случаях снизить процентную ставку до 0 % годовых за счет предоставляемых скидок и субсидий. Так, с 1 марта текущего года Сбербанком России запущена партнерская программа с дилером Fiat – ОАО «Соллерс». Скидки на автомобили этой марки составят от 3,5% до 6% от рекомендуемой розничной цены.

Игорь Макаров также рассказал, что недавно Сбербанк в очередной раз улучшил условия предоставления автокредита. В феврале была внедрена новая линейка кредитных продуктов. Снижение ставок составило до 2,25 процентных пункта. Продлен срок действия положительного решения банка по заявке клиента – с 90 до 180 дней. Кроме того, банк отменил требование по предоставлению военного билета клиентами–

мужчинами в возрасте до 27 лет при оформлении автокредита.

Несмотря на оптимистичные заявления отечественных банкиров, их позиции постепенно начинают теснить иностранные банки, созданные автопроизводителями. Последние обладают существенным преимуществом – так как в целях иностранных банков не столько прибыль, сколько увеличение объемов автопродаж. Также автодилеры более лояльно относятся к «родному» банку. Фактически у каждой западной автомарки есть банк, который предоставляет финансовые услуги. «От банков, созданных при автопроизводителях, еще 5 лет назад не было предложений, – рассказывает Евгений Дубенский, президент Союза страховщиков Петербурга и Северо-Запада. – Теперь с ними приходится считаться даже крупным участникам рынка. Причем на западе банковские программы обычно идут от производителя». Объясняя достаточно высокие ставки от этих банков на отечественном рынке, Евгений Дубенский отмечает, что наш рынок даже в таких жестких ставках обеспечивает и прибыль, и продажи».

Также участники дискуссии отметили, что вполне безопасно покупать машину у официального дилера. На волне подъема рынка вероятность ухода с рынка таких компаний минимальна. Так, Александр Холодов, вице-председатель общественного движения Комитета по защите прав автомобилистов рекомендует проверить сроки поставки в договоре, а также установленный гарантийный срок. Правозащитник вспомнил случаи, когда пользуясь невнимательностью покупателя, ему дают подписать несколько якобы одинаковых копий договоров, но часть которых составлены в пользу автодилеров. Затем автодилер уничтожает «ненужные»

В обсуждении участвовали:



Дмитрий Тимофеев,
ООО «Автохолдинг «РРТ»



Игорь Тайнович,
ООО «Автохолдинг «РРТ»



Александр Холодов,
«Комитет по защите
прав автомобилистов»

экземпляры и покупатель попадает в невыгодные условия. Участники рынка отмечают, что такое поведение характерно для мелких игроков, которые не являются официальными дилерами. Как раз крупные компании скорее могут быть атакованы «потребительскими экстремистами», которые шантажируют производителя якобы некачественно оказанной услугой. Крупные компании дорожат своим имиджем и обычно идут таким «экстремистам» на уступки.

Что касается вторичного рынка, то покупатель подстерегает опасность купить машину, находящуюся уже в залоге у банка. Участники круглого стола отметили, что фактически невозможно проверить – находится ли машина в обременении или нет. В худшем случае добросовестный покупатель оказывается должен банку, а привлечь к ответственности недобросовестного продавца проблематично. **Дмитрий Тимофеев** вспомнил, что в 2003–2004 гг факт выдачи автокредита регистрировался в ГИБДД, но сейчас ведомство отказалось от данной практики.

Страховщики советуют с осторожностью делать покупки на вторичном рынке, учитывая, что ПТС автомобиля обычно (но не всегда) находится у банка в залоге. «Если машина продается с дубликатом ПТС (взамен утраченного), то это очень опасный сигнал, – считает **Юрий Берхман, первый заместитель генерального директора Страховой группы АСК**. – Некоторые банки не задерживают ПТС и человек торгует с обременением».

Поэтому участники рынка считают, что подержанную машину целесообразней покупать через юридическое лицо (автодилера), так как оно несет часть ответственности за сделку и не заинтересовано в обмане. Кроме того, машина зачастую обслуживалась у этого юрлица и легко проверить была она в авариях. Также надежности добавляет покупка в кредит. Специалисты считают даже, что в некоторых случаях целесообразно купить в кредит подержанную иномарку, даже если есть деньги на полную оплату. В последнем случае банк проверяет сделку и продавца собственной службой безопасности, денежные расчеты также идут через охраняемую кассу банка и финансовые расчеты проходят через третье лицо. Причем моратория на погашение кредита практически нет, и гасить долг можно даже через неделю.

В отличие от банков и автодилеров, страховщики не столь оптимистичны в перспективах рынка страхования каско. Несмотря на то, что

новые авто почти 100% застрахованы по каско (неважно, кредитные или нет), и автопарк старше 5 лет на 30% также застрахован.

Кризис мало чему научил банки, считает **Юрий Берхман**. «До 2008 года хорошим заемщиком был 25-летний финансовый консультант, который ездил на Mazda б», – говорит он. – Такой пользователь теперь снова у банков в фаворитах». Распространение франшизы очень медленное, хотя в Европе ставки в несколько раз ниже, в том числе и за счет франшизы. Франшиза в 10 тыс рублей уменьшает стоимость взноса примерно на 10–15%.

Впрочем, дороговизна полисов каско в гораздо большей степени объяснима частыми угонами машин и регулярными обращениями страхователей за выплатами. **Евгений Дубенский** считает, что бездействие правоохранительных органов в плане борьбы с угонами негативно влияет на убыточность. «Доходит до того, что регулярное техобслуживание самых угоняемых марок некоторые автовладельцы предпочитают проводить в Финляндии», – говорит он, и приводит пример, как через несколько дней после российской процедуры машину угнали. «Ведь при сдаче машины в автосервис, ее владелец отдает ключи и все «секретки», чем могут воспользоваться мошенники», – заключает **Евгений Дубенский**.

Влияют на убыточность также высокие цены у официальных дилеров на нормо-часы, по утверждению страховщиков они выше даже чем в Москве. Причем, гарантийные машины чинятся только у «официалов», даже если несложный ремонт. «Качество ремонта в сертифицированных мультибрендовых станциях такое же, как и официального дилера, – уверен **Юрий Берхман**. – Ремонт там ведется, не нарушая технологии».

Директор по страхованию ООО «Автохолдинг «РРТ» Игорь Тайнович также говорит, что мотивация у страхователей – «отбить» затраты на полис. «Сейчас конкуренция делает каско без франшизы все более убыточным продуктом, а вследствие роста убыточности растет стоимость страхования», – считает он. «Причем потребитель в большинстве случаев выбирает ремонт, нежели выплату по калькуляции опасаясь (иногда небезосновательно) что выплату занизят», – заключает **Алексей Козлов, руководитель Управления продаж петербургский филиал СГ «Спасские ворота»**. ■

Год назад «ТТ Финанс» писал о проблемах посредников, работающих на страховом рынке. В начале 2010 года произошел скандальный уход с рынка группы брокеров - ООО «Прогресс-Нева Консалтинг», ООО «Дивизион» и ООО «Финэкспресс». По данным СМИ посредники выехали в неизвестном направлении из арендованного ими здания и могли забрать с собой до 100 млн. рублей. На круглом столе, прошедшем в «Агентстве Бизнес новостей» шла речь об общей ситуации на рынке. Извлекли ли страховщики и посредники уроки из прошлогодней ситуации?

ГОД ПРОШЁЛ, ПРОБЛЕМЫ С ПОСРЕДНИКАМИ ОСТАЛИСЬ

«Мы думали, что в 2011 году отношения в работе страховщиков и посредников улучшатся, но не тут-то было, – говорит **Евгений Дубенский, президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада**, – Проблемы есть у отдельных посредников. Но во многом виноваты страховщики, им нужны объемы продаж и быстрые результаты».

Многие с тревогой наблюдают за развитием рынка посредников. В ОАО «РЕСО-Гарантия» также обеспокоены сложившейся ситуацией. Но в компании подчеркивают, что брокерский канал продаж у «РЕСО-Гарантия» не основной. «Посредники нужны, но не в том виде, в каком они работают сегодня, – уверен **Валерий Канашев, управляющий по продажам филиала «РЕСО-Гарантия», г. Санкт-Петербург**. – В их среде те же нормативы по достаточности собственного капитала, что и у обычных компаний. Сейчас для создания ООО надо 10 тыс. рублей – этой суммой и рискует посредник. А средняя стоимость полиса каско – 50 тыс. рублей. Получается, что посредник работает практически безответственно».

Валерий Канашев добавляет, что экономическая модель работы посредников неустойчива, у них зачастую образуется кассовый разрыв, который нередко «затыкается» деньгами других страховщиков. По его мнению, необходимо менять требования по организационно-правовой форме. Также надо законодательно отделить агентов от брокеров в их нынешнем виде.

Как же возникла такая невыгодная для страховщиков ситуация? Эксперты, как ни странно, считают, что в этом виноваты страховые компании. Страховые компании и сами не рады этому выпущенному «джину из бутылки». «Дебиторская задолженность посредников достигает десятков млн рублей, и в ряде случаев невозможно получить ее обратно, – считает **Евгений Дубенский**. – Вторая проблема – это контроль за бланками строгой отчетности, то есть за бланками полисов. Нередко посредники теряют их или несвоевременно отдают».

И все же никто из страховщиков не считает, что посредники ненужная структура на рынке. Адвокатом со стороны профессиональных по-

В обсуждении участвовали:



Валерий Канашев,
«РЕСО-Гарантия»



Владимир Старцев,
Следственный
Комитет РФ



Евгений Дубенский,
Союз Страховщиков СПб
и Северо-Запада

средников на круглом столе выступил *Андрей Васильев, генеральный директор брокера «Версаль-Финанс»*. «Ситуации когда оптовые посредники не могут расплатиться, негативно сказываются на имидже не только посредников, но и страховщиков. Такое число недобросовестных партнеров говорит о качестве работы страховых компаний, – считает он. – Хотя оптовый посредник удобнее для агентов, так как агенты сдают документы и деньги в одну компанию, а не по разным страховщикам. Но поскольку оптовики не проводят обучение своих агентов, то налицо понижение культуры страхования». *Андрей Васильев* заключает, что нужна аттестация и лицензирование для всех участников страхового рынка, а не только для страховых компаний.

О барьерах на пути недобросовестных компаний говорил и *Юрий Кучко, начальник отделения внутренней безопасности Управления безопасности РЕСО-Гарантия по СЗФО*. «Как и в кредитной организации, важно не допустить недобросовестных посредников к продажам. Для юридических лиц мы требуем список агентов, которые будут страховать, – рассказал специалист по безопасности. – Второй барьер – это разработать ограничения для лиц, которые запятнали свою репутацию. Они не должны больше страховать».

Юрий Кучко отмечает, что на сайте Союза Страховщиков Петербурга и Северо-Запада налажен обмен информацией по недобросовестным игрокам на данном рынке. В 2011 году ОАО «РЕСО-Гарантия» подало 4 иска к должникам-посредникам.

Впрочем, эксперты отметили, что не всегда такие меры к недобросовестным компаниям эффективны. Если есть цепочка посредников, то недобросовестный продавец может взять полисы не у страховщика, а у другого посредника.

В обсуждении участвовали:



*Андрей Васильев,
«Версаль-Финанс»*



*Юрий Кучко,
«РЕСО-Гарантия»*

ТТ цифра:

В Петербурге распространены следующие каналы продаж: прямые (через Интернет или офис), через агентов - физ. лиц и через посредников (при автосалонах или независимых). 95% полисов каско продается через посредников. Доля независимых посредников в продажах каско достигает 60% от всего рынка каско. В Европе доли продаж через посредников сопоставимы с российскими.

Представитель Следственного Комитета РФ по Ленинградской области, полковник юстиции Владимир Старцев отметил, что в настоящее время внесен проект закона об уголовной ответственности юридических лиц. Причем, в проекте закона предусмотрена уголовно-правовая ответственность лиц, которые учредили посреднические компании как юр. лицо. Полковник юстиции подчеркнул, что Следственному комитету РФ и его региональным подразделениям с января 2011 года передаются все дела экономической направленности, которые были в ведении МВД. Сейчас, уточнил следователь, создаются подразделения, направленные на раскрытие преступлений, связанных, в том числе, и с экономическими преступлениями. ■

РЕСО-Гарантия – универсальная страховая агентская компания, созданная в 1991 году. Компания имеет лицензию на 102 вида страховых услуг и перестраховочную деятельность. В РЕСО-Гарантия работают свыше 19 тысяч агентов. Филиальная сеть – одна из крупнейших в России – включает в себя более 800 филиалов и офисов продаж во всех регионах России. Продуктами и услугами РЕСО-Гарантия в стране пользуются более 7,2 млн. клиентов – организаций и частных лиц. Филиал РЕСО-Гарантия г. Санкт-Петербург начал работу в мае 2000 года. Сегодня более 40 агентств и представительств в Санкт-Петербурге и Ленинградской области предоставляют качественные услуги по различным видам страхования. В 2010 году филиал собрал более 2 млрд. рублей страховой премии. Предоставляя качественные услуги для более чем 200 тыс. клиентов, «РЕСО-Гарантия» занимает лидирующие позиции среди страховщиков Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Лицензия ФССН 1209 77 С

Реклама

Комментарий специалиста:

РОЛЬ СТРАХОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ В ПРОДАЖАХ ПОЛИСОВ

У Страхового общества «Помощь» данный канал продаж не основной, он составляет небольшой процент от всей розницы и используется исключительно для удобства клиентов. Компания развивает собственную агентскую сеть, на которую приходится основные продажи по каско и по страхованию выезжающих за рубеж. Для потребителя страховых услуг брокер является представителем страховой компании, чей полис он продал, её полпредом. От того, насколько квалифицированно брокер разъяснит клиенту условия полиса, во многом зависят дальнейшие взаимоотношения с этим клиентом, а для нас это один из важнейших приоритетов.

Мы с тревогой наблюдаем за развитием рынка посредников. Страхование как отрасль несет серьёзные материальные и репутационные потери. Пока рынок «дикий», посредник живет только сегодняшним днем, он заинтересован в одном – продаже полиса, его не заботит качество работы страховщика.

Поэтому посредникам выгоднее продавать полисы компании, которая даёт максимальные комиссионные. Нередки случаи, когда такие «горе-брокеры» продают клиенту полис компании, заранее зная, что ее финансовое состояние, мягко говоря, «загруднительное». Хотя есть добросовестные посредники, которые работают на репутацию и действуют в интересах клиента. Но они теряются в массе непрофессиональных игроков.

Почему сложилась такая ситуация?

В первую очередь из-за действия страховых компаний. С помощью посредников можно быстро поднять продажи, для этого достаточно им дать высокие комиссионные, позволить

*Комментирует Локтаев
Александр Сергеевич,
генеральный директор
Страхового общества
«Помощь»*



нарушать сроки поступления платежей. Создание же агентской сети требует кропотливой работы в течении нескольких лет. Кроме того, сеть страховых посредников позволяет манипулировать денежными потоками. Известен случай, когда филиал одной страховой компании настойчиво рекомендовал своим агентам страховаться через посредника. Через некоторое время выяснилось, что в этом был коммерческий интерес некоторых руководителей этого филиала.

Выход один

Страховщики должны объединиться и прекратить поддерживать нездоровые тенденции. Есть интересное начинание в Союзе Страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада по созданию базы данных брокеров. Если поддержать эту инициативу, то нерадивые посредники будут сразу на виду, и потери от их деструктивной деятельности не будут столь значительными как сейчас. ■

«Страховое общество «Помощь» было основано в 1995 г. в Санкт-Петербурге. В 2007 г. состоялось открытие филиала в Москве. За 16 лет своей деятельности Компания заслужила безупречную репутацию в деловых кругах России и среди своих клиентов, чьё благосостояние успешно сохраняет все эти годы. Компания имеет лицензии на все виды осуществляемой страховой деятельности, а также на работу со сведениями, составляющими государственную тайну.

Российские частные инвесторы, в целом, абсолютно правильно выбирают стратегии для сохранения своих накоплений, но при этом ошибочно подходят к их приумножению. Впрочем, эти ошибки искупаются общей малочисленностью рискованных инвесторов. К таким выводам пришли участники круглого стола «Сохранить и приумножить», который ИД «ТТ Finance» провел совместно с редакцией газеты «МК в Питере» 19 апреля 2011 года

СОХРАНЕНИЕ И ПРИУМНОЖЕНИЕ ДЕНЕГ ПО-РОССИЙСКИ. Весна-2011

Депозиты вне конкуренции

По словам *финансового консультанта Консалтинговой Группы «Личный Капитал» в Санкт-Петербурге Бориса Кожуховского*, сейчас мы наблюдаем послекризисное восстановление мировой экономики, которое, к сожалению, происходит негладко, но, если судить по фундаментальным показателям – например, по отчетности компаний – то признаки восстановления все же есть. «С моей точки зрения, предпочтения инвесторов после кризисов всегда меняются в одну сторону, – рассуждает *Б. Кожуховский*, – это повышение аппетита к риску. Люди видят, что рынки растут, и начинают рисковать своими капиталами. При этом они, как всегда, опаздывают: вступают в игру с запозданием, когда рынок уже вырос, и момент входа в него упущен».

По мнению *Б. Кожуховского*, перечень самых популярных финансовых инструментов за

последний год в Петербурге не изменился: ими остались вложения в паевые инвестиционные фонды (ПИФы), самостоятельные вложения в ценные бумаги (через брокеров), а также вложения в депозиты и недвижимость.

Однако большинство других участников обсуждения категорически не согласилось с такой оценкой. Так, *Алексей Астапов, заместитель председателя Правления ОАО «Управляющая компания «Арсатера»*, утверждает: самым популярным финансовым инструментом с конца 2008 года был и остается с огромным отрывом от всех остальных банковский депозит.

«Банки за полдня привлекают в депозиты больше средств, чем ПИФы за квартал, – заявил *А. Астапов*. Депозиты опередили даже такой традиционно популярный у населения инструмент, как вложения в недвижимость. И тут нельзя ссылаться на опасения, что строящаяся недвижимость не будет достроена, так как вло-

В обсуждении участвовали:



Борис Кожуховский,
Консалтинговая Группа
«Личный Капитал»



Алексей Астапов,
Управляющая компания
«Арсатера»



Оксана Федорец,
Северо-Западный банк
ОАО «Сбербанк России»

жения во вторичную тоже сократились. Видимо, людей напугали разговоры о том, что цены на недвижимость будут снижаться».

Начальник отдела организации работы с состоятельными клиентами Северо-Западного банка Сбербанка России Оксана Федорец подтверждает: «Депозит в Банке и инвестиции в ПИФы – это разные продукты. Банковский вклад – консервативный инструмент, предполагающий заранее определенную процентную ставку. Каждый из паевых фондов работает в соответствии со своей инвестиционной стратегией, предполагающей определенное соотношение потенциальной доходности, риска и сроков инвестирования. Риски являются неотъемлемой частью любого инвестиционного процесса и их невозможно полностью исключить».

Инвестиции в паевые фонды позволяют удовлетворить потребности клиентов на рынке капитала. Работая по принципу «открытой архитектуры», Сбербанк России предлагает паевые фонды собственной управляющей компании, а также управляющих компаний-партнеров. При этом запуск паевых инвестиционных фондов имеет целью охватить максимально широкий круг клиентов, которые хотят получить прибыль от инвестиций в фондовый рынок, но не имеют достаточных навыков и квалификации для самостоятельной работы.

«В целях повышения инвестиционной грамотности своих клиентов, Сбербанк России намерен разработать и внедрить систему обучения для клиентов банка по инвестиционным продуктам», – резюмирует **О. Федорец**.

В обсуждении участвовали:



Менка Конева, Региональное отделение Федеральной службы по финансовым рынкам в СЗФО



Владимир Шевченко, банковский портал Finnews

Про привлекательность фондовых вложений

Большие споры участников круглого стола были вызваны обсуждением перспектив инвестирования в инструменты фондового рынка.

«Можно порадоваться за нынешние успехи банкиров, но, с другой стороны, если говорить о долгосрочном улучшении благосостояния людей, то банковский депозит не очень хорошо для этого подходит, – убежден **А. Астапов**. – В то время как у нас на 1 руб., вложенный в ПИФ, приходится 10 руб., вложенных в депозиты, в Америке, например, на 1 доллар, вложенный в депозит, приходится 2 доллара, вложенных в фондовый рынок».

А. Астапов настаивал на том, что для долгосрочного увеличения благосостояния лучше подходят вложения в ценные бумаги предприятий реального сектора экономики, и для подтверждения этого привел следующий пример из опыта одного своего клиента. Тот, начиная с 1997 года, каждый месяц приобретал акции «Газпрома». За 12 лет он вложил в них в совокупности 160 тыс. рублей, т. е., в среднем, чуть более 11,1 тыс. в месяц. За все время держатель акций получил 130 тыс. рублей в качестве дивидендов, и к тому же сейчас его пакет оценивается в 3 млн рублей.

«Если в общем смотреть на рынок, то этот показатель достаточно средний, были результаты и в 2 раза лучше. Вывод: вот так имеет смысл заниматься вложениями на фондовом рынке, а не так, как это делает большинство наших людей. Они авантюристы, которые прибегают, услышав про рост, и пытаются из 1000 долларов стать миллионерами. Умение и желание спекулировать на самом деле финансовой грамотностью не является», – резюмировал **А. Астапов**.

Его поддержал и **Б. Кожуховский**, который напомнил о том, что во всем мире уровень доходности по депозитам никогда не перекрывает уровня инфляции, и сделать это можно только на фондовом рынке.

Такое утверждение попытался оспорить **управляющий банковским порталом Finnews Владимир Шевченко**. Для примера он привел историю японского фондового рынка: в

1989 году индекс Nikkei достиг высшего за всю историю значения 38915 пунктов, однако к весне 2011 года он упал до 10000. «Представляю, что произошло бы с тем японцем, который все эти 20 лет ежемесячно вкладывал бы деньги в национальный фондовый рынок», – сказал **В. Шевченко**. Однако данный пример не убедил финансистов.

«Во-первых, за пять лет, с 1984-го по 1989-й год Nikkei вырос более, чем в три раза, – напомнил **Б. Кожуховский**. – А, кроме того, это индекс в целом снизился в 4 раза. То есть, в такой степени обеднели бы те, кто инвестировал в индексный ПИФ, значение которого целиком определяется общим фондовым индексом. Однако акции отдельных эмитентов вовсе не обязательно падали так же, некоторые росли. Например, динамика акций Canon была направлена совсем в другую сторону. И грамотные инвестиционные консультанты наверняка советовали своим клиентам вкладываться именно в такие акции, а не в индексные ПИФы».

Выбор инструмента

Участники круглого стола сошлись в оценке: нужно понимать, что, если человек не готов рисковать, ему не нужно идти на фондовый рынок, а нужно идти в банк или покупать облигации, нужно распределить свои инвестиции по нескольким инструментам.

«Это и есть признак финансовой грамотности человека – понять свои личные финансовые параметры, – рассуждает **Б. Кожуховский**. – Очень важно видеть свой временной горизонт: на какой срок вы сможете о деньгах, условно говоря, позабыть, вложить их в фондовый рынок; по истечению какого срока вы не сможете больше инвестировать и, наоборот, вам потребуются выплаты по типу пенсионных; каков ваш уровень дохода и насколько он регулярен? Если вы получаете высокий и стабильный доход, то можете позволить себе в большей степени рисковать, а если доход нерегулярный, то риск противополоказан. И нельзя все деньги вкладывать только в акции».

В связи с этим утверждением эксперты вернулись к обсуждению депозитов и, в первую очередь, к вопросу о том, в какой валюте сейчас нужно делать депозитные вклады?

О. Федорец напомнила участникам о таком давно проверенном механизме, как «быва-

ютная корзина». Опыт вкладчиков Сбербанка свидетельствует о том, что для вкладов лучше использовать и доллар, и рубли, и евро.

«Если посмотреть на 2010 год, то большую доходность показали рублевые депозиты, – напомнила она. – А вообще четкого разделения депозитов по видам валют быть не может. Лучше разместиться в нескольких валютах. Наши состоятельные клиенты размещают свои миллионы именно по такому принципу. Пропорции при формировании валютного портфеля всегда индивидуальны, но в общем 70% приходится на рубли и 30% – на иностранную валюту».

«Есть депозиты, которые включают в себя опции неснижаемого остатка и частичного использования денег», – подчеркнула **О. Федорец**.

«Да, депозитных механизмов сейчас предлагается множество, на самый разный интерес», – согласился **Б. Кожуховский**.

Что при такой конъюнктуре будет происходить с ПИФами? По данным **А. Астапова**, в 2010 году количественный рост показали только фонды недвижимости: «Видимо, за счет того, что многие владельцы недвижимости реформировали свою собственность: если прежде она была зарегистрирована на ООО или ЗАО, то теперь стала принадлежать фонду. Что касается классических интервальных фондов, то интереса к ним не стало больше. Происходил отток средств в фонды облигаций, которые, по сути, очень близки банковским депозитам. То есть, это опять же продолжение уже отмеченной депозитной тенденции».

Впрочем, с этой оценкой не согласился **Менке Конеев, помощник руководителя Регионального отделения Федеральной службы по финансовым рынкам в Северо-Западном федеральном округе**. По данным этого ведомства, в последние два года происходит постоянный рост количества ПИФов: если в 2008 году их было 122, то в 2009-м это число увеличилось до 141, а в 2010-м – до 145.

Последний вопрос, заданный на круглом столе, касался перспектив вложения в золото. Оценку ему дал **А. Астапов**: за последние десять лет доходность вложений в него оказалась примерно равна доходности по депозитам. ■

УНИКАЛЬНАЯ ПРОГРАММА АСК-Диалог

Вы заплатите за
КАСКО на **40 000**
меньше*



* при стоимости машины от 800 000 руб.
При стоимости машины до 400 000 руб. возможная экономия — 20 000 руб.

пр. Гагарина, д. 1, тел.: 329-36-56

www.ask-spb.com

ПодороЖ к ЛучШЕМу!



Z24 АВТОСЕРВИС

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

степель кузовной "SIVER DE"
камера покрасочно-сушильная
"COLOR TECH"
компьютерный стенд
"развал-схождение" "HUNTER"

www.z24.ru

АВТОЗАПЧАСТИ АВТОСЕРВИС



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

Line Media Promotion

Имиджевое распространение изданий в бизнес-центрах
974-27-08; +7(921)-327-71-17. office@line-mp.ru

www.line-mp.ru



Наша компания работает на рынке с 2006 года и наработала большой практической опыт в данной сфере:

- Собственная сеть стендов в бизнес-центрах Санкт-Петербурга: 80 действующих точек, более 50 точек готовим к запуску
- Имиджевое распространение газет, журналов, справочников, каталогов по своей сети
- Распространение полиграфической рекламной продукции
- Интерьерная реклама в бизнес-центрах: с обязательные поверхности для рекламных стикеров размером 500x200 мм и 450x100 мм
- Собственная дизайн-студия
- Полиграфическое производство
- Широкоформатная печать
- Наружная реклама

За это время в числе наших клиентов побывали такие крупные компании, как ИД "Топ-Менеджер", "Балтийская Медиа Групп", газета "За Рулем", ИД "Атлант" (СтройБизнесМаркет), ИД "Трикол-Петербург" (Из Рука в Руки) и многие другие.

Мы не стоим на месте и развиваемся: проработанная система логистики и клиентоориентированный менеджмент позволяют нам предоставлять высокое качество услуг и при этом предлагать цены ниже, чем у конкурентов.

Обращайтесь к нам, мы будем рады Вам помочь!

199106, Россия, Санкт-Петербург,
26-я линия В.О., д. 5, к. 4, оф. 511
тел.: (812) 642-50-59 icq: 487703724 www.line-mp.ru



ЭЛЕКТРОННАЯ СИГАРЕТА

www.e-cigarette.su



Официальный дистрибьютор
электронных сигарет в России

Всё об электронных сигаретах, их использовании, замене картриджей и многом другом расскажем наши менеджеры:

Тел.: 8 (495) 517-48-56

icq: 382-786-442

e-mail: sale@e-cigarette.su

Адрес в Санкт-Петербурге:
199106, Россия, Санкт-Петербург,
26-я линия В.О., д. 5, к. 4, оф. 511
тел.: (812) 974-27-08

Сохраните свое здоровье с
электронной сигаретой

Переезжайте в центр!
ОФИСЫ В АРЕНДУ



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

Воспользуйтесь выгодным
антикризисным ценовым предложением
Арендные ставки от 500 рублей



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

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

 **МАШОПТТОРГ**



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

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

РЕКЛАМА

РАЗЪЕЗЖАЯ



Бизнес-центр

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

благоустроенные помещения
круглосуточная охрана
телефоны ПТС
выделенный канал Интернет
кафе на территории БЦ,
возможно проведение
свадеб, торжеств
исторический центр города
ст. м. «Владимирская»,
«Достоевская»
арендная ставка включает НДС
и все коммунальные платежи

Тел./факс: 572-25-01, 710-81-25

РЕКЛАМА



ГЛАВСТРОЙ-СПБ

ценить прошлое
любить настоящее
строить будущее

© 2011 ООО «ГЛАВСТРОЙ-СПБ» РЕКЛАМА

www.glavstroi-spb.ru



ГЛАВСТРОЙ-СПБ