

филиала Альфа-банка. — Однако несмотря на все вышеперечисленные нюансы, у банков имеется индивидуальный подход к ценообразованию, так как он имеет возможность получить дополнительный доход от инкассируемой в него выручки».

КОМУ СЛОЖНЕЕ Сложнее, конечно, работать на рынке инкассационных услуг самостоятельной фирме, нежели банку, так как ей приходится дольше зарабатывать доверие клиентов. В то же время с точки зрения организации собственной службы инкассации банку сложнее, потому что возникает большое количество нюансов, касающихся закупки бронированного автотранспорта, содержания такого транспорта, лицензирования и страхования.

«Также стоит обратить внимание на то, что у специализированных фирм зона покрытия по инкассации, как правило, может быть гораздо больше, чем у банка, для которого некоторые маршруты иногда убыточны, — говорит Елена Сыскова. — С другой стороны, банк может предложить более выгодные условия по инкассации, так как при работе с клиентом он получает доход от комплекса предоставляемых последнему услуг».

Из-за этих нюансов банки зачастую сотрудничают с аутсорсинговыми компаниями, привлекая их для организации доставки денежной наличности в свои отделения. Прием и пересчет наличности кредитные организации в этих случаях уже организуют самостоятельно.

«Таким образом банки избавляются от необходимости содержания автопарка и инкассаторов, — поясняет Елена Сыскова. — Подобная организация инкассации позволяет получать доход при оказании услуги по приему и пересчету, комиссия по которой определяется, как правило, в процентном соотношении от принятой и пересчитанной суммы».

Когда банк создает инкассаторскую службу для обслуживания собственной сети подразделений, он автоматически избегает зависимости от графика работы и условий сотрудничества с аутсорсером. При этом, отмечает Юлия Баринаова, собственная инкассслужба — одна из самых затратных внутренних структур банка.

«Именно поэтому не каждая кредитная организация может позволить себе ее создание, — отмечает специалист. — Для того чтобы повысить эффективность подразделения инкассации, банку следует в первую очередь увеличить доходы путем расширения клиентской базы и перечня предоставляемых услуг, оптимизировать маршруты и усовершенствовать технологии организации перевозок, применение современных методов работы и новейших разработок в области налично-денежной индустрии, а также сократить расходы подразделения».

По словам Виктора Новикова, руководителя службы безопасности Абсолют-банка, собственные инкассаторские службы сейчас есть у многих крупных банков в Санкт-Петербурге — у Сбербанка, банка ВТБ, банка «Александровский», СИАБ и др. В петербургском филиале самого Абсолют-банка собственной инкассаторской службы нет, поэтому он пользуется услугами сторонней организации.

СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ Требования к инкассации банков и компаний, оказывающих такие услуги, одинаковые. Во-первых, организация обязательно должна иметь ли-

цензию на право перевозки ценностей, а ее сотрудники — на право ношения оружия. Во-вторых, обязательно наличие бронированных служебных машин и страховка.

«Принципы безопасности перевозки также едины для всех, — говорит Александр Осин, — а это значит, что работники инкассаторских служб банков могут, очевидно, переходить на работу в фирмы».

Обеспечение безопасности перевозок строго регламентировано законодательством, в частности, Положением о порядке ведения кассовых операций и правилах хранения, перевозки и инкассации банкнот и монет Банка России в кредитных организациях на территории РФ от 24.04.2008 № 318-П.

По словам Елены Сысковой, фирмы оказывают более качественные услуги по организации и доставке денежной наличности. Связано это с тем, что их автопарк насчитывает гораздо больше специализированных автомобилей, у них есть широкая маршрутная сеть и многочисленный штат квалифицированных сотрудников-инкассаторов.

«Банки, оказывающие инкассаторские услуги, жестко конкурируют с фирмами в этой сфере, — говорит специалист. — Однако, несмотря на все вышеперечисленные нюансы, у банков имеется индивидуальный подход к ценообразованию, так как он имеет возможность получить дополнительный доход от инкассируемой в него выручки».

Одна из самых больших сетей маршрутов по городу сейчас у петербургского отделения инкассации «Росинкас» Центробанка РФ — около 100. По данным организации, следом за ней по наибольшему количеству маршрутов идет Сбербанк (порядка 70), а по популярности — «Инкахран», такая же специализированная организация, и инкассслужбы Сбербанка, банка «Санкт-Петербург» и ВТБ.

КАК ОРГАНИЗУЮТ В БАНКАХ Зачастую служба инкассации создается в банках для внутренних нужд и параллельно работает на его клиентуру. Затраты на организацию и содержание службы складываются из нескольких составляющих — создания парка бронированных автомобилей, обеспеченных радиосвязью, которые нужно обслуживать, подбора штата специалистов и их обучения и прочего обеспечения деятельности.

«К формированию бригады всегда предъявляются очень жесткие требования, — рассказывает Юлия Баринаова. — Экипировка должна быть в порядке, водители обязаны иметь права соответствующей категории, а инкассаторы должны быть вооружены или иметь вооруженное сопровождение».

Сейчас на ношение оружия имеют право сотрудники «Росинкаса» и Сбербанка. Все остальные кредитные организации и фирмы такого права не имеют, поэтому им необходимо обеспечивать вооруженное сопровождение бригады инкассаторов за счет привлечения сторонней охраны с соблюдением законодательных норм, добавляет специалист.

Окупаемость инкассслужбы банку может гарантировать большая клиентская база, широкий спектр оказываемых услуг и достаточные обороты наличных денежных средств в регионе. «В Петербурге активный рынок, потому здесь банки и создают свои службы», — говорит Юлия Баринаова. ■

32 → СТАТИЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ Кардинально новых ипотечных продуктов в первом квартале не появилось. Банки стремятся совершенствовать и развивать имеющиеся программы.

«Принципиальные обновления кредитных продуктов едва ли целесообразны в нашем случае. Мы стремимся расширять предложение за счет улучшения дополнительных или сопутствующих параметров. Например, в сегменте первичного рынка жилья мы активно наращиваем количество партнерских строительных компаний», — рассказывает Александр Конышков.

«Наше развитие на ипотечном рынке скорее будет заключаться в улучшении условий по действующим продуктам, нежели в запуске каких-либо новых продуктов. Буквально недавно мы принципиально изменили подход к кредитной программе „Победа над формальностями“. Раньше для того чтобы без справок о доходах и всего по двум документам, удостоверяющим личность, получить кредит по данной программе, необходимо было иметь 50 процентов от стоимости жилья. Теперь в рамках этой программы кредит может получить любой, у кого есть 35 процентов», — говорит Максим Никулин.

«В апреле мы запустили программу „Партнер“ с группой компаний „Сэтл Сити“, ставки по которой начинаются от 6 процентов в рублях, — рассказывает Марина Горилловская. — Также недавно у нас стартовала программа кредитования под залог имеющейся недвижимости — так называемый ломбардный кредит. В рамках этой программы мы предлагаем три новых продукта: „Бизнес“, „На любые цели“, „На покупку недвижимости“. Кредит можно получить на любые цели, в том числе и на покупку недвижимости без первоначального взноса и на выкуп комнаты, что особенно актуально для Петербурга. Ставки находятся на рыночном уровне — от 14,5 процента в рублях».

ОЖИДАНИЕ РОСТА Участники рынка прогнозируют планомерный рост ипотеки, полагая, что показатели текущего года будут существенно выше результатов успешного 2011 года.

«Рынок продолжит серьезно развиваться. Мы рассчитываем в нынешнем году выдать ипотечных кредитов на сумму в 12 млрд рублей, в полтора раза перекрыв таким образом результат пикового — 2008 года», — прогнозирует Максим Никулин.

В позитивной динамике этого рынка уверена Ирина Илясова. «Прогноз на 2012 год позитивный, при положительных тенденциях в экономике страны рост совокупного рынка ипотеки Санкт-Петербурга и Ленобласти может достигнуть 62 млрд рублей, увеличившись на 45 процентов по отношению к 2011 году», — считает госпожа Илясова. С коллегами солидарна Марина Горилловская. «В 2012 году рост ипотеки составит 40–50 процентов по сравнению с объемами 2011 года. Ипотечное кредитование будет расти быстрее, чем экономика, хотя устойчивость рынка все-таки будет зависеть от стабильности отечественной экономики», — полагает госпожа Горилловская.

Дмитрий Алексеев считает, что рынок будет расти, но меньшими темпами по сравнению с 2011 годом. «В абсолютных величинах рост рынка составит от 15 до

30 процентов при отсутствии каких-либо существенных макроэкономических изменений», — говорит он.

«В 2012 году мы не ожидаем сокращения объемов бизнеса по ипотеке. Если говорить о рыночной тенденции в целом, то весьма вероятен рост конкуренции среди банков за хорошего заемщика и корректировки кредитных политик в сторону большего ужесточения требований к заемщикам. Рост процентных ставок по ипотечным кредитам, связанный прежде всего с ростом ставок на рублевом денежном рынке, обусловлен объективными рыночными факторами, и вероятность дальнейшего повышения ставок другими ипотечными игроками исключить нельзя. Фокус потребительского спроса вероятнее сконцентрируется на первичном рынке», — резюмирует Александр Конышков.

БОГАТЫЕ ТОЖЕ ПЛАТЯТ Участники рынка отмечают, что наметилось восстановление спроса на ипотечные продукты для покупки премиального жилья. Количество ипотечных займов, предоставленных на покупку элитной недвижимости, увеличилось в рамках общей активизации спроса на ипотечные кредиты и возросшего процента продаж дорогого жилья, рассказывает Наталья Гончаренко, руководитель проекта ипотеки банка БФА. Андрей Останин, директор управления привлечения инвестиций компании RBl, объясняет возвращение интереса к этому продукту тем, что спрос на элитную недвижимость опережает темпы вывода новых объектов в продажу, и если появляется что-то интересное, то решение о покупке нужно принимать оперативно.

Спрос на ипотеку среди собственников бизнеса подогрели программы, где отсутствует подтверждение дохода, и программы, где рассматривается «серый бизнес», считает Ольга Козимянец, исполнительный директор «НДВ СПб». Ипотека для премиум-объектов распространена на Западе, где ставка составляет 2–3%. «Например, в Лондоне кредит — это не просто денежный инструмент, а возможность доказать законность доходов. А во Франции, где есть налог на богатство, выгодно проводить сделки максимально прозрачно, указывая полностью всю сумму. Ипотека доказывает безупречную репутацию покупателя как налогоплательщика. У нас же предпосылки к росту популярности ипотеки в сегменте премиум-класса нет», — считает Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург».

«Для клиентов premium- и private-категорий кредитная история начинает иметь большее значение. Эффективное распределение денежных потоков — в ситуации необходимости сохранения объема оборотных средств, привлечение ипотечного кредита бывает более целесообразным и выгодным для клиента, нежели вывод собственных средств из рабочего процесса», — говорит Александр Конышков, директор регионального центра «Северо-Западный» ЗАО «Райффайзенбанк». По словам Елены Валуевой, директора по маркетингу Mirland Development Corporation, в ближайшее время при условии сохранения благоприятной макроэкономической ситуации спрос на премиальную ипотеку будет продолжать расти. ■