Коммерсантъ
Санкт-Петербург

банк

Цветные тематические страницы №17–20 являются составной частью газеты«Коммерсантъ».

Рег. №01243 22 декабря 1997 года. Распространяются только в составе газеты.

Подписчики получат цветные тематические страницы:«Дом», «Телеком»,«Банк»,«Страхование», «Стиль»,«Рождество»и другие.

www.kommersant.ru/region/spb **Понедельник 6 декабря 2010 №225/П (№4525 с момента возобновления издания)**

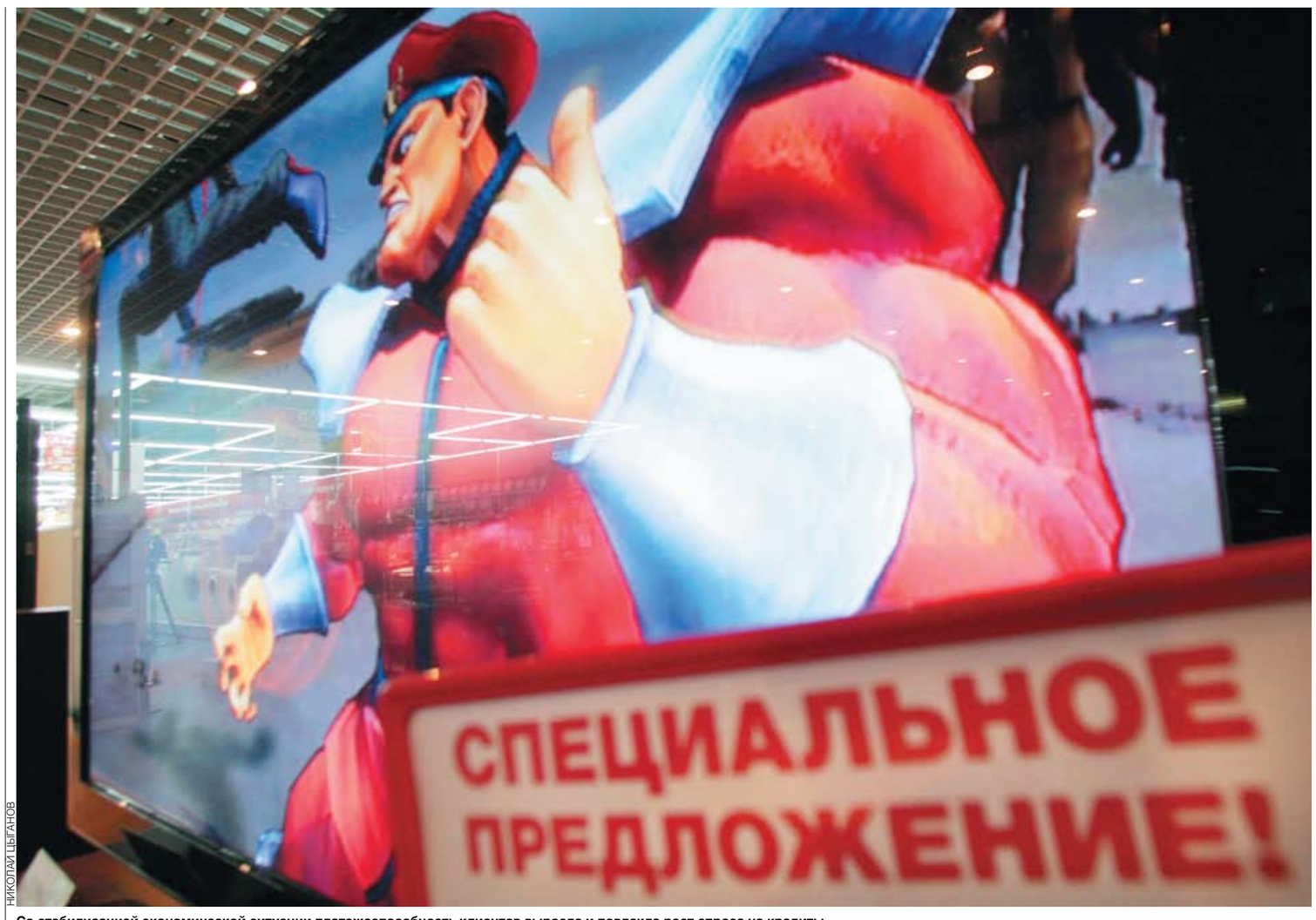
На рынке потребительского кредитования снова появилась конкуренция, как и в докризисные времена. Банки наперебой предлагают взять у них в долг. О том, как свои кредиты продвигают петербургские банки, узнавала корреспондент «Ъ-Банк» **Ольга Кузовенкова**.

Кредит налицо

Банки начали борьбу за клиента на рынке потребительских кредитов

тенденции

«Рынок потребкредитования сейчас активно выходит из кризиса. Со стабилизацией экономической ситуации в стране платежеспособность клиентов повысилась и вырос спрос на кредиты», — говорит Богдан Чекомасов, директор по работе с частными клиентами санкт-петербургского филиала банка «Сосьете Женераль Восток» (BSGV). Со своей стороны банки, имеющие избыточную ликвидность, готовы наращивать активы. «В настоящий момент для нашего банка потребительские кредиты — это продукт кросс-продаж, поэтому специальных рекламных кампаний мы не проводим. В основном потребкредиты мы предлагаем своим клиентам, — рассказывает заместитель председателя правления Балтинвестбанка Даниил Рязанов. — Как правило, это программы кредитования под залог движимого или недвижимого имущества, либо под поручительство работодателя. Большой популярностью пользуются овердрафты к зарплатным проектам или к кредитам с аннуитетным погашением». Во время кризиса банк не прекращал выдавать потребительские кредиты, но, безусловно, ужесточил требования к потенциальным заемщикам. «В следующем году мы ожидаем как увеличения спроса на потребительские кредиты, так и предложения со стороны банков», — говорит господин Рязанов. По его словам, на 1 ноября 2010 года портфель кредитов физлицам составил порядка 5,2 млрд рублей, из них 2 млрд рублей — потребительские кредиты. С начала 2010 года портфель потребительских кредитов вырос на 0,5 млрд рублей.



НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ

Со стабилизацией экономической ситуации платежеспособность клиентов выросла и повлекла рост спроса на кредиты

«С начала 2010 года Северо-Западный банк Сбербанка России выдал потребительских нецелевых кредитов на 24 млрд рублей, что на 25 процентов больше, чем годом ранее. Сейчас банк в среднем выдает таких кредитов на сумму более 2 млрд рублей в месяц», — рассказывает заместитель председателя Северо-Западного банка Сбербанка России Петр Морсин. Такие высокие объемы он объясняет работой кредитной фабрики, которая предполагает централизованное и оперативное принятие кредитных решений. Развитию кредитования также способствует и улучшение условий по кредитам Сбербанка. «Еще весной банк отменил все комиссии по выдаваемым кредитам, ввел новые кредитные продукты и упростил порядок их получения», — говорит господин Морсин.

Улучшил свои условия и Балтийский банк. Так, с середины ноября по ряду программ банк снизил процентные ставки на 3 п. п., говорит исполнительный вице-президент Максим Мосунов. «Прежде всего банк заинтересован в выдаче кредитов своим клиентам, у которых есть счет или положительная кредитная история в Балтийском банке.

(Окончание на стр. 19)

страница 18

Золотой элемент
Доходность инвестиций в «желтый металл» уступает только отдельным ПИФам

страница 18

Лицом к лицу рубля не увидать
Аналитики прогнозируют стабильность доллара

страница 20

Автокредитные взаимоотношения
Банки и автодилеры делают ставки на совместные программы

банк

колонка редактора

Пластиковые будни
Анны Ахмедовой

«Мы принимаем карты, не переживайте», — заявила мне девушка-таксист в Хельсинки, когда я растерянно заглянула в кошелек и не нашла там наличных, чтобы расплатиться за поездку. На мне «висел» в буквальном смысле ребенок, в багажнике было два чемодана, на улице было минус пятнадцать, и искать банкомат не было ни желания, ни времени. Я обрадовалась, вставила заветный кусочек пластика в терминал и под французский джаз вывалилась из машины.

Уплывая на пароме из финской столицы, я подумала, как было бы хорошо, если бы в Санкт-Петербурге я смогла заплатить за такси кредиткой. Да что там за такси — в аптеке или небольшом магазинчике у дома. Уверения банкиров, что «менталитет населения не готов к оплате картами», не всегда заставляют меня соглашаться с ними. Безусловно, бабушка, получающая пенсию на карточку, не станет оплачивать ею свои траты в магазине, а, разобравшись, что к чему, снимет свой небольшой доход в банкомате или в Сбербанке с помощью операционистки. А вот если в небольшом продуктовом у дома установят терминал, я стану — еще как стану. Правда, банкам невыгоден будет тот терминал, совсем неинтересен и нерентабелен, поэтому мне приходится бежать к метро, снимать в банкомате деньги и возвращаться в продуктовый за бутылкой молока.

Впрочем, банкиры не так уж и голословны. По итогам второго квартала в России было эмитировано 133,5 млн карт. По ним было совершено операций на сумму 2,901 трлн рублей, в том числе 2,64 трлн рублей было снято в банкоматах, оставшиеся же 260,5 млрд рублей население отнесло в магазины или оплатило ими услуги. Кроме того, более 1,277 трлн рублей было снято в банкоматах Москвы, а 331,3 млрд рублей — Санкт-Петербурга. Оплатили карточкой москвичи товаров и услуг на 224,6 млрд рублей, а петербуржцы — на 46,7 млрд рублей. То есть за пределами двух столиц зверь под названием «пластиковая карта» и вовсе остается не востребован. Не то что в такси или в булочной за углом, а в принципе не особенно востребован.

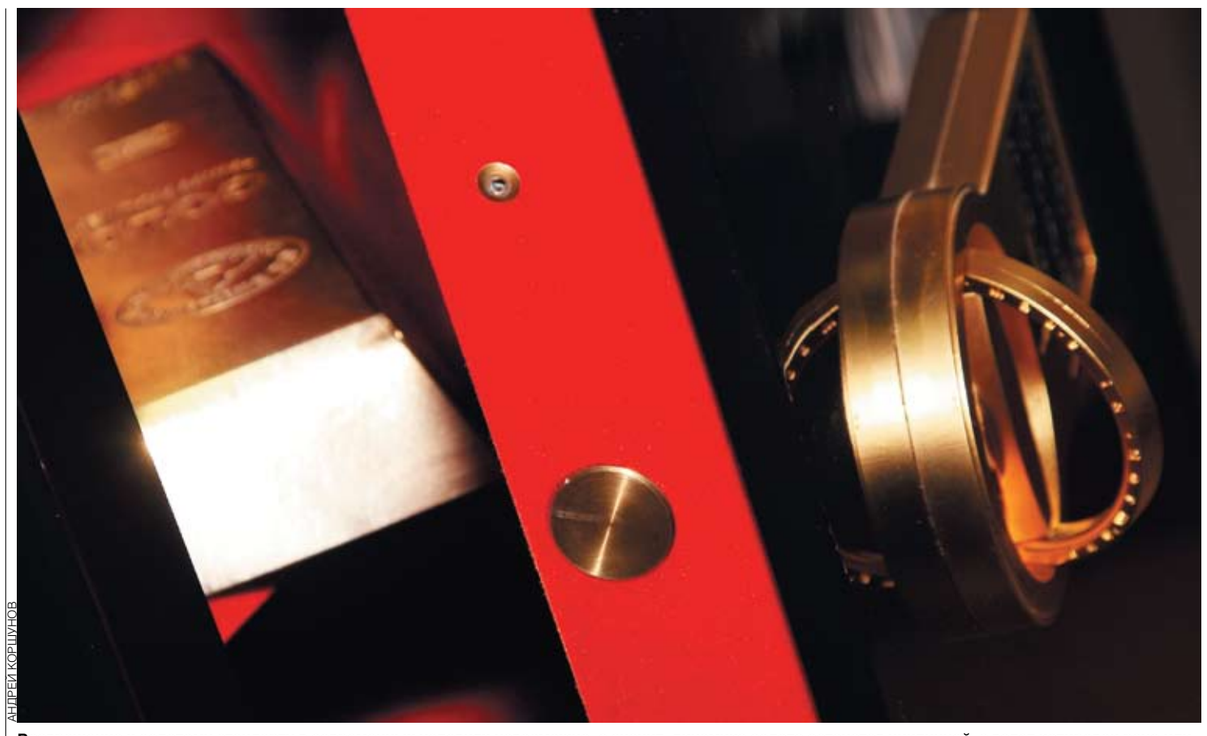
Между тем, судя по исследованиям, большинство петербуржцев предпочитает уезжать в отпуск на Новый год. А значит, перебоев с финансами не должно быть: в заветной кофейне всегда можно будет оплатить кофе и булочку, купить обратный билет через интернет и даже заказать еду в съемный домик, оплатив карточкой курьеру любимые суши. Хороших вам праздников и с наступающим Новым годом.

Золотой элемент

Доходность инвестиций в «желтый металл» уступает только отдельным ПИФам

золотовалютный рынок

Золото в 2010 году продемонстрировало позитивную динамику, подорожав с конца прошлого года примерно на 30%. Начиная с июня текущего года по середину ноября включительно «желтому металлу» удавалось обновлять исторические максимумы множество раз, говорят эксперты. Как только страхи перед повтором событий 2008 года пройдут и развитие мировой экономики покажет уверенный рост, спрос на золото будет уменьшаться, уверены аналитики.



АНДРЕЙ КОРЧУНОВ

Возвращение к золотому стандарту в современных условиях невозможно, а значит, динамика золота останется цикличной, а взлет котировок рано или поздно сменится еще более резким спадом, говорят эксперты

В октябре потребительская инфляция в России составила 0,5%, снизившись относительно сентября, что позволило улучшить ситуацию с доходностью инструментов сбережений. Согласно исследованию Центра макроэкономических исследований и стратегических разработок (ЦМЭИ) группы компаний БДО в России, фондовые рынки по-прежнему находились во власти «быков», в результате чего индекс РТС вырос на 5,3% и большинство ПИФов акций и смешанных инвестиций показали впечатляющий результат.

Согласно данным ЦМЭИ, золото продолжает тестировать новые ценовые максимумы, в октябре его стоимость, по данным Банка России, выросла еще на 3,5%. В результате покупательная способность обезличенных металлических счетов в золоте за месяц выросла на 3%. «За год вложения в желтый металл принесли 26,14 процента реальной рублевой доходности своим владельцам, что уступает только отдельным ПИФам», — говорится в материалах ЦМЭИ. «Золото является защитным инструментом для инвесторов, и в последнее время инвестиции в этот металл вновь стали актуальными на фоне ослабления доллара США. Призрак дефляции в США и необходимость поддержки американской экономики заставляют ФРС США идти на инфляционные меры», — говорит директор Северо-Западного филиала БКС Никита Демидов.

«На сегодняшний день золото торгуется по рекордно высоким ценам, более $1300 за унцию, что отражает продолжающийся высокий спрос на драгметаллы, которые являются основным способом сохранения средств во время любого кризиса», — считает начальник казначейства ОАО «Банк ВТБ Северо-Запад» Михаил Зайцев.

«Золото в этом году демонстрирует крайне позитивную динамику, подорожав с конца прошлого года примерно на 30 процентов. Начиная с июня текущего года по середину ноября включительно „желтому металлу“ удавалось обновлять исторические максимумы множество раз», — говорит Антон Захаров, аналитик Промсвязьбанка. Основной идеей для инвесторов стала общая нестабильная финансовая обстановка в мире, в том числе связанная с бюджетно-долговым кризисом еврозоны и ростом инфляционных ожиданий, связанных с действием ЦБ США, говорит он. Более того, в некоторых странах, таких как Китай и Индия, инфляционное давление из факторов ожидания переросло в реальный рост цен. Так, по его словам, только в КНР в октябре в годовом выражении индекс потребительских цен повысился на 4,4%. Также усилившиеся разговоры по поводу валютных войн провоцировали инвесторов покупать золото и драгоценные металлы в целом, поскольку возможная девальвация мировых валют снижает привлекательность денег. «Не исключено, что вышеперечисленные факторы будут только прогрессировать, тогда золото может продолжить свой рост до новых рекордных уровней, хотя, учитывая преимущественно спекулятивный рост цен последних дней, риски глубокой коррекции велики», — прогнозирует аналитик.

Константин Ермоленко, директор департамента инвестиционного моделирования ЗАО «ИК „Энергокапитал“», считает, что рост драгоценных металлов поддерживается инфляционными настроениями инвесторов после решения ФРС США о дополнительном выкупе гособлигаций на сумму $600 млрд до середины 2011 года. С начала года цена унции золота прибавила порядка 25%, увеличившись с $1097 до $1400, демонстрируя при этом стабильную динамику. «Если коррекция на рынках акций продолжится, до конца года возможен еще один всплеск спроса на золото, что позволит цене металла прибавить еще 3–5 процентов. Сейчас наблюдается перекупленность, но в дальнейшем рост, подогреваемый инфляционными настроениями, продолжится», — прогнозирует господин Ермоленко. По словам господина Демидова, за два последних года наблюдается двукратный рост цен на золото.

«Текущий год мы, по всей видимости, закончим в районе текущих цен — около $1400 за унцию. Вместе с тем наша среднесрочная цель по золоту остается прежней — достижение уровня $1500 за унцию», — говорит он. Между тем золото не относится к лидерам по темпам роста среди металлов. В плане доходности с начала года и на ближайшую перспективу гораздо более привлекательно выглядят серебро, палладий и никель, считает господин Демидов. На «вечный» рост золота в цене надеяться не стоит, рассуждает господин Зайцев, так как оно само по себе не может использоваться в экономике и приносить высокой процентный доход. «Как только страхи перед повтором событий 2008 года пройдут и развитие мировой экономики покажет уверенный рост, спрос на золото будет уменьшаться. Инвесторы будут возвращаться на внешние и внутренние рынки, возобновятся активное банковское кредитование и оборачиваемость капитала, что повлечет за собой потребность в расчетных средствах, коим золото на данный момент не является. Стоит отметить, что и сильное падение цены на 30–50 процентов от текущего уровня тоже вряд ли произойдет, принимая во внимание растущий спрос на его использование в промышленности и низкие темпы роста добычи», — говорит он.

«Возвращение к золотому стандарту в современных условиях невозможно, а значит, динамика золота, как и любого другого актива, останется цикличной, и взлет котировок рано или поздно сменится еще более резким спадом», — говорит Алексей Моисеев, заместитель начальника аналитического отдела инвестиционной компании БФА.

ОЛЬГА КУЗОВЕНКОВА

Нужны деньги на бизнес?
ВозьМИ
в Первобанке
кредит
И ДЕЛАЙ!
Первобанк
+7|812|448 36 00
м. Технологический институт, Балтийская, Фрунзенская
Открытое акционерное общество «Первый Объединенный Банк» Генеральная лицензия ЦБ РФ №3461 от 27.02.2008
РЕКЛАМА

Лицом к лицу рубля не увидать

Аналитики прогнозируют стабильность доллара

макроэкономика

Макроэкономические прогнозы, особенно касающиеся обменных курсов и цен на нефть, — дело неблагодарное, тем более на короткий срок. Это в очередной раз подтверждают аналитические оценки предстоящих колебаний курса рубля: эксперты не берутся прогнозировать изменение стоимости рубля в перспективе трех-шести месяцев, но уверенно прогнозируют стабильность в районе 29 рублей за доллар США в ближайшие два-три года.

АНДРЕЙ СТЕНИН

При отсутствии резких изменений фундаментальных факторов эксперты уверены, что обменный курс рубля в наступающем году будет достаточно стабилен

В краткосрочной перспективе динамика обменного курса рубля удивляет даже тех, кто ее определяет. Так, первый зампред ЦБ РФ Алексей Улюкаев в середине ноября выразил недоумение в связи с продолжающимся ослаблением рубля, идущим вразрез с ожидаемым притоком денежных средств на развивающиеся рынки вследствие вливания ликвидности в банковскую систему ФРС США. Чуть более отдаленная перспектива отечественной валюты представляется российским политикам гораздо четче. Премьер-министр РФ Владимир Путин в середине октября оценил состояние рубля как «оптимальное». Президент РФ Дмитрий Медведев по итогам саммита G20 в Сеуле заявил, что для рубля никаких серьезных угроз в настоящее время не существует.

В официальных прогнозах курса рубля на 2011 год Банк России и Минфин изначально были очень близки, рассматривая в качестве базового сценарий с ценой нефти в 75 долларов за баррель. При этом Минфин в первом варианте ожидал легкого укрепления рубля со среднегодовым курсом в 29,3 руб. за доллар США, однако в ноябре изменил прогноз, предполагая ослабление национальной валюты в среднем до 30,5 руб. за доллар США. Банк России, не делавший численных прогнозов курса рубля в своем официальном документе об основных направлениях денежно-кредитной политики, ограничился отсылкой к неопределенному состоянию платежного баланса как главной определяющей будущей динамики курса рубля.

К неопределенности в ожидаемой динамике внешних фундаментальных факторов для игроков на валютном рынке добавляется и новый режим управления обменным курсом, введенный в практику Банком России в последнее время. Основное правило новой политики регулятора — меньшее число интервенций. Признавая зависимость курса рубля от состояния платежного баланса, ЦБ РФ по-разному реагирует на изменения в состоянии счета текущих операций и счета операций с капиталом, зависящие в первую очередь от краткосрочных портфельных инвестиций в экономику страны и за рубеж. Они признаются Банком России плохо поддающимися прогнозированию, и в отношении этих изменений границы вмешательства в ситуацию могут варьироваться в зависимости от динамики притоков и оттоков капитала.

Несмотря на то, что в целом, по оценкам Банка России, потоки спекулятивного капитала в Россию снижаются, в том числе и благодаря повышению неопределенности краткосрочных изменений курса рубля, продолжение расширительной политики ФРС США, а также изменения ожиданий внутренних инвесторов могут провоцировать резкие изменения в этой части платежного баланса.

В отношении изменений в счете текущих операций платежного баланса Банк России планирует ограничиваться целевыми интервенциями в тех случаях, когда эти изменения существенно отклоняются от прогнозируемых рабочей моделью ЦБ, учитывающей не только ожидаемые цены на нефть, но и ряд других показателей и, что важно, ожидания экономических агентов. Такое изменение политики валютных интервенций Банка России делает сложнопрогнозируемыми краткосрочные колебания обменного курса рубля, снижает зависимость курса национальной валюты от цен на нефть, позволяет несколько стабилизировать потоки спекулятивного капитала и постепенно перейти к политике плавающего обменного курса, которая необходима для перехода к режиму инфляционного таргетирования. Тем не менее это не означает, что при существенном отклонении цены на нефть от расчетной при формировании базовой не произойдет существенной коррекции курса рубля. Если сбудутся негативные прогнозы ряда экспертов, связанные с ожиданием второй волны мирового экономического кризиса, цены на нефть могут упасть до критических для России отметок в $55–60 за баррель, и тогда можно ожидать ослабления рубля до 40–42 рублей за доллар.

Однако при отсутствии резких изменений в текущих тенденциях развития мировой экономики, есть все основания полагать, что рубль будет достаточно стабилен и, возможно, даже слегка укрепится. Хотя укрепление рубля невыгодно отечественным экспортерам, стабильный рубль будет способствовать решению ряда политических задач, в частности, реализации курса на модернизацию экономики, делая долгосрочные инвестиции в Россию более привлекательными. Кроме того, стабильность национальной валюты должна быть безусловным приоритетом для страны, планирующей ввести свою валюту в число резервных, хотя бы и на региональном уровне. И не в последнюю очередь устойчивый рубль будет способствовать формированию стабильных ожиданий в обществе, что особенно важно в связи с предстоящими выборами.

Таким образом, при отсутствии резких изменений фундаментальных факторов можно ожидать, что обменный курс рубля в наступающем году будет достаточно стабилен, на уровне 29–30 руб. за доллар. Принимая во внимание продолжающиеся проблемы в экономике США и озабоченность ведущих стран еврозоны необходимостью вернуться к оговоренным показателям госдолга для поддержания стабильности евро, можно ожидать, что доллар США будет слегка терять в стоимости к европейской валюте. В этом случае вклады лучше всего открывать в евро или в рублях, однако период инвестирования лучше выбирать не меньше года.

ЮЛИЯ ВЫМЯТНИНА,
профессор факультета экономики Европейского университета в Санкт-Петербурге

банк

Кредит налицо

тенденции

(Окончание. Начало на стр. 17)

Сейчас объем портфеля по потребкредитованию достиг 9,273 млрд рублей». По его словам, во время кризиса банк не прекращал беззалоговое кредитование физлиц, были приостановлены лишь программы по ипотеке и автокредитованию. «Ситуация выглядит достаточно оптимистичной. По нашим оценкам, до конца года портфель банка достигнет 10 млрд рублей. В 2011 году Балтийский банк переходит на новый процессинговый центр, что позволит внедрить новые карточные продукты и увеличить количество выдаваемых кредитных карт», — говорит господин Мосунов.

«Для нашего банка розничное кредитование — одно из важных стратегических направлений. С июля этого года было запущено потребительское кредитование во всей сети банка, до этого — различные программы работали в пилотном режиме в разных филиалах с начала года», — рассказывает Елена Махота, вице-президент Промсвязьбанка. В сентябре 2010 года стартовала рекламная кампания по потребительским кредитам банка, также проводятся различные промоакции, направленные на привлечение клиентов, сейчас действует акция по снижению процентных ставок на 1%, говорит Махота. Ставки на потребкредитование колеблются от 14,9% годовых до 20,9% — в зависимости от категории клиента и срока кредита. На 1 ноября 2010 года портфель потребительских кредитов Промсвязьбанка составил 18,9 млрд рублей. В период кризиса банк приостановил розничное кредитование для новых клиентов, кредиты предоставлялись только клиентам, имеющим положительную кредитную историю. В 2011 году банк продолжит развивать направление потребительского кредитования, расширяя продуктовую линейку для неохваченных в настоящий момент сегментов заемщиков. Андрей Михно, директор департамента розничного бизнеса Санкт-Петербургского филиала ОАО «Промсвязьбанк», рассказывает, что с середины сентября 2010 года Промсвязьбанк запустил федеральную рекламную программу, направленную на привлечение новых клиентов именно на потребительское кредитование. «В рекламе задействованы центральные каналы телевидения, средства массовой информации, наружные рекламоносители, интернет. С начала ноября мы зафиксировали существенный рост количества заявок на кредит. При хорошей конъюнктуре среднерыночный показатель роста потребительского кредитования ожидается на уровне 20 процентов. Мы же ставим перед собой более амбициозные цели и рассчитываем на прирост не менее 25–30 процентов», — говорит господин Михно.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

Банки возвращаются к докризисному уровню требований по кредиту, для оформления которого достаточно двух документов. И в течение часа клиент получает средства

По итогам шести месяцев 2010 года по МСФО объем портфеля физическим лицам банка «Хоум Кредит» составил более 61 млрд рублей. Из них 44% приходится на кредиты в точках продаж, 24% — на кредитные карты, 18% — на кредиты наличными, рассказывает Денис Гриценко, директор дирекции «Северо-Запад» банка «Хоум Кредит». «Мы руководствуемся гибким подходом при выдаче кредитов — чем больше документов предоставит заемщик, тем лучшие условия кредитования мы можем ему предоставить. Минимальная ставка по кредиту составляет 19,9 процента, максимальная сумма — 500 тыс. рублей, сроки — от 6 месяцев до 5 лет. При этом банк „Хоум Кредит“ не предусматривает никаких комиссий — ни единовременных, ни периодически взимаемых», — рассказывает он. Банк продолжал выдавать кредиты и во время кризиса. «Мы сделали ставку на потребительское кредитование в точках продаж — сегмент, в котором банк исторически является лидером и имеет колоссальный опыт работы, позволяющий выдавать кредиты, сохраняя при этом качество портфеля. Кардинально мы не меняли подход к оценке заемщика, скорректировав только свою стратегию развития», — говорит господин Гриценко. По его словам, сейчас есть тенденция постепенного снижения ставок и ослабления требований к заемщикам. «Вызвано это, конечно, поэтапной нормализацией обстановки на рынке после кризиса. Сегодня мы наблюдаем оживление в сегментах кредитов наличными — в Санкт-Петербурге выдачи кредитов наличными выросли на 80 процентов по сравнению с прошлым годом», — говорит он.

«Для продвижения потребительских кредитов мы запускаем масштабную рекламную кампанию в Северо-Западном регионе, во всех городах присутствия филиала „Петровский“ банка „Открытие“. Ее эффективность будет высока: во-первых, потому, что мы предлагаем кредитные программы по конкурентным условиям, во-вторых, сеть филиала — вторая по размеру на Северо-Западе, что позволяет рассчитывать на серьезный результат по итогам кампании», — говорит Сергей Буров, заместитель начальника управления розничных продаж филиала «Петровский» банка «Открытие». По его словам, с 15 ноября по 31 декабря банк проводит акцию, в рамках которой клиентам предоставляется уникальная возможность взять кредит со скидкой в 7% (при положительной кредитной истории). К концу 2010 года банк планирует достичь объема портфеля по розничному кредитованию в размере 3 млрд рублей, говорит господин Буров.

Богдан Чекомасов из BSGV рассказывает, что банк сейчас продвигает потребительские кредиты только через интернет. Банк предлагает кредиты наличными по ставке от 14,9% годовых для кредитов в рублях. Максимальный размер кредита 500 тыс. рублей, срок — до 5 лет. «Потребительский кредит не требует залога и не ограничивает клиента в использовании полученных средств. Обеспечением по кредиту служит полис страхования жизни и трудоспособности заемщика», — поясняет господин Чекомасов. Объем потребительского портфеля филиала BSGV в Петербурге сейчас составляет 729 млн рублей. По его словам, BSGV не прекращал выдавать кредиты в период кризиса.

«Мы работаем как с уже существующими, так и с новыми клиентами. С текущими клиентами мы находимся в постоянном диалоге, чтобы быть в курсе их потребностей и предлагать им соответствующий банковский продукт, — говорит Наталья Байнина, заместитель управляющего филиала „Северо-Западный“ ЗАО „Банк Интеза“. — Для привлечения новых клиентов используются несколько каналов: это работа с открытым рынком, с сотрудниками наших корпоративных клиентов и так называемый BAW (Bank at Work, „банк на работе“)». Во время кризиса банк «Интеза» не только не прекращал кредитование физических лиц, но и значительно увеличил продуктовую линейку для частных клиентов. По словам госпожи Байниной, банк «Интеза» планирует дальнейшее увеличение объемов кредитования.

ПОРТРЕТ «ИДЕАЛЬНОГО» ЗАЕМЩИКА

ДЕНИС ГРИЦЕНКО, директор дирекции «Северо-Запад» банка «Хоум Кредит»:
В связи с тем, что мы используем особый, гибкий подход к оценке клиентов, выделить портрет идеального заемщика сложно. Идеальным заемщиком становится тот, кто вовремя и в полной мере погашает свою задолженность. Гибкий подход в выдаче кредитов заключается в принципе «чем больше документов предоставит заемщик, тем лучшие условия кредитования мы можем ему предложить». Например, кредит на 50 тыс. рублей можно получить по двум документам в течение часа. Если же нужен кредит на сумму до 500 тыс. рублей, клиент может собрать полный набор из четырех требуемых документов и получить кредит в течение суток.

НАТАЛЬЯ БАЙНИНА, заместитель управляющего филиала «Северо-Западный» ЗАО «Банк Интеза»:
Банк «Интеза» подходит индивидуально к каждому клиенту, и было бы неправильно говорить об «идеальном» заемщике. Тем не менее чаще всего нашими клиентами становятся люди, имеющие стабильную работу и доход выше среднего, активно пользующиеся банковскими продуктами в комплексе, заинтересованные в персональном обслуживании и своевременно исполняющие свои кредитные обязательства.

БОГДАН ЧЕКОМАСОВ, директор по работе с частными клиентами петербургского филиала банка «Сосьете Женераль Восток» (BSGV):
Наши программы потребительского кредитования рассчитаны на довольно широкую клиентскую аудиторию. Идеальный заемщик для нас — это человек в возрасте 25–45 лет, с высшим образованием, как правило, с семьей и детьми, имеющий стаж на последнем месте работы более шести месяцев и стабильный доход. Ежемесячные платежи по кредиту не должны стать для него обременительными и повлиять на его привычный образ жизни.

АНДРЕЙ МИХНО, директор департамента розничного бизнеса петербургского филиала ОАО «Промсвязьбанк»:
В нашем понимании идеальный заемщик — это человек, который умеет считать деньги. Он не склонен совершать импульсивные поступки, всегда знает, зачем берет кредит и как потом будет его отдавать. Быстрый кредит под 48% годовых на покупку очередной модной новинки, которая быстро надоест, не для него. Другими словами, идеальный заемщик — надежный заемщик. Мы ожидаем обращений таких заемщиков за потребительским кредитом на покупку автомобиля, для ремонта дома или квартиры, оплату обучения детей, покупку новой мебели и на другие не менее важные цели.

СВЕТЛАНА ЛУКИНА, генеральный директор Северо-Западного отделения Эллипс Банка:
Идеальный заемщик в нашем понимании — это клиент в возрасте 20–50 лет с постоянным стабильным доходом, солидным трудовым стажем, белой зарплатой и высшим образованием. Он должен проживать в Санкт-Петербурге или Ленобласти и иметь хорошую кредитную историю.

Подготовила Ольга Кузовенкова

Деньги в дорогу

Или с какими финансами выгоднее путешествовать

финансы

Вопрос «какие деньги туда брать?» входит в пятерку самых задаваемых при планировании поездки в ту или иную страну. Бытие все же продолжает определять сознание, и неправильно выбранная форма оплаты покупок или услуг в отпуске может отравить всю поездку. Корреспондент „Ъ“ КОНСТАНТИН КЛИМЕНТЬЕВ попытался собрать советы по управлению ликвидностью во время зарубежного вояжа.

Однозначного ответа на поставленный вопрос для всех стран не существует, зато есть совет «на все времена» — внимательно изучайте ситуацию в каждой конкретной стране и не кладите все яйца в одну корзину, то есть дифференцируйте средства платежа. Строго говоря, есть не так много опций для хранения денег в поездке: кредитные или дебетовые карты, наличные (пара бивалютной корзины или валюта той страны, куда вы направляетесь) или дорожные чеки (последнее, кстати, является не самым распространенным и удобным способом оплаты, если только вы не едете в США). У каждого способа оплаты есть свои плюсы и минусы.

Со Старым светом все вроде понятно — либо покупка евро, либо оплата карточкой. Как советует начальник управления развития банка БФА Нелли Хрыкова, наиболее приемлемым способом приобретения товаров и услуг на территории еврозоны является оплата пластиковой картой, но определенную сумму денежных средств она рекомендует иметь в наличной форме, поскольку не все торговые точки принимают карты к оплате. Хотя в ряде стран, особенно в Северной Европе, кажется, что под любой елкой в лесопарке или заповеднике можно найти аппарат для считывания карты для оплаты, например, кормовой морковки для зайцев. Карта действительно

РОМАН ЯРОВИЦЫН

Если все средства в путешествии будут в наличной форме — велик риск остаться вовсе без средств платежа

является надежным средством платежа, обеспечивающим максимальную сохранность средств, поскольку ее можно в любой момент заблокировать, соответственно — избежать того, что злоумышленники в случае утраты или кражи карты снимут с нее ваши кровно заработанные деньги. В то же время, если все средства будут в наличной форме, велик риск остаться вовсе без средств платежа. При пользовании рублевой карточкой также возникает вопрос о конвертации (если вы часто ездите в Европу, то имеет смысл оформить карточку со счетом в евро). Нелли Хрыкова поясняет, что при оплате услуг или покупок картой происходит перерасчет валюты карты к валюте расчетов. «Конвертация происходит по кросс-курсу платежной системы и курсу конвертации банка-эмитента. Эти курсы приближены к курсу ЦБ на момент окончательного проведения платежа. Сумма списания со счета зависит от динамики курса при окончательных расчетах. При авторизации по карте происходит блокировка средств по курсу на момент авторизации, а при финансовой обработке происходит перерасчет по курсу на день списания с карты», — поясняет эксперт. Она напоминает, что при оплате картой с держателя не взимаются никакие комиссии. Карта является более приемлемым способом оплаты по сравнению с оплатой наличными средствами за исключением ряда стран, где в связи с повышенным уровнем мошенничества рекомендуется избегать использования картой.

Вместе с тем в Европе не все страны входят в еврозону: такие государства, как Великобритания, Норвегия, Швейцария, Швеция и ряд стран в Восточной Европе и Балтии все еще имеют национальную валюту. Туристы, как правило, не задумываясь, при поездках в эти государства берут евро и теряют на обменном курсе. Нелли Хрыкова советует по возможности приобрести валюту страны поездки в РФ по хорошему курсу, чтобы избежать двойного обмена и, соответственно, двойной комиссии банков. Однако следует учитывать, что не в каждом банке можно приобрести необходимую валюту, да еще и по выгодному курсу — стоит походить и поискать. Весьма неплохой курс можно найти, к примеру, на чешскую крону и на польский злотый.

Особенно внимательно стоит отнестись к финансовым вопросам при поездке в экзотические страны, расположенные, например, в Юго-Восточной Азии, Латинской Америке или Африке. Действительно, брать с собой наличность в известной степени опасно: Сан-Паулу, Лима, Тихуана, Аддис-Абеба, не говоря уже про Лагос, Маскат или Каракас — не самые дружелюбные города, а туристы — первая цель для грабителей. С другой стороны, есть ряд простейших правил как уберечь себя от облегчения кошелька даже в южноамериканских фавелах: не нужно «светить» наличностью и драгоценностями, не стоит ходить даже по «туристическим» проспектам в темное время суток, не надо принимать выпивку и еду от местных (кто знает, что там за ингредиенты, бывает и клофелин) и не нужно брать с собой на прогулки большую сумму денег — и главное — легко расставаться с ними, если грабители вас об этом настоятельно попросили. В РФ приобрести аргентинский песо, таиландский бат, камбоджийский риель и конголезский заир проблематично. Стоит помнить, что там все же дядю Сэма любят больше, чем детище Евробанка, и доллары берут охотнее. Какое-то количество налички все же придется взять, так как в джунглях Амазонки, пустыне Такла-Макан и предгорьях Килиманджаро банкоматы встречаются не через каждые 100 метров. Сильно полагаться на карты в таких местах не стоит. Например, в некоторых странах установлен довольно маленький лимит на снятие средств в банкоматах и для получения их приходится отстоять очередь. К тому же, например в Латинской Америке, грабители часто подкарауливают рядом с банками счастливых обладателей только что вытащенных из банкоматов средств. Нелли Хрыкова напоминает, что банки-эмитенты всегда устанавливают комиссии за снятие средств в сторонних банкоматах, также велик риск компрометации карты при снятии средств в банкоматах незнакомых иностранных банков, и, наконец, банкомат может просто изъять карту, например, вследствие технического сбоя, и тогда можно остаться совсем без финансов и вынужденно просить родственников воспользоваться другим инструментом — системой Western Union, созданной для перевода денег.

Для корпоративных клиентов

От индивидуального подхода к эффективному сотрудничеству

БАНК ВТБ СЕВЕРО-ЗАПАД

ВТБ

Гибкие условия кредитования

Условия кредитования стали более гибкими: снижены ставки, смягчены требования к залогам и обеспеченности кредита, введены привлекательные сроки.

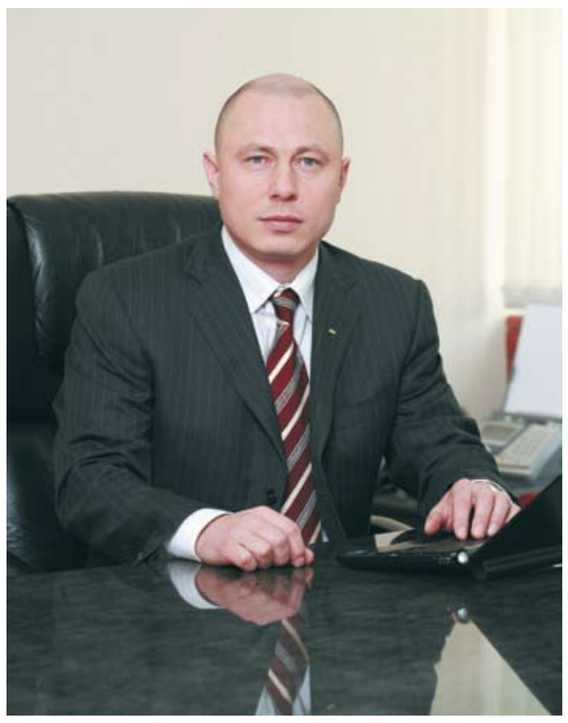
www.vtb-sz.ru, (812) 329–8–329

ОАО «Банк ВТБ Северо-Запад». Генеральная лицензия ЦБ РФ № 439

банк

«АК БАРС» Банку — 17: уверенное движение вперед

Оправдать доверие клиентов — прежде всего. И так уже 17 лет. Один из самых крупных банков России ОАО «АК БАРС» БАНК отмечает свой очередной день рождения. За эти годы Банк ни разу не изменил своим главным принципам — консерватизму, надежности и ответственности. «Банку есть чем гордиться — пройдено и сделано немало, — считает Председатель Правления Роберт Миннегалиев. — Есть к чему стремиться и над чем еще работать».



Председатель Правления ОАО «АК БАРС» БАНК Роберт Миннегалиев

Клиент в «АК БАРС» Банке — больше, чем клиент

17 лет стратегия развития «АК БАРС» Банка была непосредственно связана с текущей экономической ситуацией. И время показало, что, несмотря на масштабные изменения в экономике нашей страны и всего мира, «АК БАРС» Банк как один из крупнейших банков России остается надежным финансовым институтом, который готов к любым, даже самым сложным ситуациям, способен объективно оценить собственные возможности и продолжить развитие, показывая высокие результаты. Это стало возможно, в том числе, благодаря умению Банка меняться и адаптировать свою стратегию к текущей ситуации, а также стремиться к постоянному совершенствованию собственной деятельности. Количество клиентов, доверивших свои средства «АК БАРС» Банку, подтверждают эти слова. На сегодняшний день Банк обслуживает более 2 миллионов частных лиц и свыше 46 тысяч корпоративных клиентов по всей России. И кем бы ни был клиент, крупное предприятие или частный предприниматель, пенсионер или студент, госслужащий или наемный рабочий — Банк всегда настроен на построение долгосрочных перспектив и взаимовыгодных партнерских отношений. Поэтому каждому клиенту готовы предложить не только оптимальное решение возникшей проблемы, но и квалифицированное обслуживание, компетентную консультацию и гибкие условия.

Финансовые показатели — отлично!

В середине XIX века выдающийся немецкий экономист К. Маркс в одном из своих трудов написал: «Каждый шаг действительного движения важнее дюжины программ». И в «АК БАРС» Банке придерживаются этого принципа. Банк ставит перед собой амбициозные цели, добивается их и никогда не останавливается на достигнутом. При этом всегда старается работать на опережение, используя набор необходимых инструментов, обеспечивая интенсивное развитие себе и своим партнерам. Подтверждением служат финансовые показатели, которых «АК БАРС» Банку удалось достичь за 17 лет работы. В первой тридцатке крупнейших банков России Банк занимает 17 место по размеру собственного капитала, 16-ое по размеру активов. Общий объем активов Банка за 9 месяцев 2010 года увеличился на 9,7 млрд рублей — с 226,5 до 236,2 млрд руб. Средства населения составили 42,5 млрд руб., увеличившись за 9 месяцев текущего года на 11,2 млрд рублей, или на 35,5%. Финансовым итогом деятельности Банка за 9 месяцев 2010 года стала балансовая прибыль в размере 459,7 млн руб. Стабильность деятельности Банка гарантирует оплаченный уставный капитал в размере 28,2 млрд руб. Величина собственного капитала составляет 35,5 млрд руб. И это не предел.

Вы зарабатываете — мы сохраняем

Ситуация на финансовом рынке и поставленные задачи требуют от «АК БАРС» Банка новых подходов. Банк продолжает работу по развитию корпоративного и розничного блоков. Продуктовая линейка широка и учитывает интересы всех категорий населения и форм бизнеса. Вклады и счета, расчетно-кассовое и дистанционное обслуживание, кредиты на любые цели и денежные переводы и многое другое – все услуги «АК БАРС» Банка отличаются интересными и выгодными условиями и постоянно совершенствуются в соответствии с запросами и тенденциями рынка. Банк оказывает более 100 видов услуг и всегда остается верен главному принципу — способствовать росту благосостояния и развитию экономического потенциала своих клиентов и партнеров. А это в свою очередь позволяет говорить о неизменной устойчивости «АК БАРС» Банка в настоящем и создании прочной базы для развития в будущем.

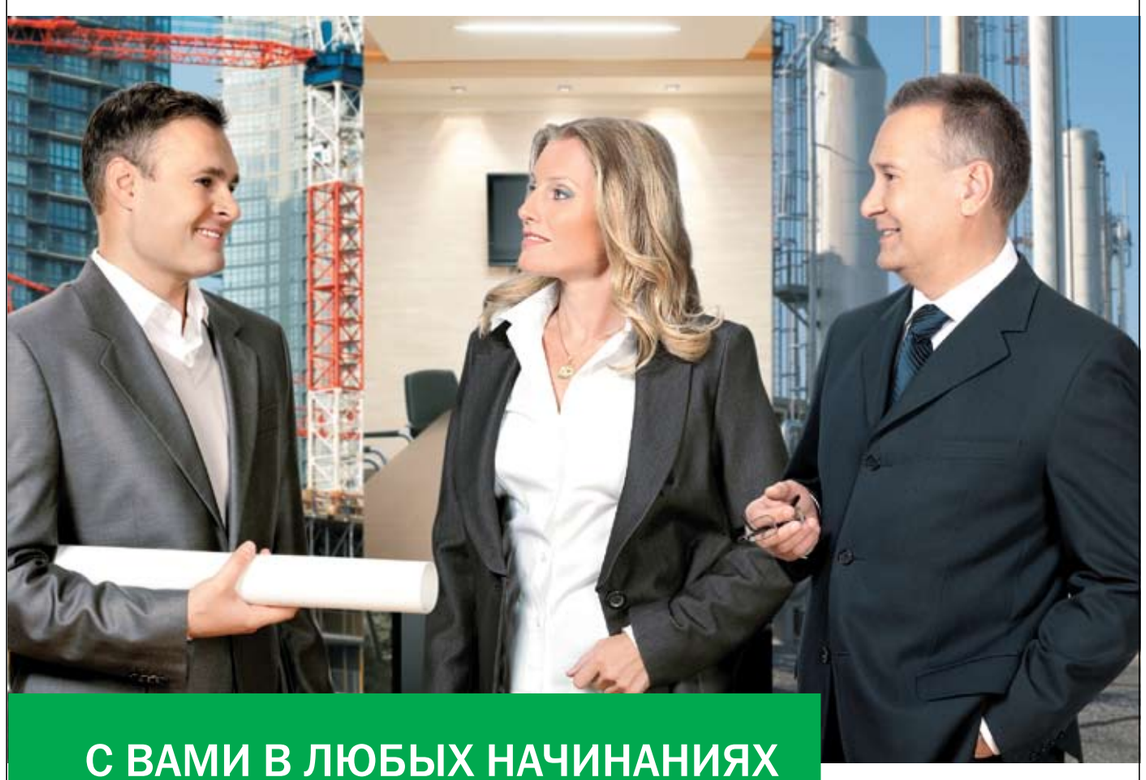
Навстречу обществу

Успешная финансовая деятельность «АК БАРС» Банка сочетается с благотворительной и социальной активностью. С самого первого дня работы «АК БАРС» Банк помогает тем, кто нуждается в его поддержке, финансирует социальные и культурные проекты. Помимо участия Банка в реализации государственных программ и приоритетных национальных проектов, большое внимание уделяется выполнению собственных социальных и благотворительных программ, таких как ежегодные подарки первоклассникам, именные стипендии студентам, шефство над детскими домами и приютами для престарелых. Уже в течение нескольких лет Банк перечисляет средства в благотворительный фонд «АК БАРС Созидание» для оказания помощи тяжелобольным детям, и сегодня это делает не только сам «АК БАРС» Банк, но и его сотрудники путем перевода средств на счет фонда.

В будущем «АК БАРС» Банк сделает все, чтобы вновь подтвердить основательность оказанного ему доверия, оставаясь успешным и надежным банком, который заботится о своих клиентах и оправдывает их ожидания.

АК БАРС БАНК

ОАО «АК БАРС» БАНК — 17 ЛЕТ НАДЕЖНОГО ПАРТНЕРСТВА



С ВАМИ В ЛЮБЫХ НАЧИНАНИЯХ

Самые сложные задачи решаются в конструктивном диалоге. Сотрудничая с «АК БАРС» Банком, Вы встречаете глубокое понимание проблем, стоящих перед бизнесом. «АК БАРС» Банк ценит стремление к максимальному результату и гордится возможностью работать с Вами.

Северо-Западный филиал ОАО "АК БАРС" БАНК
г. Санкт-Петербург, Поварской пер., 2
тел.: (812) 347-74-73
Единая справочная по России 8-800-2005-303 (звонок бесплатный)

www.akbars.ru

Филиалы в РФ: Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Барнаул, Великий Новгород, Екатеринбург, Ижевск, Йошкар-Ола, Киров, Краснодар, Красноярск, Новосибирск, Омск, Оренбург, Пермь, Ростов-на-Дону, Самара, Саранск, Тюмень, Ульяновск, Чебоксары, Челябинск.

ОАО «АК БАРС» БАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2590 от 02.09.2002 г.

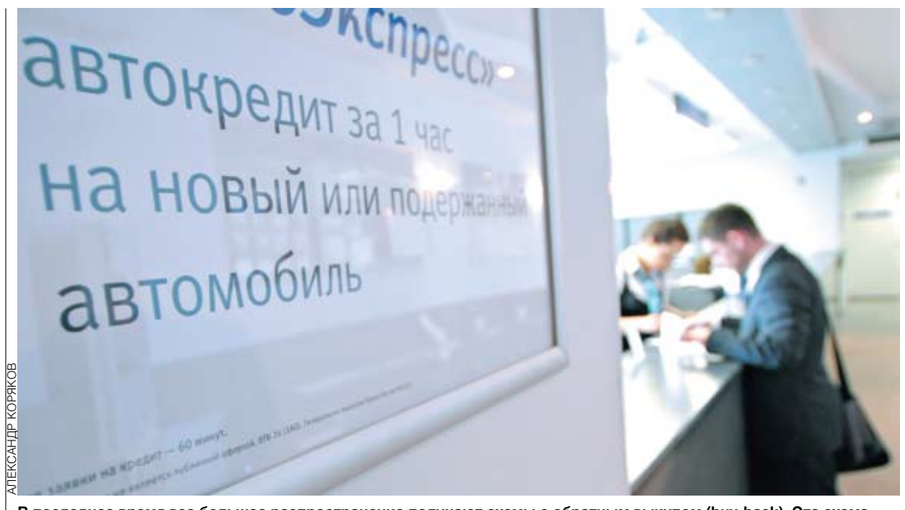
РЕКЛАМА

Автокредитные взаимоотношения

Банки и автодилеры делают ставки на совместные программы

тенденции

Текущий год стал годом активного развития рынка автомобильного кредитования. Конечно, до «проектной мощности» он еще не разогнался, и по итогам года, по прогнозу экспертов, объемы выданных кредитов будут на 30–40% ниже докризисных. Однако спрос на кредиты растет, и, чтобы стимулировать покупателей, банки предлагают разнообразные дисконтные программы с производителями и продавцами машин.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В последнее время все большее распространение получают схемы с обратным выкупом (buy-back). Эта схема представляет собой сочетание обычного автокредита и trade-in

Как отмечают банкиры, сегодня заемщики привлекают средства преимущественно на покупку иномарок среднего ценового сегмента и активно участвуют в программах госсубсидирования и утилизации. В продажах лидируют новые автомобили иностранного производства, в том числе машины среднего ценового сегмента, собранные на территории России: Nissan, Renault, Land Rover, рассказывает Светлана Ставицкая, управляющая петербургским филиалом ЮниКредит Банка. В числе самых популярных моделей — участвующие в программе госсубсидирования Renault Logan и Sandero. «В основном приобретаются бренды массового сегмента — Chevrolet, KIA, Ford, Nissan, Renault и другие. Безусловно, не меньшим спросом у заемщиков пользуются автомобили, которые можно приобрести в рамках спецпрограмм с производителями, госпрограммы, программы „утилизации“», — соглашается директор регионального центра «Северо-Западный» ЗАО «Райффайзенбанк» Александр Конышков. За счет четкой концентрации на сегменте новых автомобилей иностранных марок средней ценовой категории объем продаж в Райффайзенбанке в январе — сентябре 2010 года в три раза превышает объем продаж в соответствующем периоде 2009 года, добавляет банкир.

Росбанк также является участником специальной программы государственного субсидирования процентных ставок. Продажи в ее рамках составляют 25–30%. Эта программа является сегодня самой популярной у заемщиков, отмечает Михаил Иоффе, вице-президент, управляющий филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге. По этой программе в банке оформляется 34% от общего объема автокредитов, 20% кредитов приходится на программу KIA, на третьем месте с долей в 10% — Hyundai.

В Северо-Западном банке Сбербанка России среди наиболее популярных иностранных брендов — Skoda (16%) и отечественная Lada (14%). Средний размер автокредита составляет около 450 тыс. рублей при средней стоимости приобретаемого в кредит автомобиля 618 тыс. рублей. Кроме того, 9% приходится на Volkswagen, по 7% составляют доли Chevrolet и Kia. В банке действует система скидок на приобретение автомобилей указанных марок — благодаря договоренности с автопроизводителями, стоимость автомобилей для заемщика снижается на 3–5%, отмечает начальник сектора по работе с автодилерами Северо-Западного банка Сбербанка России Алексей Зуев.

Совместные программы с автопроизводителями сегодня присутствуют в линейке продуктов практически каждого банка. В линейке Русфинанс Банка представлены специальные кредитные программы для 14 брендов. Популярность данных программ подтверждается статистикой: в текущем году объем продаж, приходящийся на совместные программы с автопроизводителями, составил 34%, отмечают в банке. В ЮниКредит Банке в рамках спецпрограмм проходят различные акции — на определенные марки и модели машин или машины определенного года, и по условиям этих акций затраты клиента на приобретение автомобиля соответствуют кредиту под 0% годовых.

Кроме того, по специальным программам первоначальный взнос может быть от 10% от стоимости автомобиля, в то время как по стандартным программам — от 15%. В рамках различных спецпрограмм ЮниКредит выдает более 80% автокредитов, говорит Светлана Ставицкая.

В стремлении привлечь клиентов банки идут и на совместные акции с автозаправочными комплексами и мойками. Например, при оформлении автокредита в Сбербанке заемщики автоматически становятся участниками акций сети АЗС ПТК и сети автомоек «Аларм». Как рассказал Андрей Михеев, генеральный директор ЗАО «Петербургская топливная компания», карта «Автопозитив», которая вручается каждому «новоиспеченному» автомобилисту, позволяет получить скидку до 6% на топливо и до 10% на прочие товары и услуги. А по словам Михаила Беляева, руководителя отдела маркетинга и продаж «Аларм Санкт-Петербург», каждому заемщику по автокредиту Сбербанка в Петербурге и Ленинградской области предоставляется купон с пятидесятипроцентной скидкой на услугу «мойка-экспресс» и дисконтная карта со скидкой 15% на все услуги сети автомоек.

В последнее время все большее распространение на российском рынке получают схемы с обратным выкупом (buy-back), которые дают клиентам целый комплекс преимуществ, говорит Богдан Чекомасов, директор по работе с частными клиентами петербургского филиала банка «Сосьете Женераль Восток» (BSGV). В частности, такую схему банк предлагает для покупателей автомобилей марок Audi, Skoda и Volkswagen. Она представляет собой сочетание схем обычного автокредита и trade-in. Заемщик определяет сумму основного долга, которая будет погашена в конце срока кредитования единым платежом, а вторую часть долга погашает по стандартной программе кредитования. Автосалон в свою очередь гарантирует клиенту обратный выкуп его автомобиля по цене, не меньшей, чем сумма указанного заемщиком финального платежа. К концу срока кредитования клиент либо вносит оговоренную часть платежа, либо отдает автомобиль в зачет кредита и оформляет покупку нового авто.

Все эти акции призваны оживить рынок автокредитования, который серьезно «просел» во время кризиса. Ставки по кредитам уже снизились на 3–5%, а минимальный размер первоначального взноса, который составлял до 40%, в настоящий момент находится на уровне 10–15%, и предложения с нулевым первоначальным взносом уже не редкость. Что касается требований к заемщикам, то они сильно упростились — банки уже не столь пристально смотрят на возраст, прописку и стаж заемщика. По словам начальника отдела развития автокредитования филиала «Петровский» банка «Открытие» Светланы Тихвинской, все чаще появляются программы кредитования по двум документам.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

КОНТЕКСТ

Банк «Санкт-Петербург» привлек кредит ЕБРР

Банк «Санкт-Петербург» подписал кредитное соглашение с ЕБРР о привлечении $65 млн для финансирования малого и среднего бизнеса региона. Трехлетний кредит будет предоставлен одним траншем, говорится в сообщении банка. Кредитные средства будут использованы для предоставления рублевых кредитов малым и средним предприятиям Санкт-Петербурга и области. «Получить кредит может частная компания, численность сотрудников которой не превышает 250 человек, а годовой оборот не превышает сумму, эквивалентную 50 млн евро», — говорится в пресс-релизе банка.

Доступ к финансированию остается острой проблемой для малых и средних предприятий в России, особенно после финансового кризиса 2008 года. Однако по мере постепенного восстановления экономики банк «Санкт-Петербург» ожидает рост спроса на кредитные продукты со стороны малого и среднего бизнеса, что обуславливает его интерес к финансированию ЕБРР. Банк «Санкт-Петербург» сотрудничает с ЕБРР с 2006 года, когда был предоставлен первый кредит в размере $30 млн на кредитование предприятий малого и среднего бизнеса. В 2008 году ЕБРР выступил в качестве организатора синдицированного кредита для банка на сумму $100 млн. В 2009 году ЕБРР предоставил банку «Санкт-Петербург» субординированный кредит в размере $75 млн для увеличения капитала банка.

Банк «Санкт-Петербург» был основан в 1990 году. Сегодня банк обслуживает свыше 1 млн частных лиц и 35 тыс. компаний в 36 филиалах и офисах в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, Москве, Калининграде и Нижнем Новгороде. По итогам первого полугодия 2010 года банк занимает 16-е место по объему активов среди российских банков (по данным информационно-аналитического агентства «Интерфакс»). **Ирина Мурашева**

В Москве прошел конгресс «Рынок взыскания задолженности — тренды и перспективы. Опыт лидеров»

В конце октября в отеле «Националь» (Москва) прошел Международный конгресс «Рынок взыскания задолженности — тренды и перспективы. Опыт лидеров», организованный Национальной ассоциацией профессиональных коллекторских агентств НАПКА. Участники мероприятия обсуждали широкий круг тем, касающихся коллекторской деятельности: от государственного регулирования до профессиональной этики. Список спикеров включал имена первых лиц не только российских, но и зарубежных компаний. Таким образом, участники конгресса могли «из первых уст» узнать об опыте иностранных коллег в этой пока еще новой для России деятельности.

Участники программы обсудили вопросы регулирования деятельности коллекторских агентств. Большинство высказались за создание СРО, которое по сути уже существует в виде ассоциации НАПКА, но пока не может называться саморегулируемой организацией. «СРО гораздо более гибки и чувствительны к изменениям рынка, чем организации с государственным регулированием, но при создании СРО надо все равно проработать действенный механизм государственного контроля», — говорит Татьяна Ермолаева, юрист ООО «РАУД». «Конгресс прошел достаточно плодотворно, многие вопросы сдвинулись с мертвой точки, некоторые из них были подняты впервые», — резюмирует госпожа Ермолаева. **Ольга Кузовенкова**

Энергомашбанк вышел на региональный уровень

Энергомашбанк в конце ноября 2010 года открыл офис в Пскове по адресу: ул. Некрасова, 1. Новый офис ориентирован на обслуживание как юридических, так и физических лиц.

Корпоративным клиентам банк предлагает комплекс услуг, в том числе расчетно-кассовое обслуживание по системе быстрых расчетов, «зарплатные» проекты, различные кредитные продукты, таможенные карты, обслуживание внешнеэкономической деятельности. Физическим лицам банк предлагает широкую линейку вкладов, оформление и обслуживание платежных карт систем MasterCard и VISA International, обмен валюты, переводы, сейфинг. Кроме того, в 2011 году банк планирует открыть филиал в Москве.

На 1 октября 2010 года чистые активы Энергомашбанка составили 6,9 млрд рублей, что на 41% превышает показатель за аналогичный период 2009 года, объем чистой ссудной задолженности вырос на 16,7% и достиг 3,5 млрд рублей, а чистая прибыль банка после налогообложения по итогам девяти месяцев выросла на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и достигла 57,6 млн рублей. Уставный капитал Энергомашбанка составляет 52 млн рублей, собственные средства банка — 682,7 млн рублей. Энергомашбанк занимает 263-е место в ренкинге «ИНТЕРФАКС-100. Банки России. Основные показатели деятельности — II квартал 2010 года». Банк имеет рейтинг B+ («Достаточный уровень кредитоспособности»), подтвержденный рейтинговым агентством «Эксперт РА». **Ирина Мурашева**

ВТБ24 и Сбербанк открыли новые ипотечные центры

Северо-Западный банк Сбербанка России и ООО «Центр недвижимости Санкт-Петербурга» открыли на территории Единого центра документов в Санкт-Петербурге специализированный Ипотечный центр. «Центр подобного типа давно ждут наши клиенты. Местонахождение офиса позволяет клиенту решить сразу все вопросы, связанные с улучшением жилищных условий. Выбрать, купить и зарегистрировать недвижимость можно в одном здании быстро и с максимальным комфортом. За счет работы центра Сбербанк также надеется увеличить объем жилищных кредитов и свое присутствие на рынке ипотеки Санкт-Петербурга», — говорит председатель Северо-Западного банка Сбербанка России Александр Говорунов. Кроме того, ЗАО «Банк ВТБ24» 1 декабря 2010 года открыл в Санкт-Петербурге свой третий ипотечный центр, сообщила пресс-служба банка.

«Необходимость в расширении числа специализированных центров, в которых оформляются ипотечные кредиты, очень четко проявилась еще в сентябре этого года», — заявил в связи с открытием нового ипотечного центра вице-президент, управляющий филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге Михаил Иоффе. Он рассчитывает, что уже в декабре новое ипотечное подразделение проведет первые сделки и выдаст несколько кредитов. **Ирина Мурашева**