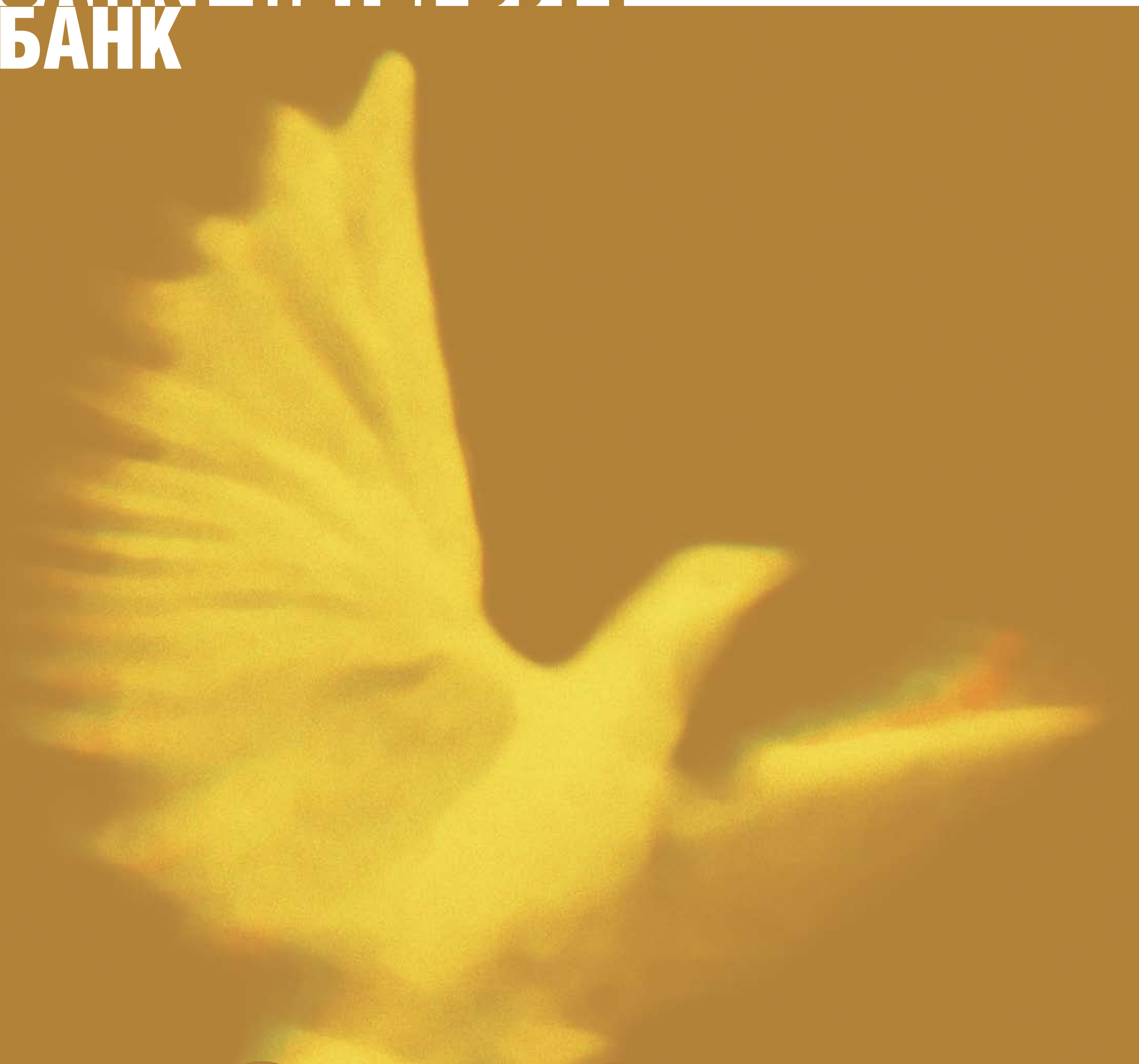
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ БАНК



BUSINESS GUIDE

Вторник, 24 мая 2011 №91
(№4627 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17-32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

ДОРОГИЕ АДРЕСА

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Широкий выбор квартир

Коммерческие помещения класса А+

Смольная набережная, улица Смольного, Орловская улица

Новый элитный жилой квартал

- 1 – 5-комнатные квартиры от 65 до 255 кв.м
- Рядом со Смольным собором
- Панорамные виды из окон на излучину Невы
- Подземный паркинг

Крестовский остров, Депутатская улица, 34

Новый элитарный дом

- 1 – 6-комнатные квартиры
- Великолепные виды на Елагин остров и Среднюю Невку
- Собственный зеленый сквер
- Двухуровневый подземный паркинг

Кирочная, Парадная улицы, Виленский переулок, улица Радищева

В продаже новые корпуса

- 2 – 5-комнатные квартиры от 61 до 317 кв. м
- Сданы три жилых, шесть офисных корпусов
- Коммерческие помещения класса А+
- Подземный паркинг

Зоологический переулок, 2-4

Новый элитарный дом

- Шикарные квартиры с видом на Эрмитаж и стрелку Васильевского острова
- Исторический облик дома восстановлен по подлинным чертежам
- Коммерческие помещения класса А+
- Трехуровневый подземный паркинг

Суворовский проспект / Кирочная улица

Квартиры в собственности

- 2 – 6-комнатные квартиры от 93 до 274 кв. м
- Видовые квартиры
- Коммерческие помещения класса А+ от 200 кв. м
- Подземный паркинг

Каменноостровский проспект, 62

Квартиры в собственности

- 4-комнатные квартиры и пентхаусы от 160 до 385 кв. м
- Коммерческие помещения класса А+
- Особняк класса de Luxe под представительство, апартаменты
- Подземный паркинг

Крестовский остров, набережная Мартынова, 74

Квартиры в собственности

- 3 – 4-комнатные квартиры от 132 до 189 кв. м
- Квартиры с террасами
- Особняк класса de Luxe под представительство, апартаменты
- Подземный паркинг – два места на квартиру

СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ
ВОЗРОЖДЕНИЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

www.kvartira-lux.ru

(812) 688 88 88

Санкт-Петербург, Казанская ул., 36

предприятие Группы ЛСР

реклама

Свидетельство № 0010.01-2009-7803048130-С-003 от 16.12.2010г. Проектные декларации на сайте www.kvartira-lux.ru
ОАО «Строительная корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга»

АННА АХМЕДОВА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «БАНК»

КАРТА ОТДЫХА

На майские праздники мне удалось побывать в Стамбуле. Город контрастов: сладости, сумки Louis Vuitton на каждом углу, рынки, мидии, рыба, украшения. Список бесконечен. Я вооружилась веером пластиковых карт и буквально «нырнула» в гущу базара. Правда, минут через пять я поняла всю нелепость своих «денег» в этом месте. Ни у кого из торговцев не было терминалов по приему пластиковых карт, банкоматов на рынке не было и мне пришлось плутать по узким улочкам в поисках банка. Дальше меня ждало другое удивительное открытие: в воскресенье банки в Стамбуле не работают, банкоматов рядом с отделениями не так много и рядом с ними всегда толпа туристов. В итоге я нашла обменник, в котором мне предложили снять деньги с комиссией в каких-то 5%. Если прибавить комиссию банка за снятие денег с кредитной карты процентов в 7%, то сувениры могли стать золотыми. Впрочем, в одной из лавок мне любезно предложили расплатиться дебетовой картой с комиссией в 3%, которые придется заплатить торговцу, чтобы снять деньги со счета в банке.

Вернувшись, я решила досконально изучить вопрос. Открытой статистики по странам, куда лучше ехать с наличными, у банков не оказалось. По словам финансистов, страны, в которых часто происходят мошеннические операции, — это Украина, Болгария, Малайзия, Мексика. Традиционная зона риска приходится на Азиатский и Тихоокеанский регионы (Афганистан, Малайзия, Таиланд, Пакистан, Филиппины, Сингапур), страны Южной и Центральной Америки (Куба, Мексика, Бразилия, Аргентина, Перу, Чили, Венесуэла), Ближнего Востока (Ирак, Иран, Сирия, Израиль). Там лучше не махать кредиткой, а запастись наличными деньгами. Лидерами по объему платежей пластиковыми картами в 2010 году стали США (14,9%), Великобритания (12,3%), Франция (9,3%) и Италия (8,4%). Среди европейских стран к рискованным отнесли Испанию, Грецию и Кипр.

Подойдите внимательно к выбору отдыха и финансов и хороших вам трат этим летом!

ГРАФИКА НА ОБЛОЖКЕ: АРСЕНИЙ БЛИНОВ

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

КАРТА НА ВСЁ

С 2014 ГОДА ГРАЖДАНЕ РОССИИ НАЧНУТ ПОЛУЧАТЬ УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ КАРТЫ, НА СЧЕТА КОТОРЫХ БУДУТ ПРОИЗВОДИТЬСЯ ВСЕ ВЫПЛАТЫ ИЗ БЮДЖЕТА. НАДЕЯСЬ ПРИВЛЕЧЬ К ПРОЕКТУ БОЛЬШЕ УЧАСТНИКОВ, МИНЭКОНОМИКИ В АПРЕЛЕ СМЯГЧИЛО ТРЕБОВАНИЯ ПО МИНИМАЛЬНОМУ РАЗМЕРУ УСТАВНОГО КАПИТАЛА БАНКОВ, СНИЗИВ ПЛАНКУ С 3 МЛРД ДО 1 МЛРД РУБЛЕЙ. ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Выпуск УЭК предусмотрен ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», который был принят еще в июле 2010 года. Карта должна стать ключом, открывающим гражданам дверь в электронное правительство, где можно получить доступ к широкому спектру государственных и муниципальных услуг, предоставляемых в электронном виде. Она будет обеспечивать оплату гражданами государственных услуг, в том числе услуг пенсионного фонда, медицинских услуг, оплату ЖКХ, интернета, связи, покупку билетов. В отдельных случаях карта заменит документ, удостоверяющий личность, а также сможет использоваться как свидетельство о страховании и подтверждать другие права. Возможно, со временем УЭК станет и проездным на общественном транспорте. Координирует проект ОАО «Универсальная электронная карта», акционерами которой являются Сбербанк (34%), банки «Уралсиб» (33%) и «АК Барс» (33%).

На сегодняшний день в России практически отсутствуют государственные услуги, которые гражданин может получить без непосредственного посещения госоргана и оформления большого количества бумаг, поэтому этот проект поможет населению активно и комфортно контактировать с чиновниками, а также позволит повысить эффективность работы самих органов исполнительной власти как на федеральном, так и на региональном уровне, считают в УЭК. Выдача карт по заявлениям граждан пройдет с 1 января 2012 по 31 декабря 2013 года.

Напомним, что в апреле 2011 года Минэкономики снизило требования по уровню капитала для участников. Теперь эмитировать УЭК смогут банки с капиталом 1 млрд рублей, а не 3 млрд рублей, как было предусмотрено в прежней редакции проекта. Таким образом, число потенциальных участников возросло в 2,5 раза — до 277 банков. Смягчение требований к банкам — эмитентам карт было вызвано замечанием президента Дмитрия Медведева относительно количества участников проекта. На заседании комиссии по модернизации в феврале он отметил, что не считает необходимым жестко ограничивать число банков, допущенных к проекту.

По словам Александра Осина, главного экономиста УК «Финам Менеджмент», в долгосрочном периоде в проекте смогут принять участие предположительно 50–70% от действующих кредитных организаций. В настоящее время минимальный размер собственного капитала банков составляет 90 млн рублей, а с

РОМАН ЯРОВИЦЫН

ВНЕШНЕ УНИВЕРСАЛЬНЫЕ КАРТЫ БУДУТ ВЫГЛЯДЕТЬ КАК БАНКОВСКИЕ. КРОМЕ ТОГО, НА КАРТУ ДОПОЛНИТЕЛЬНО НАНЕСУТ ПОЛ И ДАТУ РОЖДЕНИЯ ДЕРЖАТЕЛЯ, А ТАКЖЕ НОМЕР СЧЕТА ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ И ПОЛИСА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

1 января 2012 года он будет повышен до 180 млн рублей, или около 4 млн евро. В ноябре прошлого года министр финансов России Алексей Кудрин заявил, что увеличение требований к минимальному размеру собственного капитала банков до 1 млрд рублей возможно с 2015 или с 2016 года, напоминает эксперт.

«Снижение требований к капиталу, конечно, позволит большему числу банков принять участие в данном проекте. Но также важно не только и не столько данное условие, сколько заинтересованность населения в получении преимуществ, которые якобы предоставляет данная карта», — отмечает начальник отдела сопровождения операций с платежными картами ОПМ-банка Екатерина Селезнева. Несмотря на осторожность банков, правительство рассчитывает на большой интерес к проекту с их стороны. «Внедрение карты открывает большие возможности для банков. Присоединение к системе позволит расширить клиентскую базу, повысить эффективность использования банковской инфраструктурой, расширить линейку продуктов розничного бизнеса и так далее», — говорится на сайте этого проекта.

С ОГЛЯДКОЙ НА ЗАПАД Реализуя этот проект, российское правительство опирается на опыт Евросоюза и рассчитывает, с одной стороны, повысить качество и доступность предоставляемых услуг при снижении их стоимости, с другой — борется с коррупцией, считает господин Осин. Впрочем, ключевым фактором, способным обеспечить улучшение качества управления, снижение коррупции и инфляции, как показывает практика, остается лишь способность государства поддерживать частные инвестиции за счет бюджетных средств, говорит эксперт. С другой стороны, усиление электронного контроля за личной жизнью пользователей универсальных электронных карт может стать негативным фактором с точки зрения общего социального климата, считает он.

По мнению заместителя начальника департамента розничных технологий банка «Открытие» Андрея Фролова, идея проекта вполне разумна: многофункциональная универсальная карта может не только заменить многочисленные справки и документы, а также социальные, транспортные и дисконтные карты, но и позволит оперативно и без очереди пользоваться социальными и банковскими услугами, осуществлять удобный поиск информации по налогам, пенсионным программам и, вполне возможно, даже вакансиям. При этом универсальная карта рассчитана не на какой-то узкий сегмент потребителей, а на людей совершенно разных социальных слоев. И это одна из причин, по которой участие в этом проекте рассматривают многие банки. Вопросы у банкира вызывает форма реализации этого проекта: удастся ли сделать данную карту по-настоящему универсальной?

«Пока не ясно, как карта будет работать в качестве платежного инструмента в России и уж тем более — за ее пределами, — добавляет Екатерина Селезнева. — Большую часть населения вполне устроят обычные кредитные и дебетовые карты, особенно с учетом того, что даже существующие карты некоторых эмитентов позволяют расплачиваться при проезде в общественном транспорте, расплачиваться за услуги ЖКХ, связи». ■

ОТДЫХ ПО КАРТЕ

ДО СИХ ПОР РОССИЯНЕ ПРЕДПОЧИТАЛИ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ НАЛИЧНЫМИ ДЕНЬГАМИ ПРИ ПОЕЗДКАХ ЗА РУБЕЖ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАСЕЛЕНИЕ СТАЛО ЧАЩЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТЫ ЗА ГРАНИЦЕЙ: УВЕЛИЧИВАЕТСЯ НЕ ТОЛЬКО АБСОЛЮТНЫЙ ОБЪЕМ ОПЕРАЦИЙ, НО РАСТЕТ И ДОЛЯ ТРАНЗАКЦИЙ, СОВЕРШАЕМЫХ ЗА РУБЕЖОМ. АНАСТАСИЯ ИВАНОВА

НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ

ЕСЛИ ПУТЕШЕСТВИЕ ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ В СТРАНЫ СО СЛАБОРАЗВИТОЙ КАРТОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ, ТО БАНКИ РЕКОМЕНДУЮТ ЕХАТЬ С НАЛИЧНЫМИ ДОЛЛАРАМИ ИЛИ ЕВРО И МЕНЯТЬ ИХ НА МЕСТНУЮ ВАЛЮТУ В ОБМЕННЫХ ПУНКТАХ

«Из всех вариантов „денег в дорогу“ наиболее предпочтительным является пластиковая карта, которая обеспечивает максимальную сохранность средств, ведь ее можно в любой момент заблокировать и избежать мошенничества в случае ее утраты или кражи. При этом рекомендуется определенную сумму средств иметь в наличной форме, поскольку не все торговые точки принимают карты в оплату и есть риск остаться без денег в случае утраты карты», — считает Нелли Хрыкова, начальник управления развития банка БФА. С ней солидарны и в Ситибанке. «С точки зрения безопасности, кредитная карта предпочтительнее, так как в случае сомнительной операции клиент не теряет деньги, банк только ограничивает доступную кредитную линию на сумму операции. Потеря карты не ведет к потере денег, и ее легко восстановить, — объясняет Тимур Смирнов, руководитель отдела развития продуктов кредитных карт Ситибанка. — Чтобы не оказаться на какое-то время совсем без денег за границей, желательно иметь с собой две или больше карт». Оплата картой является более надежным способом расчетов, чем наличными, и более выгодна, чем снятие денежных средств в зарубежном банкомате: при оплате картой с держателя не взимаются комиссии, тогда как за снятие средств в сторонних банкоматах банки-эмитенты всегда устанавливают комиссии, поясняет госпожа Хрыкова. Кроме того, банкомат может изъять карту, например, вследствие технического сбоя. «Многое зависит от стран, которые планирует посетить клиент. Если это страны со слаборазвитой карточной инфраструктурой, либо с распространенным мошенничеством, то мы рекомендуем ехать в такую страну с наличными долларами или евро и менять их на местную валюту в отделениях известных банков, а карту брать как резервный источник средств. В остальных странах удобнее рассчитываться пластиковой картой, а наличные средства для мелких расходов снимать в местных банкоматах», — полагает управляющий петербургским филиалом Бинбанка Денис Шлыков.

ДЕНЬГИ ЛЮБЯТ СЧЕТ Между тем при оплате картой многое зависит от платежной системы карты: при оплате 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 РФ на момент окончательного проведения платежа, а сумма списания со счета зависит от динамики курса при окончательных расчетах. При авторизации по карте происходит блокировка средств по курсу, а при финансовой обработке — перерасчет по курсу на день списания с карты», — говорит госпожа Хрыкова. «В случае отличия валюты транзакции от долларов США и евро по картам платежной системы Visa Int. дополнительно взимается 2 процента от суммы операции на дату проведения расчетов и / или по курсу банка на дату проведения расчетов», — добавляет директор департамента розничных банковских продуктов Связь-банка Мария Зенина.

Если путешествие проходит в евро- или долларовой зоне, то лучше брать с собой кредитную или дебетовую карту и, по возможности, использовать ее для оплаты покупок в магазинах. При этом, по словам господина Смирнова, по рублевой карте происходит прямая конвертация из валюты в рубли по среднерыночному курсу банка на день операции с учетом комиссии банка в 2,5%. «В случае дебетовой карты можно выбрать счет в соответствующей валюте как основной — тогда конвертации не будет. Если в стране используется третья валюта, то сначала происходит конвертация в доллары по курсу платежной системы. При снятии наличных с кредитной карты в банкомате Ситибанка по всему миру применяются такие же комиссии, как и в России, при снятии в банкоматах других банков — возможна дополнительная комиссия», — рассказывает Смирнов.

Сотрудники Балтийского банка рекомендует клиентам в путешествии использовать для оплаты товаров и услуг банковские карты, а также располагать наличными денежными средствами в валюте страны пребывания. «При оплате товаров и услуг с использованием банковских карт банка комиссия не взимается, конвертация из валюты операции в расчетную валюту платежной системы производится по курсу международной платежной системы (Visa Int., MasterCard Worldwide), конвертация в валюту счета производится по курсу ЦБ РФ на дату расчета», — говорит вице-президент Балтийского банка Елена Горетая. При снятии денежных средств в банкомате другого банка (в валюте страны пребывания) Балтийский банк взимает комиссию в размере 1,5% от суммы (минимум 3 евро), а также возможно взимание дополнительной комиссии банком-эквайером.

Денис Власов, директор по прямым продажам и маркетингу банка «Хоум Кредит», считает, что платить рублевой картой за границей — это более выгодный вариант для людей, у которых уже есть рублевая карта с выгодным курсом конвертации. При этом в стране, куда едут туристы, существует развитая эквайринговая сеть — то есть во многих магазинах принимают карты к оплате. «В странах ЕС и США существенное количество торговых точек принимает карты в оплату, поэтому нет необходимости в снятии наличных в большом количестве — практически везде можно расплатиться при помощи карты. К тому же при оплате в торговых точках комиссии не взимаются, — говорит Александр Базанов, директор департамента разработки и сопровождения продуктов розничного бизнеса Номос-банка. «Снимать наличные в банкоматах за границей удобнее и выгоднее будет с карты, счет которой открыт в валюте этой страны, однако необходимо учитывать комиссию за снятие наличных в банкоматах других банков. Если валюта карты отличается от валюты страны, где используется карта, придется заплатить конвертацию, точно так же, как и по рублевой карте», — резюмирует Власов. Идеальный вариант — платить в валюте страны, в которую едешь. То есть, если это Европа и зона евро — то карту лучше делать в евро, если США — то в долларах, и в этом случае все расчеты идут в одной валюте, что снижает дополнительные расходы, связанные с курсом конвертации. По мнению Власова, если клиент путешествует не чаще одного-двух раз в год в разные страны, то наилучшим вариантом будет взять с собой часть средств наличными, а остальную часть — держать на карте, расплачиваясь ею в магазинах или снимая деньги в банкомате. До сих пор большинство россиян предпочитали пользоваться наличными деньгами при поездках за рубеж, о чем свидетельствует рост снятий валюты в банкоматах в традиционные сезоны отпусков. Тем не менее, ➔ 22

|812| 329 5050
www.bspb.ru

БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Восхищаемся прекрасным.
Влюблены в Петербург

РЕКЛАМА. ОАО «Банк «Санкт-Петербург»: генеральная лицензия Банка России № 436 от 19.09.1997

20 → говорит господин Смирнов из Ситибанка, за последние несколько лет мы наблюдаем рост использования кредитных карт за границей, при этом увеличивается не только абсолютный объем совершаемых операций, но растет и доля транзакций, совершаемых за рубежом, в общем объеме транзакций по кредитным картам.

ПЛАСТИКОВАЯ ГЕОГРАФИЯ В основном в зарубежных поездках клиенты используют кредитные карты для оплаты покупок и услуг в магазинах, доля снятий наличных с кредитных карт в банкоматах за рубежом не превышает 10%. Так, доля платежей, совершаемых за рубежом, в прошлом году выросла до 18,8% от общего объема всех расходов по кредитным картам. Лидерами стран по объему платежей в 2010 году остались США (14,9%), Великобритания (12,3%), Франция (9,3%) и Италия (8,4%).

Между тем есть и менее привлекательные страны для «пластиковых» платежей. Так, по словам Сергея Бурова из банка «Открытие», наиболее опасные и рискованные регионы по мошенничеству с картами — страны Юго-Восточной Азии, а также Мексика, Украина. «Открытой статистики нет. Страны, в которых часто происходят мошеннические операции, — это Украина, Болгария, Малайзия, Мексика», — соглашается господин Власов. По мнению Александра Бородкина, начальника управления пластиковых карт ВТБ24, традиционная зона риска приходится на Азиатский и Тихоокеанский регионы (Афганистан, Малайзия, Таиланд, Пакистан, Филиппины, Сингапур), страны Южной и Центральной Америки (Куба, Мексика, Бразилия, Аргентина, Перу, Чили, Венесуэла), Ближнего Востока (Ирак, Иран, Сирия, Израиль). Кроме того, крайне осторожно нужно пользоваться картой в Андорре, Албании. «В любом случае мы рекомендуем клиенту подписаться на услугу „SMS-оповещение“ и при необходимости блокировать карту», — говорит Бородкин. По мнению Дениса Грахова, начальника управления карточного бизнеса СМП банка, среди европейских стран к рискованным можно отнести Испанию, Грецию и Кипр. «А вот в столь любимой жителями Санкт-Петербурга Финляндии случаев мошенничества я не припомню вообще», — говорит он. В целях сокращения рисков по операциям с картами в Сбербанке России действует «особый режим» обработки авторизационных запросов. «Действие „особого режима“ заключается в ограничениях для авторизационных сообщений, поступающих из стран повышенного риска мошеннического использования банковских карт», — рассказали в пресс-службе Сбербанка.

КАРТА ПОД ПРИСМОТРОМ «Для держателей как кредитных, так и дебетовых карт Ситибанка действует программа страхования „Защита вашей карты“, обеспечивающая защиту клиентов от финансовых потерь в случае незаконного использования денежных средств с украденной или потерянной карты, а также в случае ограбления после снятия наличных. Страховое покрытие действует по всему миру, поэтому и в зарубежных поездках в случае воровства кредитной карты клиент, пользующийся этой программой, получит возмещение незаконно использованных средств в пределах страхового покрытия», — говорит господин Смирнов. В банке «Открытие» есть программы страхования для выезжающих за рубеж совместно со страховой компанией Chartis. В случае утери или кражи карты необходимо немедленно позвонить в банк и заблокировать карту, говорит Сергей Буров. Держатели карты Visa Балтийского банка могут получить наличные и возобновить операции с заменой утраченной карты вне сети банка. «В подобных случаях рекомендуется обратиться в GCAS — Global Customer Assistance Service (Услуга глобальной поддержки клиентов) Visa International в стране пребывания», — напоминает Елена Горетая.

РОМАН ЯРОВИЦЫН

ИЗ ВСЕХ ВАРИАНТОВ «ДЕНЕГ В ДОРОГУ» НАИБОЛЕЕ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЫМ ЯВЛЯЕТСЯ ПЛАСТИКОВАЯ КАРТА. ВПРОЧЕМ, БАНКИ РЕКОМЕНДУЮТ ОПРЕДЕЛЕННУЮ СУММУ СРЕДСТВ ИМЕТЬ В НАЛИЧНОЙ ФОРМЕ, ПОСКОЛЬКУ НЕ ВСЕ ТОРГОВЫЕ ТОЧКИ ПРИНИМАЮТ КАРТЫ В ОПЛАТУ И ЕСТЬ РИСК ОСТАТЬСЯ БЕЗ ДЕНЕГ В СЛУЧАЕ УТРАТЫ КАРТЫ

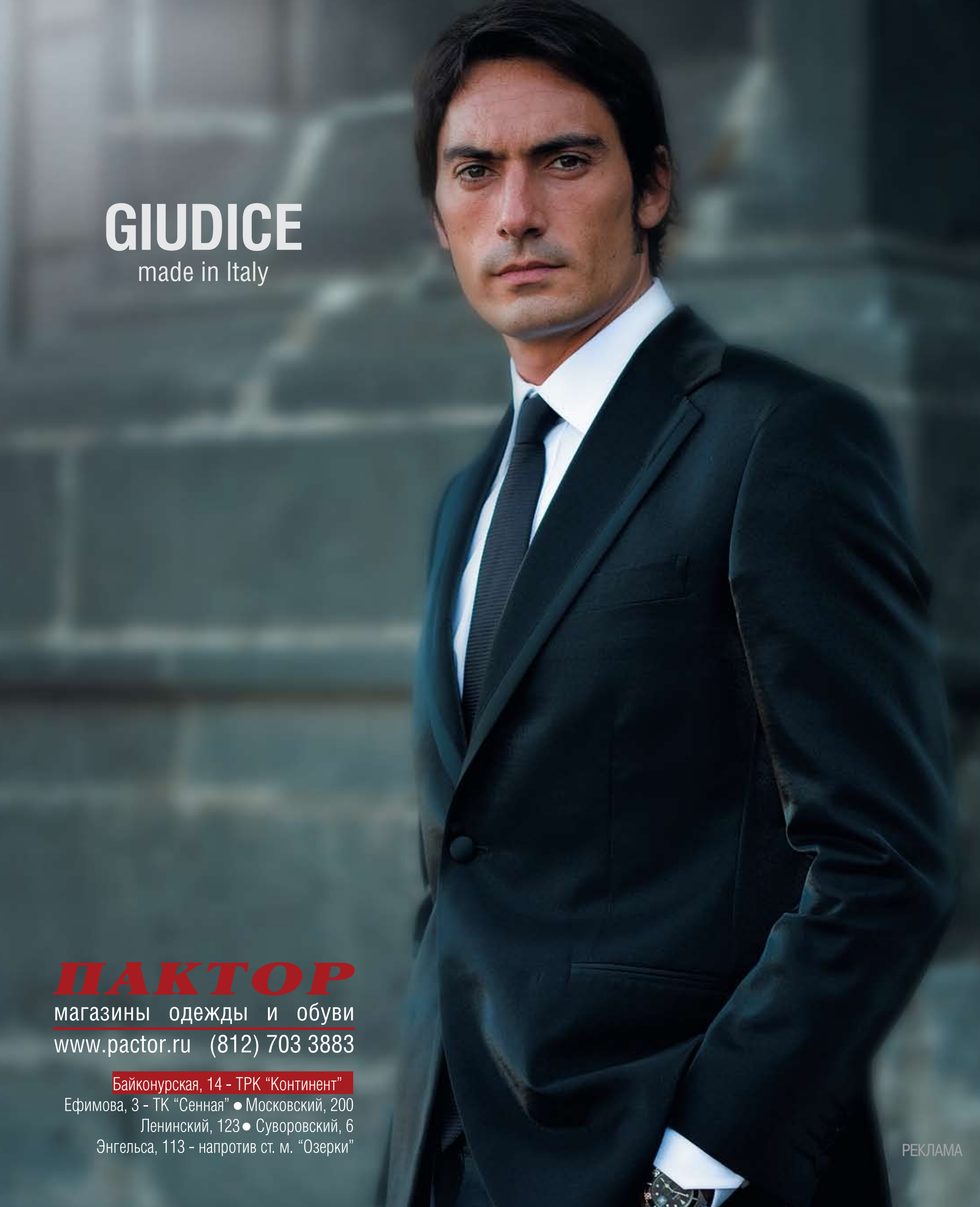
В ВТБ24 есть программа «Защита карты», действующая по всему миру. «Если клиент потерял карту или ее украли, и по ней прошли мошеннические списания, клиенту будут возвращены украденные со счета средства. Подключиться к программе может держатель любой карты банка. Одновременно с этим, по желанию клиента, ему в течение одного дня может быть выпущена временная карта, либо предоставлены наличные в любой стране мира», — говорит Бородкин. Райффайзенбанк предлагает держателям своих кредитных карт программу «Карта без риска+». «Став участником программы, клиент получает дополнительную защиту от незаконного использования карты третьими лицами, в том числе и за границей. Мы советуем незамедлительно блокировать карту не только в случае ее утери или кражи, но и при малейшем подозрении, что по карте могли совершить мошенническую операцию. В Райффайзенбанке это можно сделать круглосуточно, позвонив в службу поддержки держателей пластиковых карт», — поясняет Андрей Степаненко, член правления Райффайзенбанка, руководитель дирекции обслуживания физических лиц. По его словам, в случае если держателю карты потребуются наличные, он может воспользоваться услугой экстренной выдачи наличных (кроме карт Visa Electron или Maestro). Для этого клиенту достаточно позвонить в свой банк, который связывается с платежной системой, и она сообщает, где именно клиенту выдадут наличные денежные средства. «Специальных программ страхования по договорам со сторонними страховыми агентствами сейчас нет, но клиент может воспользоваться страховыми программами, которые предлагают платежные системы Visa и Mastercard по привилегированным картам», — рассказывает Владимир Вешняков, директор департамента розничного бизнеса банка «Петрокоммерц».

ЧЕК ДОБРОЙ ВОЛИ Своеобразной альтернативой пластиковым картам или наличным деньгам в путешествии выступают дорожные чеки. Правда, до «карточной» популярности чекам пока далеко.

Операции с дорожными чеками осуществляются при предъявлении документа, удостоверяющего личность, рассказывает Мария Зенина, директора департамента розничных банковских продуктов Связь-банка. Максимальная сумма продажи чеков для одного лица в день — $25 тыс. (или эквивалент в другой валюте). Связь-банк продает чеки American Express в долларах и евро с добавочной стоимостью в 0,5% от номинала чека, а покупает — 2% от номинала (минимум три доллара или евро). «Комиссия банка оплачивается клиентом наличными денежными средствами в валюте или в рублевом эквиваленте по курсу ЦБ», — говорит Зенина.

«Дорожные чеки — весьма специфическая услуга, которая не получила популярности среди российских туристов, выезжающих за границу. Карта — ключевой инструмент, она значительно универсальнее и удобнее в использовании», — полагает Дмитрий Чумаков, генеральный директор агентства маркетинговых исследований Vector Market Research. А по мнению господина Грахова, главный минус дорожных чеков — ограничения по их приему. «Картой сейчас можно расплатиться практически за все. Для того чтобы расплатиться дорожным чеком, нужно еще найти такое место, где их принимают. А таких мест гораздо меньше, чем торговых точек, оборудованных устройствами для приема карт. Плюс чеков в том, что их легко можно обменять на наличные деньги в местном банка без комиссии — в некоторых ситуациях это бывает удобно, но это — частный случай», — полагает он.

Если смотреть на чеки именно с точки зрения путешественника, то они существенно уступают пластиковой карте, полагает Анна Волкова, руководитель департамента банковских продуктов БКС банка. «Для получения наличных денег обязательно обращаться в банк, и это может занять некоторое время. Сумма фиксирована, нет возможности гибко расплачиваться в торговых точках. Даже если есть необходимость в наличных средствах, то снять деньги в круглосуточном банкомате намного удобнее, чем обращаться в отделение банка», — недоумевает госпожа Волкова. Однако, по ее словам, чек дает гарантию полного возврата средств в случае его утраты или кражи. «Правда, — добавляет Волкова, — и пластиковую карту в случае кражи можно заблокировать, просто позвонив в свой банк. В России механизм работы с чеками пока не отстроен». А по словам госпожи Зениной, к плюсам чеков можно отнести безопасность: только владелец может воспользоваться чеками (наличие подписи владельца на чеке). К тому же, при утере или краже чеки восстанавливаются бесплатно в течение суток и имеют неограниченный срок действия. Она также отмечает практичность и удобство в использовании: различные номиналы, возможность расплачиваться за услуги при отсутствии POS-терминалов. ■



ПАКТОР
магазины одежды и обуви
www.pactor.ru (812) 703 3883

Байконурская, 14 - ТРК “Континент”
Ефимова, 3 - ТК “Сенная” ● Московский, 200
Ленинский, 123 ● Суворовский, 6
Энгельса, 113 - напротив ст. м. “Озерки”

РЕКЛАМА

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ РЫНОК

ДЕФИЦИТНЫМИ БАНКОВСКИМИ СПЕЦИАЛИСТАМИ В КОРПОРАТИВНОМ СЕГМЕНТЕ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЮТСЯ КЛИЕНТСКИЕ МЕНЕДЖЕРЫ, ОБЛАДАЮЩИЕ ХОРОШИМИ НАВЫКАМИ ПРОДАЖ, А ТАКЖЕ ПРОФЕССИОНАЛЫ В СФЕРЕ ОЦЕНКИ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ И ПО РАБОТЕ С ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ. ДО КОНЦА 2011 ГОДА МОЖНО ОЖИДАТЬ НЕСУЩЕСТВЕННЫЙ РОСТ ЗАРАБОТНЫХ ПЛАТ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ НА 5–10%, ГОВОРЯТ РЕКРУТЕРЫ. АНАСТАСИЯ ИВАНОВА

АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

БАНКОВСКИЙ КАДРОВЫЙ РЫНОК ОСТАЕТСЯ РЫНКОМ РАБОТОДАТЕЛЯ: НОВЫЕ КАНДИДАТЫ ГИБКО И АДЕКВАТНО ПОДХОДЯТ К ВОПРОСУ О ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ И У НИХ НЕТ ЗАВЫШЕННЫХ ОЖИДАНИЙ

«Планы по развитию бизнеса, сформированные банками на этот год, подразумевают активный рост как новых, так и ослабленных кризисом направлений. В связи с чем, на рынке открыто достаточно много новых вакансий, — рассказывает Владимир Вавилов, начальник управления по работе с персоналом Северо-Западного регионального центра ОАО „Банк ВТБ“. — Вместе с тем банковский кадровый рынок остается рынком работодателя. Новые кандидаты достаточно гибко и адекватно подходят к вопросу о заработной плате. У соискателя нет завышенных ожиданий, а акцент при выборе работы сместился в сторону надежности работодателя». В сравнении с прошлым годом рынок вырос, количество вакансий в компаниях значительно увеличилось, что постепенно возвращает рынок к рынку кандидатов, считает Ольга Трофимова, директор департамента управления персоналом Промсвязьбанка. «С одной стороны, рынок стабилизировался и даже намечается оживление приостановленных на время кризиса региональных проектов, а с другой — последствием кризиса становится сворачивание бизнеса в России некоторыми иностранными банками и высвобождение большого количества высококвалифицированных специалистов как в корпоративном, так и розничном блоках, — рассуждает Евгения Титова, старший консультант петербургского офиса компании Morgan Hunt. — Активность в регионах дает дополнительные возможности мобильным специалистам из крупных городов с развитым банковским бизнесом, поскольку местный рынок с трудом покрывает растущую потребность». По мнению госпожи Титовой, банковские специалисты активно рассматривают варианты смены сферы применения своего опыта. Но, однажды решившись уйти в другую индустрию, говорит она, возвращаются к банковской деятельности довольно редко, так как новое направление требует времени для освоения и адаптации опыта, приобретения репутации профессионала в новом статусе. «Рынок поменялся, он стал более внимательным и осторожным как со стороны работодателей, так и со стороны соискателей. Он уже никогда не будет таким, как до кризиса 2008 года. И это — хорошо, поскольку более внимательный процесс принятия решения позволяет обеспечить их большую „правильность“», — полагает Дмитрий Чумаков, генеральный директор агентства маркетинговых исследований Vector Market Research.

«Мы наблюдаем, что у большинства соискателей и работников финансовых структур формируется мнение, что „кризис прошел“. Сотрудники стали ожидать повышения заработной платы, возврата утраченных компенсационных пакетов. Удовлетворение личных карьерных, профессиональных амбиций соискателей стало важнее стабильности, — рассказывает Наталья Галочкина, руководитель филиала „АНКОР Банки, финансовые услуги“. — Но ошибочно утверждать, что кризис прошел. Финансовый рынок не вернулся к докризисному уровню. Он просто стал другим и, возможно, уже никогда не будет таким, каким он был в 2007–2008 годах». Из ключевых тенденций текущего года госпожа Галочкина отмечает консолидацию отечественных игроков финансового рынка, вызванную необходимостью увеличения планки достаточности капитала, ужесточением правил риск-менеджмента, увеличением нормы резервирования.

По словам Алексея Захарова, президента рекрутингового портала Superjob.ru, число вакансий для специалистов банковского сектора непрерывно растет. Так, в апреле 2011 года число вакансий для подобных специалистов на портале Superjob.ru выше, чем в январе 2011 года на 20%, а годовой прирост (апрель 2010 года — апрель 2011-го) составил более 300%. Кроме того, растут и зарплатные предложения банковских работодателей: сейчас они в среднем на 7,2% выше, чем до кризиса. Уменьшилась конкуренция за рабочее место в банковском секторе, продолжает господин Захаров: в 2010 году соотношение «предложение / спрос» составляло более 20 резюме на одну вакансию, а сейчас — около 10 резюме. «По сравнению с январем 2011 года количество позиций, предлагаемых финансовыми структурами, увеличилось примерно на 30 процентов. В декабре 2010 года 63 процента опрошенных кандидатов рассматривали два-три предложения от потенциальных работодателей, тогда как в 2009 году — только 26 процентов», — рассказывает Наталья Галочкина.

Между тем, по словам Юлии Сахаровой, директора петербургского филиала портала HeadHunter, банковская отрасль по-прежнему испытывает дефицит квалифицированных специалистов: в апреле 2011 года на одну размещенную вакансию приходилось в среднем менее двух резюме, то есть выбор у сотрудников HR-служб крайне ограниченный, а почти половина активных соискателей — молодые специалисты без опыта работы. По словам госпожи Галочкиной, на данный момент по-прежнему остается максимальный спрос на специалистов и менеджеров в направлении продаж, привлечении клиентов, развитии бизнеса — в этом направлении открыты более 40% всех финансовых позиций. «Несмотря на тенденции „сворачивания“ на рынке розничного бизнеса ряда западных структур, уменьшение количества предложений для соискателей в розничных структурах — не наблюдается, что, возможно, происходит благодаря масштабному развитию розницы крупных отечественных игроков, а также появлению на рынке кредитующих население микрофинансовых учреждений», — полагает Наталья Галочкина.

Благодаря тому, что все больше банков возобновляет кредитование реального сектора экономики, продолжает рекрутер, около 30% актуальных финансовых позиций на текущий момент открыты в направлении корпоративного финансирования. «Планомерно увеличивается количество позиций в инвестиционном бизнесе: в активных продажах инвестиционных продуктов разного уровня. Больше стало проектов и в направлении back-office, появились позиции в методологии, маркетинге. Но их общая доля по-прежнему невелика — не более 20 процентов всех предложений», — говорит госпожа Галочкина.

По мнению госпожи Трофимовой, особенно заметен дефицит в направлениях, из которых произошел отток специалистов в другие области во время кризиса. «Например, в ситуации быстрого восстановления кредитования есть необходимость наращивания этой компетенции в банках. Также мы чувствуем дефицит персонала в направлениях развития и инноваций — специалисты в области разработки новых продуктов, IT-специалисты по внедрению новых технологий, специалисты по созданию систем управления рисками», — говорит госпожа Трофимова.

«Дефицитными специалистами в корпоративном сегменте мы по-прежнему считаем клиентских менеджеров, обладающих хорошими навыками продаж и серьезной экономической базой. Непросто найти профессионалов в сфере оценки кредитных рисков, работе с проблемной задолженностью, методологов, обладающих необходимым практическим опытом. В профиците — квалифицированные сотрудники операционно-кассового направления, что позволяет нам осуществлять быстрый и качественный подбор на подобные вакансии банка», — добавляет Владимир Вавилов. Также очень ощутимая тенденция — прирост количества иногородних соискателей, которые оказывают серьезную конкуренцию местным специалистам. «Как не хватало, так и не хватает квалифицированных менеджеров среднего звена, например, бранч-менеджеров. Таких сотрудников компании стараются растить внутри, поскольку на рынке сложно найти специалиста с нужным уровняем знаний, опыта и с адекватными зарплатными ожиданиями», — жалуется Екатерина Шилова, начальник управления подбора персонала Барклайс-банка. «Мы ощущаем дефицит сотрудников, которые способны работать на универсальной фронт-линии. Кроме того, мы ощущаем некоторый дефицит высококвалифицированных инвестиционных специалистов, готовых работать в качестве финансовых консультантов», — говорит вице-президент, управляющий филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге Михаил Иоффе.

Так как большинство головных структур банков и финансовых компаний сосредоточено в Москве, в Северо-Западном регионе всегда был дефицит квалифицированных специалистов в области разработки банковских продуктов, внедрения продуктов доверительного управления, ведения проектов M&A, прямых инвестиций, уверена Галочкина. До 2008 года многие филиалы и дополнительные офисы банков возглавляли административные управленцы с длительным стажем работы в банковской сфере. «Из-за реструктуризаций в 2009 году многие из них оставались без работы. Сейчас количество руководящих позиций растет, но банки отдают предпочтение молодым управленцам, которые смогут эффективно работать в режиме постоянных структурных изменений, гибко подходить к новшествам, которые будут не только руководить персоналом и отвечать за выстраивание внутренних бизнес-процессов, но и активно развивать клиентскую базу», — считает она. Между тем, по мнению Алексея Захарова, по всем профессиям и специализациям в банковском секторе отмечается рост заработной платы. «Значительно выросли зарплатные предложения для специалистов по рыночным рискам — на 20 процентов по сравнению с докризисными предложениями», — поясняет он. Впрочем, для некоторых позиций зарплатные предложения только вернулись на докризисные цифры, например, по специализации «финансовый аналитик».

«Нельзя сказать, что за последний год в банковской отрасли был отмечен последовательный рост заработных плат. По ряду позиций средний уровень предлагаемого дохода даже несколько снизился, однако это свидетельствует не столько о тренде рынка, сколько о том, что в 2011 году размещается больше вакансий и „вилка“ заработных плат по ним шире», — считает Юлия Сахарова.

По сравнению с 2010 годом наблюдается небольшой рост (10–20%) в окладной части специалистов и менеджеров направления front-office, продолжает Наталья Галочкина. «Стоит отметить возвращение и увеличение размеров выплат премиальных и бонусных составляющих и, как следствие, увеличение совокупного дохода сотрудников примерно на 30 процентов. Многие наши партнеры говорят о планах по увеличению заработных плат практически для всех направлений. До конца 2011 года можно ожидать несущественный рост заработных плат в финансовом секторе на 5–10 процентов», — говорит она.

По словам господина Чумакова, в этом году произойдет увеличение заработных плат в банковском секторе как в части фиксированной оплаты труда, так и в части бонусной. В среднем рынок вырастет на 5–7%, причем рост этот будет фрагментарным: увеличение зарплат прежде всего коснется эффективных сотрудников, полагает он. ■

АЛЛО, МЫ ИЩЕМ ТАЛАНТЫ!

Компания «АНКОР Банки, финансовые услуги» провела опрос среди представителей HR-департаментов 76 компаний финансового сектора, ведущих российских и международных банков, страховых и инвестиционных компаний. Согласно данным опроса, с конца 2009 года на финансовом рынке труда растет активность как работодателей, так и кандидатов. Динамика запросов на поиск персонала со стороны финансовых компаний в начале 2011 года превосходила аналогичные показатели начала 2010 года более чем на 50%. По данным исследования, 45% опрошенных компаний в 2011 году планируют увеличение численности персонала. Тем не менее, несмотря на желание многих профессионалов сменить работу, как и раньше, наблюдается серьезный дефицит персонала, обусловленный, с одной стороны, молодостью рынка финансовых услуг в России, а с другой стороны — его быстрым ростом. Оценка мер, которые принимают работодатели для удержания и повышения лояльности ценных кадров, показывает, что основным инструментом по-прежнему является материальная мотивация. Такие инструменты, как включение сотрудника в кадровый резерв, горизонтальная ротация и программы управления талантами, нацеленные на развитие и повышение лояльности наиболее перспективных сотрудников, наименее популярны и используются лишь в некоторых компаниях.

Анна Добрякова, директор «АНКОР Банки, финансовые услуги»: «Несбалансированность материальной и нематериальной системы мотивации, стремление работодателей удовлетворить в первую очередь базовые потребности сотрудников и недостаточное внимание к инструментам являются основными причинами, побуждающими сотрудников обращаться к внешнему рынку в поисках альтернативы. Для удержания персонала в финансовом секторе особенно важен баланс материальной и нематериальной мотивации. Компаниям необходимо создавать комплексную систему управления талантами, включающую планирование карьеры сотрудников, постановку индивидуальных целей, преемственность персонала, кросс-региональные и кросс-функциональные передвижения». **Анастасия Иванова**

Здоровый прагматизм

Обычно ДМС включается «по умолчанию» в социальный пакет сотрудника. Это считается нормой социально-ответственного бизнеса.

Моя социальная ответственность – это здоровый прагматизм.

Я рекомендовала руководству заключить договор с компанией «Капитал-полис» именно по программе «Здоровая команда».

Качество работы с людьми, в отличие от результатов продаж, оценить гораздо труднее.

Мне всегда было интересно оценить эффективность своей работы.

Программа «Здоровая команда» предоставила мне такую возможность.

Здоровая команда

программа ДМС для прагматичных бизнесов

СОДЕРЖАНИЕ:
компьютерное тестирование текущего статуса и оценка рисков для здоровья каждого сотрудника
индивидуальный отчет о состоянии, угрозах для здоровья и рекомендации по улучшению здоровья сотрудника
аналитический отчет о текущем состоянии здоровья коллектива
оценка интегральных рисков для здоровья, работоспособности и эффективности команды на перспективу
оценка мотивации и рабочей атмосферы коллектива
конкретный план профилактических мер для поддержания здоровья
курс лекций по актуальным для коллектива вопросам управления здоровьем

ВОЗМОЖНОСТИ:
создание эффективной системы охраны здоровья
создание мотивации и вовлеченности персонала в задачи управления собственным здоровьем
повышение эффективности работы персонала
сокращение затрат на ДМС в среднесрочной перспективе

РЕКЛАМА

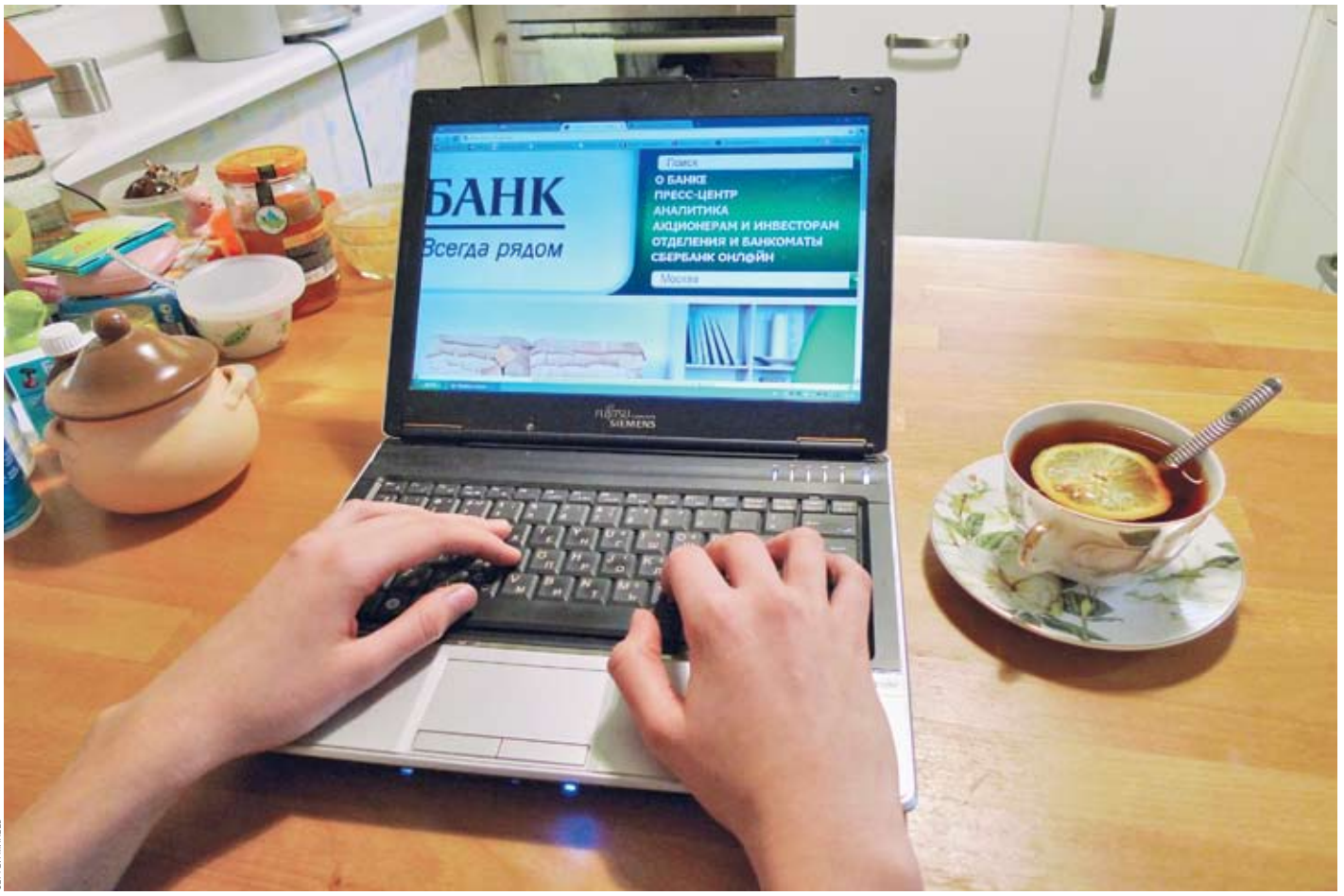
Московский пр. 22 | 320 65 34 | www.capitalpolis.ru

ЗАО «Страховая компания "Капитал-полис"», Лицензия ФССН С № 1336 78

ГОД ОСНОВАНИЯ 1993
МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ
КАПИТАЛ ПОЛИС
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

КЛИЕНТ УШЕЛ В ОНЛАЙН

НАЛИЧИЕ ВСЕВОЗМОЖНЫХ УДАЛЕННЫХ СЕРВИСОВ СТАНОВИТСЯ ВАЖНЕЙШЕМ ФАКТОРОМ ПРИ ВЫБОРЕ ТОГО ИЛИ ИНОГО БАНКА. ПРИВЛЕКАТЬ НОВЫХ КЛИЕНТОВ БАНКАМ ПОМОГАЮТ МОБИЛЬНЫЕ ОПЕРАТОРЫ, ТЕРМИНАЛЫ САМООБСЛУЖИВАНИЯ, ЭЛЕКТРОННЫЕ КОШЕЛЬКИ И ДАЖЕ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ. ВЕРОНИКА МАСЛОВА



СЕРГЕЙ МИХЕЕВ

УЖЕ СЕЙЧАС КЛИЕНТЫ БАНКОВ МОГУТ СОВЕРШАТЬ ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ БАНКОВСКИЕ ОПЕРАЦИИ, ПЕРЕВОДЫ И ПЛАТЕЖИ, НЕ ВЫХОДЯ ИЗ ДОМА

Банки, выстраивающие свои бизнес-процессы таким образом, чтобы минимизировать количество приходов клиента в офис для получения каких-либо услуг, могут выиграть в конкурентной борьбе. С одной стороны, они снижают затраты, с другой — получают возможность расширять клиентскую базу и повышать лояльность клиентов. Помимо традиционной функции, перевода рутинных операций в низкозатратные каналы и высвобождения ресурсов для продажи более сложных и доходных продуктов, у каналов дистанционного банковского обслуживания (ДБО) есть важная роль — обеспечивать связь с клиентом, напоминать о себе, создавать и поддерживать эффект «постоянного присутствия», считает начальник территориального управления сетью и продажами Северо-Западного региона Абсолют банка Виталий Демидов.

В целом стоимость операции по интернет-каналу с учетом всех затрат примерно в шесть раз ниже, чем в офисе, говорит Елена Дворовых, вице-президент СМП банка. Банк экономит на аренде площадей, оплате труда сотрудников, организации рабочих мест. «Условно соотношение затрат составляет десять рублей к одному. И чем больше осуществляется платежей, тем больше доход банка, в том числе за счет комиссий», — добавляет председатель правления банка СИАБ Галина Ванчикова. При этом за счет того, что обслуживание клиентов по системе ДБО обходится дешевле, банк может предложить клиентам более низкие тарифы, подчеркивает начальник управления по сопровождению стандартных и пластиковых продуктов департамента розничного бизнеса петербургского филиала Промсвязьбанка Алексей Попов.

Набор банковских продуктов, предлагаемых дистанционно, зависит от канала обслуживания. Это могут быть как банкоматы, интернет-банк или мобильный банк, так и каналы, не имеющие к банку прямого отношения: мобильные операторы, терминалы оплаты, сети ритейлеров, Почта России, интернет-кошельки и социальные сети.

Наиболее востребованными каналами ДБО сегодня являются интернет-банкинг и банкоматы. Число услуг, которые может получить с их помощью клиент, постоянно растет. Сегодня это не только возможность получить информацию о состоянии счетов и карт, но и открыть вклад, внести платеж по кредиту, заплатить за услуги ЖКХ или связи, сделать денежный перевод и многое другое.

Потенциал роста интернет-банкинга огромен. По оценкам специалистов банка СИАБ, его пользователями могут стать практически все, кто использует интернет, то есть более 60% населения России. А уже сегодня клиентами банков и интернет-пользователями одновременно являются более 60 млн человек. «Интернет-банк постепенно перестает быть каналом обслуживания клиента, а становится средой коммуникации с ним, — считает вице-президент, управляющий филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге Михаил Иоффе. — С течением времени интернет-банки начнут смещать акцент с простого предоставления доступа к повседневным банковским операциям к формированию уникального пользовательского опыта при управлении собственными финансами». Это приведет к появлению сервисов, удовлетворяющих любые финансовые потребности клиента. Начиная от набирающих на Западе популярность инструментов планирования личных финансов и заканчивая сервисами бронирования и оплаты билетов непосредственно из интернет-банка. Все более тесно будут интегрированы банковские и небанковские (внешние) сервисы, — социальные сети, микроблоги, поисковые системы.

Другим перспективным направлением банки видят мобильный банкинг. Позволяя получать те же самые сервисы, что и интернет-банк, он является самостоятельным продуктом, привязанным к SIM-карте или даже непосредственно к самому телефону. Сегодня мобильный банкинг еще недостаточно популярен, так как подавляющее большинство населения пока использует мобильники непосредственно по прямому назначению. Как отмечает госпожа Ванчикова, несмотря на ежегодные темпы роста мобильного интернета на 14–18% , в основном им пользуется возрастная группа от 12 до 24 лет. При этом доля пользователей мобильным банкингом не превышает 5–10% от числа клиентов, использующих ДБО. «Мы уже сегодня инвестируем в технологичные и инновационные сервисы, расширяем функционал мобильного банка, чтобы через два-три года встретить резкий рост числа пользователей услуги», — говорит она.

Расширяя свое присутствие на этом рынке, финансовые учреждения наряду с мобильной версией своих интернет-банкингов выпускают приложения для наиболее современных мобильных операционных систем — iOS, Android, WM, Symbian, учитывающие функциональные и интерфейсные особенности каждой из платформ.

Между тем границы ДБО все больше размываются по мере того, как мир становится более мобильным. Банки начинают развивать различные совместные проекты с мобильными операторами. Например, Альфа-банк и «Вымпелком» (бренд «Билайн») предлагают клиентам выпустить к своему номеру мобильного телефона предоплаченную карту — виртуальную или пластиковую. Виртуальный формат данной карты позволяет использовать средства на балансе мобильного телефона для оплаты покупок в интернете или снятия наличных в банкоматах Альфа-банка.

«Мегафон» совместно с Газпромбанком и Райффайзенбанком реализовал услугу по пополнению абонентского счета с помощью банковских карт. Такая же услуга есть у Сбербанка и МТС. Более того, оператор и вовсе решил выпустить собственную банковскую карту с кредитным лимитом до 600 тыс. рублей «МТС Деньги», которой можно оплачивать любые услуги и товары как обычной кредиткой. Мобильные операторы, имеющие самую широкую абонентскую базу, помогают плавно вводить население в зону безналичных расчетов, считает директор по продуктам и развитию бизнеса «Вымпелком» Виктор Маркелов. Они также предоставляют кредиты на свои услуги, при этом, в отличие от банков, их биллинги «заточены» под небольшие платежи и они могут позволить себе работать без комиссий.

Стремясь обеспечить удобство клиентам, банкам помогают и сети терминалов оплаты. Например, сеть QIWI напрямую или опосредованно сотрудничает с 250 банками. «Мы дополняем друг друга, и наша задача — дать возможность работать с как можно большим количеством услуг, — говорит вице-президент по маркетингу и развитию сети Максим Попов. — Сегодня терминалы дают возможность своим клиентам выбирать способ платежа — наличными средствами, банковской картой или напрямую с банковского счета переводом, как это реализовано в QIWI». Некоторые банки, например, Сбербанк, Альфа-банк, Петербургский социальный коммерческий банк (ПСКБ), развивают и свои сети

терминалов оплаты. По словам Светланы Лесняк, начальника отдела управления удаленных каналов обслуживания Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России», развитие сети терминалов наравне с банкоматами является важнейшей частью работы по переводу клиентов Сбербанка на удаленные каналы обслуживания. Уже сегодня их число в регионе насчитывает порядка 2000 устройств. «Если в начале 2011 года средняя нагрузка на киоск самообслуживания по платежам была на уровне 400 операций в месяц, то сейчас она составляет более тысячи. Растет и функционал терминалов, и сегодня через них можно осуществлять практически все расчетные операции, что и в банковском офисе», — говорит она.

Следующий тренд — это интеграция банков с виртуальными платежными системами и социальными сетями. Два года назад первыми в России онлайн-привязку банковских карт к электронному кошельку сделали «Яндекс. Деньги» и Альфа-банк. Сегодня каждый четвертый из наиболее активных клиентов интернет-банка «Альфа-Клик» привязывает свою банковскую карту к счету в «Яндекс. Деньгах», а средний чек пополнения электронного кошелька с банковской карты составляет 2 тыс. рублей. С 2009 года оборот совместного сервиса онлайн-пополнения превысил 4 млрд рублей. «Конкуренция с банками взаимовыгодна, — считает заместитель генерального директора „Яндекс. Деньги“ Наталья Хайтина. — Благодаря сервису с банком мы получили более 100 тыс. клиентов».

Банки уже не могут не учитывать таких серьезных игроков на рынке мобильной коммерции, как «Яндекс. Деньги» и «QIWI Кошелек», текущая тенденция внедрения совместных решений и кобрендов должна только усилиться, говорит Алексей Понкратьев, управляющий Санкт-Петербургским филиалом Номос-банка. Развитие этого рынка во многом может изменить закон о национальной платежной системе, который должен будет регламентировать проведение моментальных платежей между участниками, а также внедрение новых финансовых сервисов у Facebook и Google, полагает банкир. Бум на рынке планшетов также определит направление дальнейшего развития мобильных решений.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫМИ КАНАЛАМИ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ СЕГОДНЯ ЯВЛЯЮТСЯ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ И БАНКОМАТЫ

Совместные решения в области ДБО находятся также у банков с ритейлерами. Сегодня, например, становится возможным POS-кредитование на покупку различных товаров через интернет. Клиент выбирает понравившийся товар в интернет-магазине, заполняет анкету заемщика, прилагает скан паспорта и отправляет на электронный ящик магазина. Сотрудник проверяет правильность заполнения анкеты и отправляет ее в банк, который выдает кредит. Такая схема, в частности, реализована в банке «Хоум Кредит». По словам Алексея Дроботая, возглавляющего дирекцию «Северо-Запад», решение о выдаче кредитов обычно принимается в течение двух часов. Далее сотрудник интернет-магазина связывается с заемщиком и экспедитор доставляет товар.

В целом удаленное кредитование будет активно развиваться в ближайшее время. И в этом процессе будут задействованы не только и не столько банки, сколько системы электронных денег и операторы мобильной связи, считает Елена Дворовых. Текущая ситуация на рынке ДБО настолько динамична, что сложно предсказать ее развитие даже на короткий период. Повысится доля мобильных услуг — расширится функционал, появятся новые интерфейсы с использованием технических новшеств, наподобие NFC (возможность бесконтактной оплаты с помощью телефона), говорит Алексей Понкратьев. Существующие сервисы геопозиционирования, которыми уже сложно удивить, например, поиск ближайшего отделения, будут развиваться в сторону «дополненной реальности» — когда наведя камеру смартфона на торговый центр, можно увидеть логотипы магазинов партнеров банка, предоставляющих скидки по картам банка. ■

РЕКЛАМА ОАО «СИАБ»

СИАБ
Санкт-Петербургский Индустриальный Акционерный БАНК

16 ЛЕТ на финансовом рынке

Платите за квартиру,
Интернет и телефон

без комиссий
и очередей!

Интернет-банк

Мобильный банк

347-8787
8 800 200 8130
(звонок бесплатный)

СИАБ - Банк высоких технологий
www.siab.ru
Лицензия ЦБ РФ №3245

СТАВКА НА ЭНЕРГЕТИКУ

ВЛОЖЕНИЯ В ПИФЫ ОСТАЮТСЯ НАИБОЛЕЕ ДОХОДНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ, ПОЗВОЛЯЮЩИМ ЗАЩИТИТЬ СРЕДСТВА ОТ ИНФЛЯЦИИ. ЭКСПЕРТЫ РЕКОМЕНДУЮТ ФОНДЫ АКЦИЙ, КОТОРЫЕ МОГУТ ВЫРАСТИ НА 20–25%. ХОРОШУЮ ДОХОДНОСТЬ ЖДУТ ОТ ФОНДОВ МЕТАЛЛУРГИИ И БАНКОВСКИХ АКЦИЙ. ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Первый квартал 2011 года стал очень удачным для управляющих компаний и их клиентов. Классические фонды принесли пайщикам прибыль на фоне роста индекса ММВБ на 7,44%. Так, среднее значение доходности фондов акций по итогам квартала составило +4,5%, фондов смешанных инвестиций +3,37%, фондов облигаций +2,45%, отмечает начальник управления по работе с корпоративными клиентами УК БФА Варвара Степанова. В то же время отраслевые ПИФы показали разнонаправленную динамику. Заметно лучше рынка были нефтегазовая и телекоммуникационная отрасли, в то время как металлургия, электроэнергетика и лидер прошлого года — потребительский сектор — были явными аутсайдерами на протяжении всего квартала. Не показали высокого результата также фонды, инвестирующие в акции второго эшелона.

Лучшую доходность на российском фондовом рынке с начала года продемонстрировали фонды нефти и газа — на уровне 11%. В целом в рублевом выражении индекс увеличился на 6% и в долларовом — на 15%, говорит главный директор по инвестициям УК «Газпромбанк — Управление активами» Андрей Зокин. Акции второго эшелона выглядели похуже прежде всего на фоне негативных тенденций в электроэнергетическом секторе экономики — а второй эшелон представлен в большинстве именно электроэнергетическим сектором российской экономики, просевшим на 15–19%, добавляет господин Зокин. Такая просадка, по его мнению, связана с внутренними особенностями данного сектора, такими как рост тарифов. Фонды связи и телекоммуникаций выросли на 10%, а потребительский сектор просел на 10%. В других секторах наблюдалась смешанная динамика.

В целом доходность диверсифицированного портфеля фондов находится около нуля, отмечает руководитель аналитической службы ФГ «Доходъ» Всеволод Лобов. Наибольшую доходность получили пайщики фондов, ориентированных на нефтегазовую отрасль (около 10%), хуже всех оказались фонды энергетики, которые в среднем упали на 13%.

АЛЕКСЕЙ КУДЕНКО

ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2011 ГОДА СТАЛ ОЧЕНЬ УДАЧНЫМ ДЛЯ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ И ИХ КЛИЕНТОВ. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ОТРАСЛЕВЫЕ ПИФЫ ПОКАЗАЛИ РАЗНОНАПРАВЛЕННУЮ ДИНАМИКУ

АКТИВЫ ВЫРОСЛИ К ВЕСНЕ С начала года наблюдался приток активов по всему спектру паевых инвестиционных фондов. По итогам первого квартала топ-10 крупнейших управляющих компаний в среднем нарастили СЧА на 6,7%. В открытые и интервальные ПИФы было привлечено 3,7 млрд рублей, причем за февраль пайщики принесли в ПИФы более 2,4 млрд рублей — больше, чем в любой месяц предыдущих трех лет, говорит Варвара Степанова. Предпочтения инвесторов разделились: институциональные предпочитают консервативные инструменты, такие как фонды облигаций, а частные выбирают фонды с самыми рискованными стратегиями. На рынке Санкт-Петербурга доли компаний остались близкими к уровням конца 2010 года.

Позитивная динамика как по рынку долевых, так и по рынку долговых инструментов в начале года была характерна не только для России, но и для всех развитых и развивающихся стран, отмечает главный директор по инвестициям УК «Газпромбанк — Управление активами» Андрей Зокин. Подобную динамику он связывает с двумя глобальными факторами — восстановлением мировой экономики после кризиса и глобальной ликвидностью. «Макроэкономическая статистика, публикуемая в развитых и развивающихся странах, демонстрирует относительно уверенные показатели роста. Без учета фактора Японии, мировая экономика должна вырасти в этом году на 4,5 процента. Воздействие экзогенных факторов, таких как землетрясения в Японии, пока сложно оценить, но в целом считается, что на мировом ВВП это может отразиться снижением ВВП на 0,3–0,5 процента», — говорит эксперт.

Возросшая ликвидность подталкивает фондовые индексы вверх, и на этом фоне происходит рост сырьевых товаров, повышается стоимость услуг, улучшаются показатели компаний, ориентированных на извлечение полезных ископаемых и производство товаров и услуг в этой области.

ДОХОДНЫЕ ГОРИЗОНТЫ В этом году пайщикам необходимо обращать внимание на диверсификацию активов: не исключено, что в середине года может произойти коррекция по основным фондовым индикаторам, считает господин Зокин. Поэтому если горизонт инвестирования составляет от одного года, он рекомендует вкладывать в акции второго эшелона, фонды развивающихся отраслей и фонды акций. А если менее года, то лучше использовать консервативные стратегии в рамках фонда облигаций и казначейских инструментов, советует эксперт. До конца года индекс ММВБ вырастет на 8–10% в относительном выражении, индекс облигаций на уровне 4–5%, индекса акций второго эшелона на уровне 10–15%, прогнозирует он.

При сохранении текущей благоприятной конъюнктуры для российского рынка акций, в том числе, если цены на углеводороды останутся на высоком уровне, можно ожидать роста рынка по итогам года на 20–25%, полагает Варвара Степанова. Для долгосрочных инвесторов традиционно более привлекательными, по ее мнению, являются фонды акций. Портфель из классических фондов акций широкого рынка можно разбавить отраслевыми фондами — например, фондом нефтегазового сектора. «Для более осторожных вкладчиков в текущей ситуации мы рекомендовали бы рассмотреть вложения в фонды облигаций или смешанных инвестиций, так как вероятность коррекции рынка с нынешних уровней является достаточно высокой», — говорит госпожа Степанова.

Интересными отраслями для инвестиций в этом году будут потребительский сектор, сектор металлургии и нефтегазовый сектор, считает Алексей Алексеев, директор по развитию продаж в регионах УК «Альфа-Капитал». Эти три направления экономики занимают большую долю в российском ВВП. «С начала года в силу разных причин акции компаний данных секторов достаточно сильно корректировались на рынке. На фондовым рынке важно найти хорошую идею, и эти отрасли, я думаю, принесут инвесторам хороший доход. Хотя я бы закладывал горизонт для инвестиций один-два года и не вводил ограничения на инвестиционный горизонт до конца текущего года», — добавляет эксперт.

«Сегодня свои предпочтения мы бы отдали индексным инструментам, а также фондам, связанным с российским нефтегазовым сектором. Хороший потенциал имеют также фонды электроэнергетики, но риски здесь несколько выше и горизонт инвестиций, вероятно, немного больше — год-полтора. Наметившееся оживление рынка недвижимости дает основания для внимательного изучения возможностей, которые дают в том числе инструменты коллективных инвестиций, связанные с этим сектором, но риски и инвестиционные горизонты здесь пока еще выше», — рассказывает Василий Евдокиенко, аналитик отдела рыночного анализа и консультаций ООО «КИТ Финанс».

При текущих ставках по банковским депозитам вложения в ПИФы — возможно, единственный инструмент для защиты от инфляции — по итогам года доходность ПИФов акций может превысить 25% годовых, отмечает директор

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

ПРИ ТЕКУЩИХ СТАВКАХ ПО БАНКОВСКИМ ДЕПОЗИТАМ ВЛОЖЕНИЯ В ПИФЫ — ВОЗМОЖНО, ЕДИНСТВЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ОТ ИНФЛЯЦИИ

дирекции управления активами Финансовой группы БКС Андрей Иванов. Для тех, кто не знаком с фондовым рынком, лучше всего подойдут фонды со сбалансированной стратегией, включающей и акции и облигации, которые достаточно устойчивы к краткосрочным колебаниям рынка, отмечает он. Более опытным инвесторам эксперт рекомендует специализированные фонды, делающие упор на конкретные сектора. Среди них ПИФы металлургии и банковских акций. Компании в этих секторах остаются сильно недооцененными по сравнению с аналогами на развивающихся рынках, при этом их бизнес будет расти опережающими темпами благодаря росту инвестиций в инфраструктуру и восстановлению покупательского спроса в России.

Что касается ситуации на международном валютном рынке, то пока она остается напряженной: с одной стороны, наблюдается постепенное восстановление мировой экономики, с другой — техногенная катастрофа в Японии и рост политической напряженности негативно влияют на настроения инвесторов, говорит руководитель службы внешней аналитики Международной академии биржевой торговли Андрей Диргин. «Скорее всего, Европейский Центробанк будет вынужден продолжить политику повышения ставки рефинансирования перед угрозой роста инфляции выше критического уровня в 2 процента. Вполне возможно, что уже летом европейский регулятор поднимет ставку до 1,5 процента, что станет сигналом для спекулянтов играть на повышение евро, которое вполне может подорожать до 1,47 по отношению к доллару», — добавляет эксперт. ■

Реклама

Начни на www.forexclub.ru
Международная академия биржевой торговли
+7 (812) 578-09-90, Московский пр., 7
ForexClub

Реклама

полный спектр
лизинговых услуг

- Удорожание от 5%
- Срок до 5 лет
- Авансовый платеж от 5%
- Решение о финансировании в течение 1 часа
- Минимальный перечень документов (нотариально заверенные копии не требуются)*
- Никаких дополнительных платежей, кроме указанных в договоре

Нам 15 лет!

Балтинвест
лизинговая компания
325 64 83
www.baltleasing.ru

Архангельск (8182) 27 05 88
Великий Новгород (8162) 78 60 60
Екатеринбург (343) 344 28 71
Нижний Новгород (831) 433 70 86
Пермь (342) 281 34 82
Петрозаводск (8142) 77 50 57
Ростов-на-Дону (863) 211 11 66
Челябинск (351) 2 555 603

* В случае необходимости Лизинговая компания вправе запросить иные, не указанные в настоящем перечне документы. ЗАО ФК «Балтинвест»

ИГРА ЗА ЛОЯЛЬНОСТЬ

РЫНОК ТОРГОВОГО ЭКВАЙРИНГА В ПЕТЕРБУРГЕ ДОСТИГ НАСЫЩЕНИЯ: НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ ТРЕХ ЛЕТ КОЛИЧЕСТВО ТЕРМИНАЛОВ, УСТАНОВЛЕННЫХ В ТОРГОВО-СЕРВИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ, ПОСТЕПЕННО СОКРАЩАЛОСЬ. БАНКИРЫ СЧИТАЮТ ЭТО ЯВЛЕНИЕ ВРЕМЕННЫМ, ПРИ ЭТОМ ДЕЛАЯ БОЛЬШУЮ СТАВКУ НА РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ-ЭКВАЙРИНГА. АНАСТАСИЯ ГОРДЕЕВА

Согласно данным Ассоциации банков Северо-Запада, на начало 2011 года в торгово-сервисных предприятиях города было установлено 1,193 тыс. терминалов. Тремя годами ранее количество устройств по приему пластика было равно 1,245 тыс. Таким образом, терминальная сеть не только не возросла, но и сократилась на 4%. Такая статистика выглядит особенно удивительно на фоне ежедневных новостей о введении услуги приема платежных карт в крупнейших сетях магазинов и ресторанов. Так, с начала этого года расплачиваться картами смогли покупатели Metro Cash & Carry — одной из пяти крупнейших розничных компаний в России. «Основной причиной введения оплаты картами стал все возрастающий спрос наших клиентов, которые давно ожидали этой услуги», — пояснила BG представитель компании Оксана Токарева, добавив, что компания вела определенную работу в этом направлении и предложила клиентам услугу после того, как удалось добиться приемлемых тарифов на обслуживание. В Metro признают, что за пять месяцев работы в тестовом режиме, размер увеличившегося благодаря карте среднего чека впечатлил. Теперь в развитии этого сервиса Metro видят большие перспективы.

В 2010 году, спустя почти 20 лет присутствия в России безналичный расчет предложил своим клиентам в России McDonald's. Годом ранее крупнейшая розничная компания — X5 Retail Group, последней из операторов-дискаунтеров установила платежные терминалы в сети «Пятерочка». Казалось бы, что эквайринг стал вездесущим и всеохватывающим, не обойдя стороной ни одной более или менее крупной компании. Но, как подтверждает статистика, у клиентов все еще есть причины, для того, чтобы отказываться от данной услуги.

По словам Марии Курносовой, представляющей в России Auchan, причина, по которой французская сеть до сих пор не позволяет использовать в России карты международных платежных систем заключается в высоких тарифах этих самых систем, в разы превышающие европейские. Введение в оборот пластика означало бы для компании либо повышение цен на 1,5–2%, либо снижение рентабельности.

Участники рынка подтверждают, что услуга эквайринга обходится для предприятий, устанавливающих терминалы, недешево. По словам Владимира Климентьева, начальника отдела развития, эквайринга и партнерских проектов филиала «Петровский» банка «Открытие», банку и процессинговому центру перечисляется в среднем около 1,8% с каждой транзакции. Исполнительный директор сети строительных магазинов «Петрович» Виктор Адамов сталкивался с комиссией за проведение платежей с пластиковых карт в размере от 1,6 до 2,5%. По словам Елены Биндусовой, директора департамента платежных карт Промсвязьбанка, на размер комиссии влияет сегмент обслуживания карты: Electron для банка-эквайера обходится гораздо дешевле, чем транзакция, осуществляемая по премиальным картам, например Visa Platinum.

Зачастую компании сталкиваются с тем, что введение дополнительного сервиса в виде приема пластика не влияет на прибыльность бизнеса. По словам Виктора Адамова, введение эквайринга за два года принесло его сети только дополнительные расходы, однако отказываться от услуги в компании не спешат. «Мы не отказываемся от этой услуги только потому, что ее популярность растет. А значит, оплачивать покупки пластиковой картой удобно для наших клиентов, о лояльности которых мы заботимся. Так что, по большому счету, потери, которые мы несем из-за эквайринга, можно считать маркетинговыми расходами», — говорит Виктор Адамов. По словам Марины Барановой, менеджера по маркетингу и рекламе автодилерской компании «Олимпавто», эквайринговые операции действительно становятся все более востребованными покупателями. В «Олимпавто» за услуги сервисного обслуживания автомобилей электронными картами расплачиваются примерно в 20% случаев.

Между тем все опрошенные BG эксперты отмечают ослабление динамики развития этого бизнеса. По словам Елены Биндусовой, спад обусловлен изменением поведения самих банкиров. «Думаю, это общая тенденция изменения подхода к такому бизнесу, как торговый эквайринг, банки больше внимания стали уделять качеству, а не количеству торгово-сервисных предприятий», — полагает она. «Снижение можно назвать скорее корректировкой количества терминалов. Кризис заставил банки усилить контроль над расходами и ввести более жесткие требования к оборотам по терминалам. В итоге требования к торгово-сервисным

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ
Коммерсантъ

14 ИЮНЯ

30 ИЮНЯ

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ
НОВЫЕ РЕШЕНИЯ
ТЕХНОЛОГИИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
ТРЕНДЫ
АНАЛИЗ
МНЕНИЯ

BUSINESS
GUIDE
В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ: (812) 325 85 96, ОТДЕЛ ПОДПИСКИ: (812) 271 36 35

WWW.KOMMERSANT.RU/REGION/SPB

РЕКЛАМА

предприятиям изменились, в результате чего убыточные терминалы и терминалы с недостаточными оборотами демонтировали», — делится наблюдениями Владимир Климентьев.

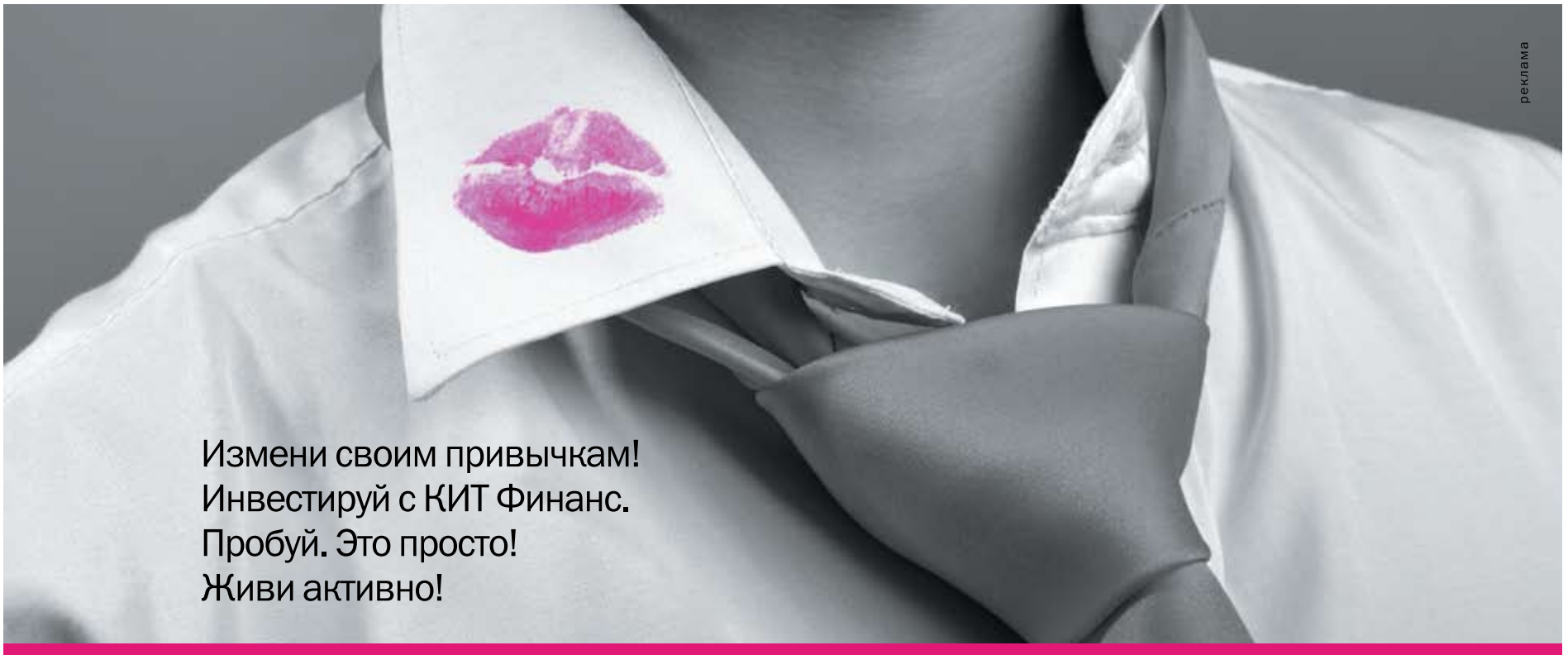
Первопричина происходящего, на взгляд управляющего филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге, вице-президента банка Михаила Иоффе, заключается в сложном положении в ритейле, сложившемся за последние годы. Впрочем, по словам управляющего ВТБ24, в последние месяцы ситуация стала меняться в лучшую сторону, что позволяет ожидать роста числа банковских POS-терминалов в Санкт-Петербурге. А дальнейшее развитие направления будет происходить главным образом за счет открытия новых торгово-сервисных объектов, в которых жители города никогда не перестанут нуждаться.

Помешать светлым перспективам по развитию эквайринга банкирам может то же, что и ритейлерам — высокие тарифы процессинговых систем. По словам Виктора Климентьева, в условиях растущей конкуренции окупаемость многих эквайринговых контрактов становится критической, а увеличение ставок платежных систем только подливает масло в огонь. Поэтому серьезного снижения цен на услугу не происходит, хотя у отдельно взятых предприятий можно встретить нерыночные тарифы, которые иногда ниже расценок платежных систем. Подобные ситуации Виктор Климентьев объясняет тем, что при комплексном обслуживании клиента банк может покрыть свои расходы по эквайрингу за счет доходов по другим направлениям сотрудничества.

Надеясь на лучшее, финансисты, тем не менее, развивают смежные направления, которые смогут компенсировать падение спроса на торговый эквайринг. Наиболее очевидным и близким направлением, которое вскоре сможет приносить не меньшие доходы, может стать интернет-эквайринг. «Нами наблюдается тренд перемещения предприятий торговли и услуг в интернет. Это достаточно большой сегмент: сюда входит продажа техники, аксессуаров, мебели, ювелирных изделий, предметов роскоши, дизайнерской одежды, туристических услуг, страхование, консалтинг, заказ товаров для дома, доставка еды и так далее», — считает Виктор Климентьев. С тем, что удаленные продажи вскоре станут одним из самых быстроразвивающихся направлений банковского бизнеса, соглашается Елена Биндусова. Однако пока это только перспективы, и ближайшие несколько лет оборот в традиционной торговле будет по-прежнему многократно превышать оборот в интернете. ■

ВАСИЛИЙ ДЕРЮГИН

ПОКУПАТЕЛЯМ УДОБНО ОПЛАЧИВАТЬ ПОКУПКИ ПЛАСТИКОВОЙ КАРТОЙ. ПОТЕРИ, КОТОРЫЕ КОМПАНИИ НЕСУТ ИЗ-ЗА ЭКВАЙРИНГА, НЕКОТОРЫЕ БИЗНЕСМЕНЫ СЧИТАЮТ МАРКЕТИНГОВЫМИ РАСХОДАМИ



Каждый инвестор имеет право — налево

КИТФинанс
Брокерская компания

www.brokerkf.ru
8 (800) 700-00-55

Тариф «Активный»*

Брокерская комиссия — 0,025% по ценным бумагам;
40 коп. за контракт; сниженные ставки по маржинальному кредитованию. Самым активным призы.**

*Срок действия тарифа "Активный" с 11 апреля 2011 г. по 31 июля 2011 г. Ставки комиссионного вознаграждения Компании приведены с учетом НДС, но без учета комиссионных вознаграждений сторонних организаций. Ознакомиться с полным текстом тарифов можно на сайте brokerkf.ru. ** Сроки проведения Конкурса "Самый активный инвестор" — с 1 июля 2011 г. по 30 сентября 2011 г. Вся необходимая информация о проводимом Конкурсе "Самый активный инвестор", в т.ч. информация о порядке участия в Конкурсе, размещена на официальном сайте Организатора http://www.brokerkf.ru. (странице конкурса на сайте). КИТ Финанс (ООО) Лиц. ФСФР России на осуществление брокерской деятельности № 078-06525-100000 от 14.10.2003

Товар сертифицирован. Реклама

Стать легендой можно еще при жизни.

Porsche 911 Turbo.

Мощность 368 кВт (500 л.с.). Расход топлива 11,4 литра на 100 км. Каким образом? Благодаря новому приводу с системой непосредственного впрыска топлива (DFI) и опциональной коробке передач с двумя сцеплениями Porsche Doppelkupplung (PDK).

Спрашивайте об условиях оформления сертификата "Одобренной Porsche гарантии на автомобили с пробегом" сроком действия один или два года, приобретая новый автомобиль в автоцентре Олимпавто.

PORSCHE INTELLIGENT PERFORMANCE*

PORSCHE

Олимпавто

Официальный дилер Porsche AG

г. Санкт-Петербург,
Проспект Маршала Блюхера, 52А
Телефон: +7 (812) 313 00 07
Факс: +7 (812) 313 00 07

www.porsche-pulkovo.ru

Расход топлива** в смешанном цикле, л/100 км: 9.8 -10.3 • Выбросы CO2, г/км: 230 - 242

* Интеллектуальная Система Porsche. **Определяется по стандарту 80/1268/EEC в действующей редакции