

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ БАНК



Четверг, 31 мая 2012 №97
(№4882 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–40
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE



Генеральный партнер выпуска
ОАО Банк ВТБ

Реклама



ГЛОБЭКС БАНК

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
ЗАО «ГЛОБЭКСБАНК»

Реклама

Мы знаем, чем заинтересовать даже искушенных клиентов



Индивидуальные банковские решения

- Финансирование бизнеса
Размещение средств корпоративных клиентов
Банковские услуги для частных клиентов

(812) 458-54-54, (495) 662-63-63
www.bank.bfa.ru



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «БАНК»

ПРОГРЕСС НЕ СТОИТ
НА МЕСТЕ

Министерство финансов предлагает ввести закон, который бы обязал всех работодателей переводить все зарплаты на карточки. Таким образом, как полагают чиновники, будет снижена доля наличных, находящихся в экономике.

Передовые страны, такие, например, как Швеция, давно долю «кэша» свели к минимуму. Там наличные составляют от силы 3% от всех денег, которые крутятся в экономике страны. И вот теперь там всерьез рассматривают возможность полной отмены наличных. Мол, нет от бумажных денег никакой пользы, только создают лишние криминальные соблазны.

У нас же доля наличных в обороте огромна, но банкиры сомневаются в том, что законопроект дойдет до Госдумы. Объяснения этому звучат самые разные — мол, и грамотность у населения недостаточная, и работодатели будут активно этому препятствовать (как иначе уходить от налогов?). Вообще-то рассуждения про недостаточную грамотность населения кажутся несколько надуманными. Все, что связано с деньгами и материальным благополучием, усваивается очень быстро — да и выдающегося ума, чтобы запомнить четыре цифры PIN-кода не требуется.

То же и с интернет-банкингом — проникновение услуг по доступу в мировую сеть идет бешеными темпами, а уж если пользователь смог разобраться в интернете, понять, как работают схемы оплаты там при помощи карточек, большого труда не составит. И тот факт, что продвижение банковских услуг все больше и больше уходит именно в мировую сеть, подтверждает то, что и с финансовой грамотностью у населения все в порядке, и со знанием интернета все обстоит неплохо.

Таким образом, при достаточной политической воле перевод страны на «карточные рельсы» мог бы легко пройти за несколько месяцев.

Кому действительно невыгодно снижение доли наличных в экономике — это самим чиновникам самых разных уровней. Насквозь коррумпированная экономика просто держится на «черном нале». Изъять ее из оборота — значит обречь на существование на одну зарплату целый правящий класс. Взятки госслужащие как получать будут — на карточку? Впрочем, финансовая грамотность населения не стоит на месте. И талантливые «кулибины» смогут решить и вопрос с переводом взяток в электронный вид.

ПРОТИВ ЗАРПЛАТ В КОНВЕРТАХ

В МИНФИНЕ РАЗРАБОТАЛИ ЗАКОНОПРОЕКТ, СОГЛАСНО КОТОРОМУ С 2013 ГОДА РАБОТОДАТЕЛИ ДОЛЖНЫ БУДУТ ПЕРЕВОДИТЬ ЗАРПЛАТУ СТРОГО НА БАНКОВСКИЕ СЧЕТА СОТРУДНИКОВ. ТАКАЯ МЕРА, ПО МНЕНИЮ РАЗРАБОТЧИКОВ ЗАКОНОПРОЕКТА, ДОЛЖНА УВЕЛИЧИТЬ ПРОЦЕНТ БЕЗНАЛИЧНЫХ ОПЕРАЦИЙ И ВЫВЕСТИ ИЗ ТЕНИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ. ВПРОЧЕМ, ЭКСПЕРТЫ НЕ ПОДДЕРЖИВАЮТ «СИЛОВЫЕ МЕТОДЫ» РЕШЕНИЯ ПЕРЕЧИСЛЕННЫХ ЗАДАЧ И СОМНЕВАЮТСЯ, ЧТО ЭТОТ ДОКУМЕНТ ПРИОБРЕТЕТ СТАТУС ЗАКОНА.

КРИСТИНА НАУМОВА



ОЛЕГ ХАРСЕВ

ЧАСТЬ СФЕРЫ УСЛУГ РАБОТАЕТ В «СЕРОМ» РЕЖИМЕ, А ПОТОМУ ПРЕДПОЧИТАЕТ ИМЕТЬ ДЕЛО ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО С НАЛИЧНЫМИ ДЕНЬГАМИ

На обсуждение рабочей группы вынесен законопроект Минфина, который предлагает с 2013 года обязать работодателей переводить зарплаты строго на банковский счет сотрудника. Соответствующие поправки предлагается внести в статью 136 Трудового кодекса. По мнению разработчиков документа, данные поправки должны сократить затраты государства на наличный денежный оборот, а также повысить контроль за сбором налогов. В случае принятия данный закон коснется как юридических лиц, так и индивидуальных предпринимателей. Избежать его смогут лишь компании, чьи офисы расположены в неохваченных банковскими услугами районах, а также небольшие фирмы с численностью персонала менее 35 человек (для розничной торговли — 20 человек).

Президент Ассоциации банков Северо-Запада Владимир Джикович полагает, что документу не суждено приобрести ста-

тус закона. Он считает, что законопроект ограничивает свободу выбора сотрудников и лоббирует интересы банкиров и производителей POS-терминалов.

«В то же время в России действительно необходимо увеличивать процент безналичных платежей», — признает господин Джикович. Тогда как в развитых странах две трети всех платежей проходят безналично, в России этот показатель едва достигает 20%. Но увеличивать безналичные операции нужно не посредством запретов. В первую очередь следует решить ряд вопросов: снизить комиссию в банкоматах, обязать все торговые точки принимать банковские карты. Но решение и этих задач не поможет, если уровень благосостояния населения будет низким, говорит господин Джикович. Большинство потребителей все равно будет покупать товары первой необходимости на рынках, в ларьках, словом, там,

где дешевле. Естественно, терминалы невозможно установить повсеместно.

Председатель правления МБСП Андрей Костин полагает, что для увеличения процента безналичных расчетов необходимо решение целого комплекса задач. «Довольно значительный процент населения не использует банковские карточки в повседневной жизни и, соответственно, не обладает специальными навыками», — говорит господин Костин. Нужно в первую очередь обучать население, вести грамотную пропаганду. Данное нововведение, по оценкам эксперта, не будет действенно также в качестве метода борьбы с неучтенной наличностью: не предотвратит мошенничество, а коснется обычных граждан. «В других странах существует ограничение только на оплату за наличные крупных покупок, и любой покупатель до определенной суммы может платить за товары или услуги как по безналу, так и за наличный расчет», — говорит господин Костин. → 20

19 → Для реализации такого законопроекта, по его мнению, необходимо экономическое обоснование, технические возможности. «Например, введение постоянного SMS-информирования о списании денежных средств с карты было бы позитивной мерой, укрепляющей уверенность пользователей карт в их удобстве. Повысить интерес у покупателей к оплате покупок банковской картой можно через грамотную социальную рекламу, которая бы продемонстрировала удобство использования карты на фоне бумажных купюр», — заключил Андрей Костин.

Председатель правления Ассоциации промышленников и предпринимателей Сергей Федоров, комментируя законопроект, отметил, что «как элемент взаимодействия бизнеса и власти его можно оценить положительно». Он отметил, что основной целью данной инициативы является «выманивание предпринимателей из тени». По мнению господина Федорова, бороться с теневой экономикой надо не силовыми способами. «Необходимо в первую очередь улучшать предпринимательскую среду. Думаю, этот законопроект коснется только среднего и крупного бизнеса. У малого предпринимательства не будет возможности идти на поводу у закона», — отметил Сергей Федоров.

Юрист корпоративной и арбитражной практики юридической компании «Качкин и партнеры» Ольга Дученко скорее отрицательно воспринимает законопроект.

«Людей надо поощрять и обучать использованию безналичных расчетов, а не ограничивать их право выбора. Принуждение, безусловно, приведет к увеличению безналичных операций, но выгодно оно только банкам», — комментирует документ Ольга Дученко.

Данная мера, по ее мнению, едва ли позволит эффективно бороться с теневым сектором экономики. «Если зарплата изначально была серой, запрет на расчеты наличными денежными средствами никак не исправит ситуацию. Работодатели смогут перечислять на банковский счет сотрудников часть заработка в размере МРОТ, а остальную часть, как и прежде, выплачивать в конверте», — полагает госпожа Дученко.

Рядовые потребители, по мнению специалистов, могут столкнуться в результате этого закона с рядом неудобств. Во-первых, инициатива грозит увеличением расходов в виде комиссионных выплат, платы за обслуживание банками счетов. Во-вторых, далеко не везде созданы условия для повсеместного использования безналичных расчетов. Ольга Дученко подчеркивает: «Даже в Москве и Петербурге далеко не всегда можно расплатиться картой, нередко технические сбои».

Заместитель начальника управления продаж филиала ВТБ24 в Петербурге Сергей Евстратов обратил внимание на то, что причина низкого процента безналичных расчетов не в нежелании потребителей использовать карты. «Люди, имеющие возможность использовать и наличные деньги, и пластиковые карты, уже давно оценили удобство пользования последними. Дело в том, что большая часть торговых точек в стране, особенно в небольших или отдаленных городах, не оснащена оборудованием, способным принимать к оплате пластиковые карты. Кроме того, часть сферы услуг работает в „сером“ режиме, а потому предпочитает иметь дело исключительно с наличными деньгами», — резюмировал господин Евстратов. ■

КОГДА НЕТ ДЕНЕГ

В ПРОШЛОМ ГОДУ ПЕТЕРБУРГСКИЕ БАНКИ УВЕЛИЧИЛИ ВЫПУСК ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 30%, СЕРЬЕЗНО ВЫРОСЛИ И ОСТАТКИ НА ПЛАСТИКОВЫХ СЧЕТАХ. ВСЕ БОЛЬШЕ РАБОТОДАТЕЛЕЙ ПЕРЕВОДЯТ СОТРУДНИКОВ НА БЕЗНАЛИЧНЫЕ РАСЧЕТЫ, А ТЕ, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, НАЧИНАЮТ ДОВЕРЯТЬ ПЛАСТИКУ, НЕ ТОРОПЯСЬ ПОСКОРЕЕ ВЫНУТЬ ВСЕ ДЕНЬГИ ИЗ БАНКОМАТОВ. ВЕРНИКА МАСЛОВА

Проникновение интернета, выгодные онлайн-предложения, повышение финансовой грамотности населения — все это способствует росту безналичных расчетов. Но без мер господдержки здесь не обойтись, отмечают эксперты.

По данным Ассоциации банков Северо-Запада (АБСЗ), общее количество эмитированных банками платежных карт в Петербурге в 2011 году увеличилось на 33%, до 10,2 млн карт. Остатки на карточных счетах выросли на 28% и на конец года составили 152 млрд рублей, \$85 млн и €67 млн. Среди причин роста не только рост доходов населения, но и их «обеление» — работодатели вводят зарплатные карты, а сотрудники совершают все больше дистанционных платежей.

Безналичный оборот в Петербурге, как и в России в целом, растет вместе с ростом экономики, развитием банковской системы, но в РФ этот процесс развивается сравнительно медленно по сравнению с другими странами, отмечают эксперты. И этому есть объективные предпосылки: активность банковского кредитования в стране ниже, а ставки выше, у нас высокие инфляция и норма чистой прибыли, дорожает стоимость банковских услуг. Так что объем денежной массы по отношению к ВВП ниже, чем в других странах, и доля наличных денег в обращении выше, говорит главный экономист УК «Финам Менеджмент» Александр Осин. Наконец, в России выше риски — экономические и геополитические, это отражается на стремлении населения хранить деньги в наличной форме и прятать их под матрасы.

В 2005 году доля безналичных расчетов в России равнялась порядка 65%, к началу 2008 года она увеличилась до 73%, в период активной фазы кризиса — снизилась до 70%, затем, с 2009 года, стала постепенно расти, продолжает господин Осин. Сегодня безналичные расчеты в РФ составляют 75% в общем денежном обороте. В развивающихся странах этот показатель равен 85%, в развитых — 90–95%. Так, в обороте экономики Швеции наличные занимают менее 3%, Британии — 2,7%.

Тем не менее количество и объем дистанционных платежей в России благодаря эффекту низкой базы увеличивается довольно быстро. В прошлом году рост составил 44,2 и 23,6% соответственно, говорит начальник отдела анализа рынка акций «ТКБ Капитала» Мария Кальварская. «Показателей Швеции мы вряд ли достигнем в бли-



БЕЗНАЛИЧНЫЙ ОБОРОТ В РОССИИ РАСТЕТ ВМЕСТЕ С РОСТОМ ЭКОНОМИКИ И РАЗВИТИЕМ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ, НО У НАС ВСЕ ЭТОТ ПРОЦЕСС РАЗВИВАЕТСЯ СРАВНИТЕЛЬНО МЕДЛЕННО ПО СРАВНЕНИЮ С ДРУГИМИ СТРАНАМИ

жайшем будущем, так как пока из действующих счетов, открытых клиентами в кредитных организациях, чуть менее половины обслуживаются дистанционно», — отмечает она.

ПЕТЕРБУРГ — В АВАНГАРДЕ С помощью банковских карт в Петербурге

в прошлом году было оплачено товаров и услуг более чем на 126 млрд рублей, а наличности снято на сумму 710 млрд рублей, но еще в прошлом году на оплату товаров и услуг приходилось 62 млрд рублей, а на снятие наличных — около 600 млрд рублей, свидетельствуют данные АБСЗ. → 22



Эффективные решения для управления финансами



Комплексное обслуживание

Широкий спектр банковских услуг
и индивидуальный подход – оптимальное
решение для Ваших повседневных
бизнес-задач.

20 → По России в целом структура операций с платежными картами более архаична, чем в Петербурге: в 2011 году на операции снятия наличных пришлось 87,4%, а на оплату товаров и услуг — 12,6%, говорит заместитель руководителя аналитического департамента «Совлинк» Ольга Беленькая. «Рынок безналичных операций значительно шире, чем говорит статистика. После снятия заработной платы в банке наличные переходят в безналичные за счет пополнения кредитной карты, открытия депозитов, денежных переводов», — говорит директор дирекции развития банковских продуктов и технологий Энергомашбанка Татьяна Душенкова

В Северо-Западном банке Сбербанк России доля операций, совершенных клиентами через удаленные каналы обслуживания, в первом квартале 2012 года составила 70% от общего количества операций. Это на 10 процентных пунктов больше, чем в первом квартале прошлого года, говорят в пресс-службе банка. Количество активных пользователей мобильного банка и интернет-банка выросло за это время приблизительно на 30%.

Быстрее общероссийского растет и региональный рынок услуг эквайринга. Совокупный индекс обеспеченности банковскими услугами, рассчитываемый Банком России, в Центральном и Северо-Западном федеральных округах выше, чем в других регионах. Кроме того, для столиц характерна более высокая степень финансовой грамотности населения, говорит Станислав Дужинский, аналитик банка «Хоум Кредит».

Максимальный охват предприятий города зарплатными проектами и расширение сети торговых точек, использующих оборудование для приема к оплате банковских карт, развитие таких новых направлений бизнеса, как интернет-эквайринг, способствуют увеличению доли безналичных расчетов, отмечают в пресс-службе Северо-Западного регионального центра (СЗРЦ) ВТБ. Эквайрингом банк активно занимается с прошлого года и всячески поддерживает планы клиентов из числа торгово-сервисных предприятий Санкт-Петербурга по выходу на новые региональные рынки, что способствует общему развитию розничных безналичных платежей на Северо-Западе.

В Северо-Западном банке Сбербанк России в 2010 году был совершен 31 млн эквайринговых операций, в 2011 году — 50 млн операций, а за четыре месяца 2012 года — уже 24 млн, сообщили в пресс-службе банка. В ВТБ24 оборот по эквайрингу вырос в Санкт-Петербурге по итогам первого квартала в пять раз, существенно превысив уровень в 300 млн рублей (в сравнении с аналогичным периодом 2011 года). В Энергомашбанке оборот по картам за квартал увеличился на 20%.

ПРЕЛОМЛЕНИЕ СОЗНАНИЯ Основное преимущество безналичных расчетов — снижение издержек на обслуживание наличных денег и повышение прозрачности экономики из-за направления основных денежных потоков через банковскую систему. Это позволяет минимизировать коррупционные явления, повышать собираемость налогов и существенно сокращает долю теневой экономики

России, говорит Станислав Дужинский. В социально-экономическом плане развитие сектора банковских платежных карт повышает эффективность социальных выплат, ведет к увеличению объема привлеченных денежных средств и, соответственно, кредитных возможностей банков.

Однако для перехода на безналичное денежное обращение необходим достаточный уровень проникновения банковских услуг на региональном уровне: в Петербурге он достаточно высок, но в регионах — низкий. Другой проблемой является все еще недостаточная финансовая грамотность россиян и недоверие к банкам. Среди причин, сдерживающих развитие безналичных расчетов, аналитик «Инвесткафе» Екатерина Кондрашова называет также высокие комиссии при осуществлении крупных покупок, проблемы с безопасностью электронных платежей, неразвитый сервис — сама услуга может быть просто неудобной большинству потребителей, отмечает аналитик. «Даже в мегаполисах далеко не во всех торговых точках принимают платежные карты, не говоря уже о ситуации за их пределами», — обращает внимание Ольга Беленькая. Кроме того, развитию безналичных расчетов препятствует значительный объем теневого сектора в российской экономике — далеко не все платежи люди готовы документировать, добавляет она.

Если говорить о бизнесе, то обслуживание безналичных расчетов увеличивает расходы компаний до нескольких процентов от оборота в зависимости от величины предприятий. То есть речь идет о дополнительной налоговой нагрузке приблизительно в 0,5–2% от ВВП, подсчитал Александр Осин. Сохраняющаяся дороговизна данных услуг — это основной минус, что особенно актуально для МСБ, которым сейчас дешевле осуществлять наличные расчеты, полагает он.

Так что для российского финансового рынка и органов государственного управления задача дальнейшего снижения доли наличных по-прежнему остается актуальной. Стимулирующие меры, которые могли бы быть использованы государством для развития безналичных расчетов, сейчас широко обсуждаются на рынке. Среди них и налоговые льготы для торговых точек, принимающих к оплате банковские карты, и льготы по налогообложению денежных бонусов, полученных держателями при осуществлении карточных операций, причем как для самих держателей, так и для кредитных организаций. Есть и меры административного характера, предусматривающие требование об обеспечении приема банковских карт для торговых точек с определенным объемом оборота, отмечают в пресс-службе СЗРЦ ВТБ.

«Преломление сознания предпринимателей, которые пару лет назад отказывались устанавливать терминал оплаты в своем магазинчике, уже произошло — опыт показал, что зачастую покупатель выбирает конкурента с терминалом», — считает Татьяна Душенкова из Энергомашбанка. Средняя сумма операции снижается при общем росте количества операций, а значит, население стало активно расплачиваться картой даже за мелкие, сиюминутные покупки, добавляет она. ■

ПАЙЩИКИ ТЕРЯЮТ ОПТИМИЗМ

НЕКОТОРЫЕ ПЕТЕРБУРГСКИЕ ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ ПРИНЕСЛИ БОЛЕЕ 18–20% ДОХОДА ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ ТЕКУЩЕГО ГОДА. ОДНАКО ПОМНЯ НЕ СЛИШКОМ УДАЧНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОШЛОГО ГОДА, ПЫТАЯСЬ ЗАФИКСИРОВАТЬ ДОХОД, МНОГИЕ ПАЙЩИКИ ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ ИЗЪЯЛИ СВОИ СРЕДСТВА ИЗ ОБОРОТА.

СВЕТЛАНА СЕМЕНОВИЧ



В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ПАЕВЫМ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ФОНДАМ (ОСОБЕННО КОНСЕРВАТИВНЫМ) ПРИХОДИТСЯ КОНКУРИРОВАТЬ С ОБЫЧНЫМИ БАНКОВСКИМИ ВКЛАДАМИ

По статистике информационного портала Investfunds, с начала 2012 года российские ПИФы потеряли более 3,5 млрд рублей. При этом смешанные фонды и фонды акций лишились почти 5 млрд рублей пайщиков. ПИФы облигаций же, наоборот, привлекли более 2,3 млрд рублей. За 2012 год в России появился всего один новый ПИФ акций, один фонд облигаций и целых одиннадцать ЗПИФН.

«Для рынка коллективных инвестиций 2011 год был непростым. Отечественный фондовый рынок показал отрицательный результат. В связи с этим мы наблюдали отток средств пайщиков из фондов акций и приток в более консервативные фонды облигаций. Из-за падения рынка акций

в 2011 году на 17 процентов по индексу ММВБ средневзвешенную положительную доходность смогли показать лишь фонды облигаций и денежного рынка. Доходность большинства ПИФов, инвестировавших деньги пайщиков в акции, в 2011 году была отрицательной. На этом фоне можно выделить ПИФ «Стоик — Нефть и газ» УК БФА, показавший по итогам года положительную доходность +2,93 процента», — рассказывает Александр Михайлов, заместитель руководителя дирекции по работе с клиентами УК БФА.

Начало этого года ознаменовалось ростом на российском фондовом рынке, что положительно отразилось на стоимости паев. В связи с этим в первом квартале

наблюдался приток средств пайщиков в ПИФы акций. Доходность некоторых ПИФов в первом квартале превысила 20%. Так, по данным портала Investfunds, ПИФы под управлением УК БФА остаются одними из лидеров по доходности в первом квартале 2012 года. По итогам апреля 2012 года ОПИФ акций «Стоик — Потребительский сектор» под управлением УК БФА занимает первую строчку в рейтинге доходности открытых и интервальных ПИФов с начала года, показав доходность 24,34%.

ЗОЛОТО НА ПЕРЕДОВОЙ По словам Вадима Дворянинова, управляющего активами УК «Доходь», наиболее серьезная просадка зафиксирована в фондах электроэнергетики. Данный сектор рынка с начала года понес наибольшие потери, да и вообще отличается повышенной волатильностью. «Лучше других с начала года из линейки наших фондов показали себя фонды облигаций и смешанные фонды, где наряду с долговыми ценными бумагами в активах присутствуют и акции. Это неудивительно — в период негативной динамики на рынке именно фонды с долговыми инструментами служат своего рода „тихой гаванью“ для вкладчиков», — отметил господин Дворянинов.

В настоящее время наиболее интересными остаются вложения в ПИФы, размещающие средства в золото, и в иностранные компании через фонды фондов.

По мнению Юлии Данилиной, директора по развитию партнерских программ «ТКБ БНП Париба Инвестмент Партнерс», с начала года наиболее популярными ПИФаами у инвесторов были консервативные фонды. «Фонд на золото стал наиболее интересным для инвесторов в первую очередь

потому, что сам актив является защитным инструментом в периоды нестабильности, растущей инфляции, количественных смягчений мировыми центробанками. В нашу продуктовую линейку такой фонд был добавлен в 2011 году после того, как мы провели небольшое исследование предпочтений наших клиентов, которое показало возрастающий интерес к возможностям инвестирования в золото. Клиенты хотели иметь возможность диверсифицировать свой портфель за счет инструментов, которые не связаны с волатильностью российских акций и рисками, характерными для российской экономики. Золото является таким финансовым инструментом», — объяснила госпожа Данилина.

ЛАКОМЫЕ ВКЛАДЫ Далеко не все ПИФы пользуются спросом у инвесторов, а только те, которые отличаются высокой доходностью и необычной идеей. При этом в настоящее время паевым инвестиционным фондам (особенно консервативным) приходится конкурировать с обычными банковскими вкладами. Эксперты говорят, что при повышении ставок по депозитам интерес к паевым фондам значительно сокращается.

«Несмотря на то, что российский фондовый рынок показал положительную динамику в первом квартале 2012 года, отток из ПИФов за этот период, по данным Investfunds, составил более 5 млрд рублей. Связано это с фиксацией прибыли пайщиками, которые приобретали паи в прошлом году, а также с повышением ставок по депозитам банками», — отмечает Александр Михайлов, заместитель руководителя дирекции по работе с клиентами УК БФА.

Юлия Данилина заметила, что интерес к ПИФаам значительно падает при повышении ставок по депозитам. Кризис 2008 года и ситуация в конце 2011 — начале 2012 года наглядно это показывают. «Ситуация станет более стабильной, когда на рынке сложится продолжительный повышательный тренд, при этом будет рост сбережений населения, а вложения в другие рыночные инструменты станут менее привлекательными», — подытожила госпожа Данилина.

В последнее время среди состоятельных пайщиков наблюдается повышенный интерес к услуге индивидуального доверительного управления. «В сложившейся на данное время инвестиционной ситуации альтернативой для пайщиков может служить доверительное управление, где можно использовать более гибкие, „защитные“ схемы во время нестабильного поведения рынка, которое мы сейчас и наблюдаем», — говорит Вадим Дворянинов, управляющий активами УК «Доходь».

По мнению аналитиков ИК БФА, рост во втором квартале будет затруднен сезонным фактором — инвесторы настороженно относятся к периоду, который в последние годы неоднократно был отмечен резким ухудшением конъюнктуры. Во втором квартале может наблюдаться высокая волатильность на российском фондовом рынке. В таких условиях у инвесторов высокой популярностью пользуются консервативные ПИФы облигаций и денежного рынка. Господин Дворянинов считает, что все будет зависеть от динамики рынка, а она на данный момент оставляет желать лучшего и является крайне неопределенной. Одним из важных факторов станет ситуация в Греции. Кроме этого, не стоит

забывать, что лето — время традиционно затишья, сезон отпусков, так что вряд ли стоит ждать серьезных потрясений.

ЛИЦОМ К ЗПИФАМ ЗПИФы недвижимости во время кризиса показали себя как более надежные инструменты инвестиций по сравнению с аналогами, нацеленными на инвестирование, например, в акции и облигации. Возможно, это снова развернет ЗПИФН лицом к небольшим частным инвесторам. В силу этого можно прогнозировать, что в ближайшие годы ЗПИФы недвижимости, перестав быть средством оптимизации налогообложения, должны начать функционировать именно как инструменты коллективных инвестиций в недвижимость.

И даже кажущиеся недостатки ЗПИФов при детальном рассмотрении могут быть одновременно и преимуществами. Так, жесткое законодательное регулирование данной сферы создает у инвестора ощущение защищенности. Произвольно «выйти» из пула пайщиков нельзя — это может показаться не очень привлекательным для инвестора, зато повышает устойчивость фонда и позволяет осуществлять долгосрочные инвестиции. Кроме того, возможность оборота паев на вторичном рынке значительно нивелирует этот недостаток.

Меняющееся законодательство, сложности с привлечением банковского финансирования и специфичность инструмента отталкивают участников рынка. Поэтому прирост числа ЗПИФН и их активов в ближайшее время будет падать. Однако в долгосрочной перспективе при наработке управляющими компаниями опыта работы в новых условиях возможно достижение неплохих показателей доходности. ■



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

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

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



«ПОКА ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК НЕ СТАБИЛИЗИРУЕТСЯ, СЕРЬЕЗНОГО РОСТА РЫНКА ОЖИДАТЬ НЕ СТОИТ»

НАРЯДУ С ПРОГНОЗАМИ ПО СНИЖЕНИЮ ТЕМПОВ РОСТА РЫНКА КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ЦЕЛОМ В 2012 ГОДУ ФИЛИАЛ «ПЕТЕРБУРГСКИЙ» БАНКА «ГЛОБЭКС» НАМЕРЕН В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ УВЕЛИЧИТЬ КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ ДО 15 МЛРД РУБЛЕЙ. УПРАВЛЯЮЩИЙ ФИЛИАЛОМ ЮРИЙ КРАСКОВСКИЙ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВГ КРИСТИНЕ НАУМОВОЙ О ПЛАНАХ НА ГОД, О ВОЗМОЖНОЙ ПОКУПКЕ ИПОТЕЧНЫХ ПОРТФЕЛЕЙ, А ТАКЖЕ О ПЕРСПЕКТИВАХ СНИЖЕНИЯ ИПОТЕЧНОЙ СТАВКИ В РОССИИ.

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете результаты работы филиала в первом квартале?

ЮРИЙ КРАСКОВСКИЙ: Положительно. Чистая прибыль за указанный период составила 84 млн рублей, а по итогам четырех месяцев — 119 млн рублей. К концу года мы планируем заработать чистую прибыль в 240 млн рублей, и это будет рекордный показатель для филиала. Объем привлеченных средств за первые три месяца увеличился более чем в три раза и на 1 апреля составил 8,4 млрд рублей. Кредитный портфель за первый квартал вырос на 20% — до 8,7 млрд рублей.

BG: Каковы прогнозы по кредитному портфелю до конца года?

Ю. К.: Несмотря на некоторую стагнацию на рынке в целом, мы ожидаем серьезный прирост кредитного портфеля в этом году. В третьем квартале планируем выйти на показатель 15 млрд рублей, а год закончить на уровне 13 млрд рублей.

BG: Но в целом прошлогодний рост корпоративного сегмента кредитования не продолжится?

Ю. К.: Прогнозировать ситуацию на ближайшие восемь месяцев сейчас довольно сложно, поскольку серьезный рост доллара по отношению к рублю привносит на рынок непредсказуемость и нестабильность. До тех пор пока валютный рынок не стабилизируется, серьезного роста рынка не стоит ожидать. По мнению как клиентов, так и большинства банков, при такой волатильности нет смысла кредитовать реальный сектор — гораздо проще приобрести доллар и получать прибыль. По всей видимости, именно так и будет развиваться ситуация. Но если появится определенность, стабильность на финансовых рынках, можно будет зафиксировать ежегодный рост кредитного портфеля на уровне 15–20%.

BG: Девелопмент по-прежнему наиболее рискованный сегмент бизнеса для кредитования?

Ю. К.: Да, для нас девелопмент по-прежнему кажется наиболее рискованной отраслью. Стоимость жилья падает, снижается ликвидность коммерческой недвижимости. Вызывают определенные опасения планы администрации Петербурга по пересмотру финансирования инженерной подготовки территории. Это может привести к тому, что новостройки будут несколько лет оставаться неподключенными. В этих условиях мы практически не кредитруем девелоперские проекты.

BG: Какие сегменты рынка в таком случае кредитует банк?

Ю. К.: Наибольшую долю в нашем кредитном портфеле занимают подрядчики



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

инфраструктурных проектов (строительство портовой, дорожной, мостовой, коммунальной, инженерной инфраструктуры). Кроме того, сейчас в нашем портфеле появились также первые клиенты, занимающиеся импортом и продажей автомобилей. Перспективной отраслью мы считаем для себя торговлю. Это наименее рискованный сегмент, работающий стабильно. Однако пока доля таких компаний в кредитном портфеле не очень высокая.

BG: Можно ли прогнозировать некоторое снижение ставок по кредитам для корпоративных клиентов?

Ю. К.: Ставки зависят от рынка, а рынок, в свою очередь, сегодня нестабилен. Существенное падение на фондовом рынке, на рынке акций и облигаций не позволяет снижать процентные ставки. До тех пор пока сохраняется волатильность и пока не прекратится отток капитала из России, я бы прогнозировал незначительный рост ставок по кредитам для корпоративных клиентов — примерно на 1–2%.

BG: Центральный банк зафиксировал рост ставок по вкладам для физических лиц. Повлечет ли это рост ставок по кредитным программам в розничном направлении?

Ю. К.: Первая десятка розничных банков подняла максимальные ставки по вкладам до 9,77%, и это тревожная тенденция. Официальные данные по инфляции гораздо ниже (на уровне 5–6%), значит, рост ставок вызван нерыночными условиями. В банковской системе не хватает длинных денег, поэтому банки идут на привлечение ресурсов населения на срок полгода и выше под высокие проценты. Банки вынуждены заниматься перекрестным субсидированием: дорогие длинные деньги физических лиц разбавляются короткими средствами на счетах клиентов. Поэтому прямой корреляции между повышением ставок по вкладам для физических лиц и ставок по кредитным программам я не вижу. В противном случае клиенты просто будут уходить в банки, которые предлагают менее высокие процентные ставки.

BG: Как в 2012 году филиал планирует развивать ипотечное направление?

Ю. К.: Сейчас мы работаем с тремя программами по стандартам АИЖК. Кроме того, сейчас банк планирует войти и в сектор собственных ипотечных программ. В настоящее время мы ведем переговоры с несколькими банками о покупке готовых ипотечных портфелей. Мы намерены по-

тренироваться на небольших проектах, изучить эффективность направления. Однако сейчас, с точки зрения получения прибыли, нам гораздо проще работать с крупными юридическими лицами. Для работы в розничном сегменте необходимы значительные затраты на развитие филиальной сети, на расширение персонала, на автоматизацию.

BG: Руководство страны обещает сделать ипотечные программы более доступными для населения. Сегодня есть экономические возможности для снижения процентной ставки?

Ю. К.: Надо понимать, что ставка ипотечного продукта зависит от себестоимости ресурсов. Если банки привлекают депозиты по ставке 9,77%, с учетом необходимости создания резервов и отчисления 4% в фонд обязательного резервирования отчислений в систему страховых вкладов, себестоимость ипотечного продукта составляет 12,2–13,7%. Если взять за основу расчетов среднюю по банкам ставку по вкладам в размере 6,61%, то себестоимость ресурсов составит для крупных банков 8%, а для небольших — 9,4%. И это без учета прибыли. Если закладывать прибыль, которая, безусловно, невелика, ставка составит 11–13,5%, что как раз и соответствует сегодняшней ситуации. Ставки, под которые банки сегодня выдают ипотечные кредиты, приносят минимальную прибыль. Снижение ставок возможно, но это займет длительное время. Этому может способствовать увеличение количества дешевых или бесплатных денег в структуре пассивов. Другой путь, пользовавшийся популярностью до кризиса, — это выпуск и продажа иностранным банкам облигаций и кредитных нот под сформированный ипотечный портфель. Но в настоящее время этот рынок закрыт и вряд ли скоро откроется. Третий вариант снижения ставок по ипотеке — государственная поддержка. Однако, на мой взгляд, такие государственные программы должны быть ориентированы на малоимущие слои и средний класс — на жилье экономкласса. Можно пойти также по пути стран, которые прибегают к субсидированию ставок по ипотечным кредитам. Это необходимо рассматривать как социальную программу, дотировать жилье, стоимость квадратного метра которого не превышает 30 тыс. рублей. Вряд ли это подойдет непосредственно для Москвы и Петербурга, однако позволит развивать пригороды столиц, а также будет весьма эффективным в провинции. ■

ПРИЕМ НА ХРАНЕНИЕ

ОБСЛУЖИВАТЬ СВОЙ ДЕПОЗИТАРИЙ — УДОВОЛЬСТВИЕ НЕ ДЕШЕВОЕ. НО БАНКИ, АКТИВНО РАБОТАЮЩИЕ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ, СОГЛАСНЫ НА ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТРАТЫ. КЛИЕНТУ УДОБНО ИМЕТЬ БРОКЕРСКИЙ И ДЕПОЗИТАРНЫЙ СЧЕТА В ОДНОМ МЕСТЕ. А ДЛЯ БАНКА КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ СТАНОВИТСЯ ЦЕЛЮ НОМЕР ОДИН.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Как правило, депозитарии открываются в банках, которые массово оказывают услуги по брокерскому обслуживанию. Также в депозитариях могут учитываться ценные бумаги, принимаемые банком в качестве обеспечения по выдаваемым кредитам. Для открытия депозитария необходимо иметь лицензию на осуществление брокерской, дилерской и депозитарной деятельности. Согласно данным ФСФР, в СЗФО банки составляют приблизительно треть от общего числа организаций, имеющих такие лицензии. Рынок депозитариев развивается с момента появления организационно-правовой формы собственности в России — ЗАО и ОАО. На данный момент развитию этого направления способствует интерес российских инвесторов к западным рынкам, в связи с этим выстраиваются отношения с международными депозитарно-клиринговыми системами — Euroclear и Clearstream, говорит начальник депозитария банка «Стройкредит» Анна Елина.

«Функционал депозитария кредитной организации, то есть банка, отли-

чается от функционала депозитария инвестиционно-брокерской компании, то есть брокера», — объясняет заместитель генерального директора — начальник технологического отдела ИФК «Солид» Татьяна Лазуткина. Управляющие компании (речь идет об управлении паевыми инвестиционными фондами, ПИФаами) вообще не имеют права создавать депозитарий — активы ПИФов учитываются в специализированных депозитариях. Депозитарии банков выполняют несколько функций: учет и хранение ценных бумаг при совершении сделок на финансовых рынках (на основании лицензии ФСФР), а также депозитарное обслуживание векселей банка, учет ценных бумаг, принадлежащих банку, и хранение депозитов, материальных ценностей в депозитных ячейках (на основании лицензии ЦБ РФ). Вопросы безопасности депозитариев решаются в соответствии с общими стандартами безопасности банков, которые определяются требованиями Центробанка.

Депозитарии брокеров также предоставляют клиентам услуги по

учету и хранению ценных бумаг при совершении сделок на финансовых рынках на основании лицензии ФСФР. Есть еще специализированные депозитарии, которые занимаются учетом активов (денежные средства и ценные бумаги), паевых инвестиционных фондов на основании лицензии ФСФР. Депозитарий, оказывающий услуги на финансовых рынках, является структурной составляющей учетной системы финансового рынка наряду с регистраторами. «Можно сказать, что регистратор — это учетная система первого уровня, а депозитарий (номинальный держатель) — учетная система второго уровня», — продолжает Татьяна Лазуткина.

ОТСУТСТВИЕ ОЗНАЧАЕТ УСТУПКУ Конкуренция между банками, инвестиционными и управляющими компаниями на рынке депозитариев существует, и со временем она становится все острее, в том числе из-за сокращения числа клиентов, поскольку российский фон-

довый рынок переживает не лучшие времена и инвесторы с него уходят, считает Константин Петров, генеральный директор «ВТБ Регистратор». «Обострение конкуренции ведет к тому, что число депозитариев, реально независимых от банка или инвесткомпаний, постепенно сходит на нет. В результате в скором будущем на рынке могут остаться только центральный депозитарий и экзотические кастодианы», — говорит эксперт.

Свои депозитарии, как правило, имеют крупные и средние банки. По мнению начальника депозитария банка «Стройкредит» Анны Елиной, для банков, активно продвигающих свои услуги на рынке ценных бумаг, отсутствие подобного сервиса означает серьезную уступку в конкурентной борьбе за клиента. А тот чаще всего предпочитает иметь брокерский и депозитарный счета в одном банке: это экономит время и деньги, объясняет она. К тому же, комплексное обслуживание клиента удобно и самому банку, который в данном случае выполняет функцию брокера. → 26



АЛЕКСАНДРИЯ
ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
НОВГОРОДСКАЯ, 23

Богатая инфраструктура дома
Квартиры от 40 м² до 200 м²
Благоустроенный внутренний двор - терраса
Подземный отапливаемый паркинг
Панорамные виды на Смольный и Неву
Эксклюзивный дизайн холлов

«Александрия» —
элитный жилой комплекс
в центре Петербурга,
обращенный фасадом к Смольному собору



320 7676

Изысканная архитектура в центре города

Дом благородных семейств «Собрание» —
здесь создается история, рождаются
и одновременно продолжают традиции,
строится будущее, которое из этих стен
уверенно шагает в большую жизнь.

Санкт-Петербург,
В.О., Малый пр., д. 22 А,
БЦ «Соверен»
тел.: +7(812) 320 7676,
www.rbi.ru
ХОЛДИНГ RBI
основан в 1993 г.



Собрание
ДОМ БЛАГОРОДНЫХ СЕМЕЙСТВ
Большая Посадская, 12

Квартиры с видом на Петропавловскую крепость
Исторический центр (500 м от м. «Горьковская»)
Квартиры с террасами и мансардами
Двухуровневый отапливаемый паркинг с лифтом
Охраняемый внутренний двор
Возможность свободной планировки



25 → Целесообразность в содержании депозитария резко уменьшается при отсутствии акцентированной работы на рынке ценных бумаг. По словам Татьяны Лазуткиной, наличие собственного депозитария у брокера позволяет, во-первых, обеспечить оперативный учет ценных бумаг клиентов по результатам совершения биржевых и внебиржевых сделок на финансовых рынках, во-вторых, расширить спектр услуг, оказываемых на финансовых рынках (например, маржинальное кредитование ценными бумагами). Депозитарий — солидный финансовый показатель самого брокера, так как с 1 января 2012 года норматив достаточности собственных средств профучастника рынка ценных бумаг для получения депозитарной лицензии ФСФР России является самым высоким (за исключением расчетных депозитариев) и составляет 60 млн рублей. Для брокерской, дилерской или деятельности по доверительно-му управлению этот норматив ниже — 35 млн рублей.

Иметь депозитарий банку выгодно: осуществляя брокерскую деятельность, он всегда обладает и депозитарной лицензией, объясняет Анна Елина. Депозитарий является вспомогательным звеном для брокера, упрощает схему оборота ценных бумаг с биржей, что сокращает расходы клиентов на комиссии.

Затраты на обслуживание депозитария состоят из содержания отдельного подразделения с организацией рабочих мест, приобретения и обслуживания специального программного



СЕРГЕЙ НИКОЛАЕВ

ОБОСТРЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ ВЕДЕТ К ТОМУ, ЧТО ЧИСЛО ДЕПОЗИТАРИЕВ, РЕАЛЬНО НЕЗАВИСИМЫХ ОТ БАНКА ИЛИ ИНВЕСТКОМПАНИИ, ПОСТЕПЕННО СХОДИТ НА НЕТ

обеспечения, заработной платы квалифицированных специалистов (с депозитарными аттестатами ФСФР России), ежегодного страхования рисков депозитарной деятельности (при

наличии), оплаты услуг расчетных депозитариев за хранение ценных бумаг клиентов (если это предусмотрено преискурантом депозитария), отмечает Лазуткина.

Основные расходы идут на зарплату сотрудникам, поддержание технической и программной составляющей депозитарных технологий и аренду офиса, говорит господин Петров. Он считает, что рентабельность содержания депозитария неуклонно снижается — стоимость услуг депозитариев остается прежней, а затраты на содержание возрастают. Зачастую депозитарий является дотационной структурой, которая живет за счет банка или инвесткомпаний.

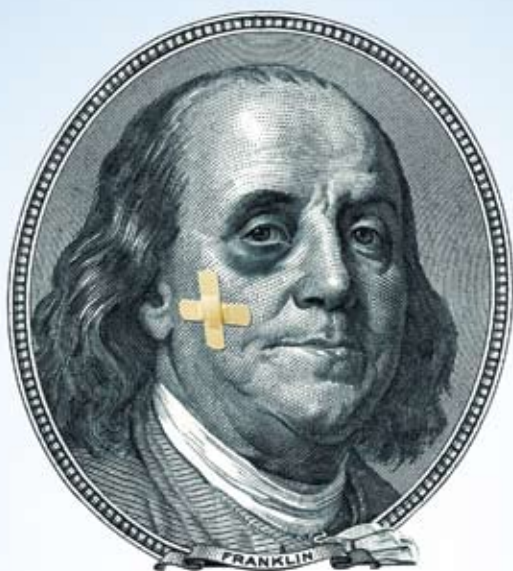
УЧЕТ И ПРАВА Тарифная политика депозитария напрямую зависит от тарифов банка или брокера конкретной инвестиционной компании. Стоимость депозитарных услуг компаний, предоставляющих только депозитарные услуги, обычно значительно выше, чем стоимость аналогичных услуг, предоставляемых в комплексе услуг инвестиционных компаний, отмечает начальник управления депозитарного и спецдепозитарного обслуживания ИК БФА Виктория Точина. Клиенту дешевле обслуживаться в компании, комплексно оказывающей брокерские и депозитарные услуги, нежели оплачивать отдельно счета брокера и счета другого депозитария-держателя, добавляет Татьяна Лазуткина.

Для физлиц тарифы зависят от типа операций и вида ценных бумаг. Скажем, открытие и ведение счета-депо часто бесплатно, а вот за возможность дистанционного обслужи-

вания могут взимать 300–500 рублей в месяц, зачисление бумаг на счет — бесплатно, а вот операции с ними (списание, перевод и проч.) могут быть как бесплатными, так и обойтись в несколько сотен рублей, говорит Константин Петров.

Основные клиенты депозитариев — профессиональные участники рынка ценных бумаг и физические лица. Оценить соотношение этих групп по числу сложно, а в объеме доходов до 90% приходится на корпоративных клиентов, говорит господин Петров. В клиентской базе депозитария банка «Стройкредит» 70% — физлица, 30% — юрлица. В банке «Санкт-Петербург» количество счетов-депо (совокупность записей в регистрах депозитария, предназначенных для учета ценных бумаг) физических лиц сегодня превышает долю счетов-депо юридических лиц, сообщили в пресс-службе банка.

С точки зрения услуг депозитария в банке «Санкт-Петербург» наиболее распространена услуга учета прав по ценным бумагам. Популярны услуги хранения и перевода ценных бумаг, залог ценных бумаг, отмечает Анна Елина. «Если говорить о клиентах, которые заключают только депозитарный договор, то для банка и клиента интересна услуга кредитования под залог ценных бумаг. Есть клиенты, которые только хранят свои ценные бумаги и заинтересованы в надежности, конфиденциальности и оперативности депозитария. Они имеют счет в банке, куда эмитент перечисляет дивиденды, что тоже удобно. Некоторые клиенты осуществляют покупку-продажу компаний через депозитарий», — продолжает банкир. ■



**СКОРЕЕ ТУГРИК ПОБЬЕТ ДОЛЛАР,
ЧЕМ МЫ ЗАДЕРЖИМ КРЕДИТ ДЛЯ БИЗНЕСА**

**ПЛАТИМ БОНУС 100 ТЫС. РУБЛЕЙ,
ЕСЛИ НЕ ВЫДАДИМ КРЕДИТ ЗА 15 ДНЕЙ**

8 (812) 347-87-87 (круглосуточно)
8 (800) 200-81-30 (звонок бесплатный)
www.siab.ru



Реклама. Не является публичной офертой или предложением делать оферту. Указано количество рабочих дней. Предложение действует по 30.06.2012. Предложение действует в отношении юридических лиц, которые подпишут с ОАО «СИАБ» соглашение об участии в данной акции. Предложение действует в случае одобрения ОАО «СИАБ» выдачи кредита на сумму не менее 5 млн. руб. Выдача кредита осуществляется при условии соответствия заемщика и предлагаемого им обеспечения требованиям ОАО «СИАБ», а также предоставления заемщиком полного комплекта документов в соответствии с требованиями ОАО «СИАБ». Процедуру прохождения документов и выполнение сроков можно отследить в Личном кабинете клиента на сайте Банка www.siab.ru, ОАО «СИАБ». Лицензия Банка России №3245 от 02.12.2005г. Подробная информация в офисах Банка и на сайте www.siab.ru.



ДЕПОЗИТАРИИ

КЛИЕНТЫ ИЗ СЕТИ

БОЛЬШИНСТВО БАНКОВ, ДОЛГИЕ ГОДЫ РАБОТАЮЩИХ В РОССИИ, ПОЛЬЗОВАЛИСЬ В ОСНОВНОМ ТЕЛЕВИЗИОННОЙ И НАРУЖНОЙ РЕКЛАМОЙ В ПРОДВИЖЕНИИ СВОИХ УСЛУГ. ДО НЕДАВНЕГО ВРЕМЕНИ ИМЕННО ЭТИ ДВА КАНАЛА ОБЩЕНИЯ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ КЛИЕНТОМ СЧИТАЛИСЬ САМЫМИ ЭФФЕКТИВНЫМИ И ПРИБЫЛЬНЫМИ.

ДАША ГИЛЕВА

Однако успех «молодых» банков, вышедших на рынок недавно и уже заполучивших множество лояльных клиентов благодаря своей активной деятельности в интернете, а также появление гибридных видов методов продвижения услуг и товаров заставили старых игроков иначе взглянуть на свой маркетинг.

В 2011 году большинство банков наконец осознали, что интернет как маркетинговый инструмент может использоваться ими гораздо эффективнее, нежели размещение на ТВ рекламных роликов или растяжки над городскими магистралями.

«Они поняли, что более высокую отдачу на вложенный рубль дает контекстная реклама на поисковиках, и потому за топовые позиции по запросам типа «кредит» и «депозит» в прошлом году началась очень острая борьба, — комментирует Виктор Шкипин, директор по маркетингу Альфа-банка. — Стоимость размещения в поисковиках растет каждый день, и многие наконец научились верно оценивать эффективность своих кампаний в интернете. Теперь банки смотрят на источники качественного трафика, измеряют время, проведенное на сайте разными группами потенциальных клиентов, сравнивают себя с конкурентами».

САМЫЙ ДИНАМИЧНЫЙ Увеличение объема интернет-рекламы в стране сейчас происходит самыми быстрыми темпами — рекламодатели, в том числе и банки, все чаще выбирают онлайн-площадки для продвижения своих услуг и продуктов. Так, по данным Ассоциации коммуникационных агентств России, рынок интернет-рекламы в 2011 году вырос на 56% до 41,8 млрд руб.

«Менее приоритетным каналом распространения рекламы становится печатная пресса — объемы ее сборов от рекламодателей в 2011 году впервые оказались меньше, чем у интернет-каналов, — рассказывает Алексей Зайцев, руководитель отдела рекламы и дизайна инвестиционного холдинга „Финнам“. — Все большую популярность приобретает SMM (Social Media Marketing), позволяющий привлекать клиентов через социальные сети, сообщества и блоги. Его основное преимущество заключается в оптимальном таргетировании рекламы. Также весьма активно банки используют баннерообменные сети и покупают лиды для эффективного воздействия на целевую аудиторию».

Вадим Логинов, директор по стратегическому маркетингу УК «Альфа-Капитал», также называет одним из самых популярных новых методов маркетингового продвижения банковских услуг социальные медиа. По мнению специалиста, они занимают

промежуточное положение между интернетом и мобильной маркетинговой коммуникацией.

«Многие имеют аккаунты в таких основных социальных сетях, как Facebook, Google+, Twitter. YouTube и „В контакте“, но все же этот вид продвижения больше подходит для повышения лояльности клиентов, а не продаж», — отмечает Виктор Логинов.

Среди других пока малоиспользуемых, но потенциально успешных маркетинговых методов эксперт называет наружную интерактивную рекламу, которая также находится на стыке классической рекламы и новых электронных технологий, и флешмобы (заранее спланированная массовая акция).

В том, что интернет стал одним из лидирующих каналов продвижения услуг, не сомневаются и в Абсолют-банке. По оценке его экспертов, в зависимости от продукта, доля клиентов, называющих интернет своим источником информации об этом самом продукте, может достигать 37%. Однако все равно, говорит Юдит Бакша, директор по маркетингу Абсолют-банка, большинство клиентов идут за более подробной информацией на сайт банка только после того, как они увидели наружную рекламу, макет в печатных СМИ или ТВ-ролик. Так и есть: несмотря на растущую популярность и широкий охват потребителя, интернет все же пока уступает некоторым привычным методам маркетингового продвижения банковских услуг.

«Самыми популярными методами сейчас являются ТВ, интернет и наружная реклама. По популярности и эффективности именно в таком порядке, — комментирует Вадим Логинов. — Телевизионные каналы продвижения в этом году возвращаются в лидеры — дорого, но зато массовый охват. Интернет — дешевле и позволяет бить в нужные таргет-группы. Ну а наружная реклама хороша для тех, кто сейчас либо уже не смотрит телевизор, либо еще или уже не пользуется интернетом». Печатные СМИ по-прежнему теряют свои позиции, и это отмечают многие участники рынка. Но при этом они понимают, что без рекламы в прессе порой не обойтись.

«У любой коммуникации есть две стороны, — говорит Виктор Шкипин. — Первая — решение измеримой тактической задачи, например, продажа большого количества кредитов. Вторая — добиться того, чтобы вся коммуникация, которая действует в данный момент, работала на общий имидж банка. Именно здесь бесконечной гонкой за минимизацию стоимости приведенного клиента через поисковики вопрос не решишь — здесь в игру вступает наружная реклама, BTL и, конечно, пресса».

Работа с собственной базой клиентов (CRM) также до сих пор остается в поле зрения маркетинговых служб различных банков. По словам Юдит Бакши, благодаря технологии CRM Абсолют-банк может предложить своему клиенту именно то, что ему нужно.

«К тому же этот канал, как и продвижение в интернете, легко измерим, — дополняет специалист. — Это важное преимущество инструмента — мало провести кампанию, нужно суметь ее корректно оценить и суметь построить на результатах оценки дальнейшие планы».

СКРЕЩИВАНИЕ ПРОГРАММ В консалтинговой компании Concol также эффективным и достаточно популярным методом маркетингового продвижения банковских услуг называют кобрендинговые карты, например, тандем программы «Малина» и Райффайзенбанка, банка «Русский стандарт», «Тинькофф кредитные системы» и соцсети «Одноклассники».

«Также очень популярны и выгодны для потребителя такие партнерские программы, как набор миль в авиаком-

паниях, — отмечает Дмитрий Голубев, маркетолог-аналитик Concol. — Так, „Аэрофлот“ сотрудничает с Ситибанком, Сбербанком, банком „Уралсиб“, Альфа-банком и др., а Lufthansa с Ситибанком и АТФ-банком. Клиент, используя кредитную или дебетовую карту банка для расчетов, получает в награду мили, на которые впоследствии может практически бесплатно или с большой скидкой приобрести авиабилет в любой конец мира. Чем больше клиент расплачивается именно этой картой, тем больше миль он получает».

Хорошей рекламой может стать и сама бизнес-модель банка, отмечают в Concol. Например, «Тинькофф кредитные системы» дает клиенту возможность любых операций со счетом при помощи телефона, а банк «Пойдем» (бывший «Лайф») выдает кредиты на основании собеседования у женщин с богатым жизненным опытом. Отличным и на данный момент все еще новым маркетинговым методом служит краудсорсинг — это когда большое количество клиентов привлекают к созданию чего-либо, связанного с деятельностью компании. → 29

ЛИЗИНГ. БЫСТРО. ПРОФЕССИОНАЛЬНО. НАДЕЖНО.



КУПИТЬ ЛЕГКО И УДОБНО!

- 1 Выбор имущества
- 2 Согласование условий
- 3 Оформление договора лизинга
- 4 Получение имущества

ЛИЗИНГ — ЭТО ВЫГОДНО!

- Экономия на налогах
- Сохранение ваших оборотных средств
- Выгоднее и доступнее кредита и аренды
- Экономия вашего времени и сил

НАМ 16 ЛЕТ!

БалтИнвест
лизинговая компания

www.baltleasing.ru

325 64 83

Архангельск (8182) 27 05 88
В. Новгород (8162) 78 60 60
Волгоград (8442) 50 44 23
Вологда (8172) 52 22 97

Казань (843) 527 46 28
Н. Новгород (831) 433 20 21
Пермь (342) 281 34 82
Петрозаводск (8142) 77 50 57

Ростов-на-Дону (863) 263 11 44
Челябинск (351) 2 555 603

ЗАО ФК «БалтИнвест». Реклама.

ВЫШЕ, ЧЕМ VIP

В РОССИИ СЕГМЕНТ PRIVATE BANKING ДЕМОНСТРИРУЕТ СРЕДИТЕЛЬНЫЙ РОСТ, ТЕМПЫ КОТОРОГО ОЦЕНИВАЮТСЯ В 15–20% ЕЖЕГОДНО. И ХОТЯ ГРАНИЦЫ ЭТОГО ПОНЯТИЯ В РОССИЙСКИХ БАНКАХ ВЕСЬМА РАЗМЫТЫ, БАНКИРЫ СЧИТАЮТ ЭТО НАПРАВЛЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫМ. В ПЕТЕРБУРГЕ НА ПРЕМИАЛЬНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ В БАНКАХ МОГУТ РАССЧИТЫВАТЬ 30 ТЫС. СЕМЕЙ, ЧЬИ ГОДОВЫЕ ДОХОДЫ ПРЕВЫШАЮТ \$300 ТЫС. КРИСТИНА НАУМОВА

В российской практике private banking миллионеры, живущие на проценты от депозитов, — редкое явление. Директор департамента по работе с состоятельными клиентами Росбанка Наталия Родионова отмечает, что большинство состоятельных людей являются владельцами собственного бизнеса и активно участвуют в его управлении. Правда, положение дел изменится, когда появится второе поколение богатых людей — наследники состояний, созданных в стране. «Тогда в России начнет формироваться класс рантье, людей, которые будут жить на проценты от своих состояний», — полагает Наталия Родионова. Рост класса рантье, по ее словам, будет также зависеть от политики банков в области процентных ставок. Если ставки будут очень низкими, жить на проценты от депозитов смогут только владельцы очень больших состояний, добавила госпожа Родионова.

Вице-президент, заместитель директора департамента по работе с VIP-клиентами ВТБ24 Александр Тарасов полагает, что класс рантье в России уже сформировался. Он отмечает, что около 10% от общего количества клиентов private banking, обслуживающихся в ВТБ24, уже продали свой бизнес и живут на проценты от депозитов и иных вложений. Как правило, это люди старшего поколения, заметил господин Тарасов.

БИЛЕТ В PRIVATE BANKING Входной порог в private banking по российским стандартам размыт, отмечают эксперты. Различные банки относят к этой категории клиентов, разместивших средства от \$50 тыс. до 1 млн и более.

Руководитель службы развития, розничного бизнеса и частного банковского обслуживания ОАО «Банк БФА» Нелли Хрыкова говорит, что традиционно к клиентам private banking причисляют тех, на чьем счете как минимум \$1 млн, но в российских банках на премиальное обслуживание могут рассчитывать клиенты, поддерживающие баланс в размере 3 млн руб. или открывшие депозит на сумму от 10 млн руб. Обычно количество таких клиентов не превышает 1–2% от общей клиентской базы.

По оценкам Нелли Хрыковой, в Петербурге проживает около 30 тыс. семей с годовым доходом свыше \$300 тыс., которые могут претендовать на премиальное банковское обслуживание.

РАЗНИЦА С VIP Вице-президент — начальник операционного департамента ОАО «МБСП» Алексей Филатов обращает внимание на то, что в России не всегда очевидно отличие private banking от VIP-обслуживания. Если следовать западным стандартам, услуга private banking должна заключаться прежде всего в классическом размещении финансовых средств и сопредельных нефинансовых услугах. Говоря об иностранных вложениях, Алексей Филатов напоминает,



В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ PRIVATE BANKING МИЛЛИОНЕРЫ, ЖИВУЩИЕ НА ПРОЦЕНТЫ ОТ ДЕПОЗИТОВ, — РЕДКОЕ ЯВЛЕНИЕ. ПОЛОЖЕНИЕ ДЕЛ ИЗМЕНИТСЯ, КОГДА ПОЯВИТСЯ ВТОРОЕ ПОКОЛЕНИЕ БОГАТЫХ ЛЮДЕЙ — НАСЛЕДНИКИ СОСТОЯНИЙ

что западные банки предлагают не просто размещение средств на банковский счет, но и assets management — инвестирование средств клиента в различные активы, в зависимости от выбранной стратегии управления. Кроме того, немаловажным моментом при открытии счета в иностранном банке является compliance-контроль — процедура раскрытия клиентом данных о себе и своем капитале, его источниках. Иностранные банки вправе не только запросить у клиента любую информацию, но и отказать ему в открытии счетов.

Еще одна особенность обслуживания в иностранном банке за границей — все услуги платные. Российские банки долгое время оказывали услуги private banking бесплатно, так как основной целью было привлечение максимального объема пассивов. Правда, сейчас ситуация в России меняется, отмечает Алексей Филатов.

Исполнительный директор «Уралсиб | Банк 121» Ольга Дегтярева отмечает, что зарубежные частные банки, в том числе швейцарские, предпочитают сохранять с клиентом деловые отношения, хотя российские состо-

ятельные клиенты, наоборот, ценят в private banking персонифицированный подход и доверительные отношения. «Также западные банки не могут похвастаться знанием реалий российского фондового рынка. В этом, несомненно, преимущество российских банков перед западными», — полагает госпожа Дегтярева. Она также добавила, что низкие ставки по депозитам зачастую не покрывают обслуживание счета в западных частных банках, в первую очередь швейцарских.

Многие российские банки, по словам Нелли Хрыковой, подразумевают под private

banking премиальное обслуживание, наличие персонального менеджера и несколько улучшенные условия по стандартным банковским продуктам. Лишь немногие игроки рынка оказывают услуги private banking в истинном понимании.

Зачастую менеджеры оказывают клиенту private banking не только финансовые услуги. Участник рынка, объясняя особенности private banking, на условиях анонимности рассказал историю из многолетней практики работы в данном сегменте. Сверхбогатый клиент гулял по побережью Франции, увидел вдалеке яхту и захотел ее приобрести. Он связался с менеджерами банка, и уже спустя неделю сделка была оформлена: менеджеры выяснили, где клиент находится, кому принадлежит яхта, провели переговоры.

«Помимо любой банковской услуги, мы обеспечиваем текущие ежедневные потребности наших клиентов, обслуживаем их образ жизни», — заключила Наталия Родионова.

Участники рынка обратили внимание на то, что достоверные данные о емкости рынка, его покупательной способности отсутствуют. «Мы не имеем достоверных сведений об общем объеме крупных состояний в России. До сих пор значительная часть средств существует в наличности или вложена в недвижимость. Поэтому трудно оценить, какой еще объем средств может быть привлечен банками в private banking в будущем», — поясняет Наталия Родионова.

Ольга Дегтярева также отмечает, что дать объективную оценку private banking в России крайне сложно, поскольку рынок закрыт и его участники официально не публикуют свои финансовые показатели.

Нелли Хрыкова, ссылаясь на исследование Cap Gemini и Merrill Lynch, отметила, что в прошлом году совокупное состояние российских клиентов с доходом более \$1 млн возросло на 21,3%. В дальнейшем темпы роста сегмента private banking оценивают на уровне в среднем 15–20% в год.

Согласно исследованию Credit Suisse, в России к 2016 году ожидается почти удвоение числа долларовых миллионеров (с 95 тысяч человек до 171 тысячи).

БОЛЬШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В текущем году эксперты констатируют рост сегмента private banking, и обеспечивается он притоком средств клиентов категории top affluent (\$50–500 тыс.). «Что касается клиентов private banking (с точки зрения как размера состояния, так и менталитета), то они или перемещаются между крупными игроками рынка, или сотрудничают одновременно с несколькими банками из top-10. Тем не менее мы считаем, что в России у private banking большие перспективы — и количественные, и качественные», — говорит Наталия Родионова.

По оценкам экспертов, на сегодняшний момент на долю российских банков приходится 15–20% рынка, где-то \$20–25 млрд, обслуживанием остальных средств (а это свыше \$100 млрд) занимаются филиалы иностранных банков.

По мнению Ольги Дегтяревой, на рынок private banking уже в ближайшее время может прийти большое количество новых игроков.

Сейчас, по мнению Александра Тарасова, петербургский рынок еще далек от насыщения, хотя в последнее время на нем появляются все новые и новые игроки. Многие банки, декларирующие свою работу на данном направлении, на самом деле осуществляют просто VIP-обслуживание своих клиентов, а потому на деле не являются конкурентами на направлении private banking. ■



НЕСМОТЯ НА РАСТУЩУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ И ШИРОКИЙ ОХВАТ ПОТРЕБИТЕЛЯ, ИНТЕРНЕТ ВСЕ ЖЕ ПОКА УСТУПАЕТ НЕКОТОРЫМ ПРИВЫЧНЫМ МЕТОДАМ МАРКЕТИНГОВОГО ПРОДВИЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

27 → «Например, все рисунки для рекламы Сбербанка были разработаны на конкурсной основе и в итоге размещены в виде различных видов рекламы, — рассказывает Дмитрий Голубев. — Но даже при этом, на наш взгляд, в ближайшие два года популярными и набирающими обороты по-прежнему будут такие методы стимулирования и продвижения банковских услуг, как партнерские программы, программы лояльности и реклама в социальных сетях. Однако и традиционные методы — наружная и печатная реклама — будут актуальны в силу специфики банковской сферы и крайне неравномерного распространения современных средств коммуникации по территории России».

ЭТО НАДО ПРОДВИНУТЬ Все вышеперечисленные маркетинговые методы работают последнее время в основном на то, чтобы продвинуть предложение комплекса финансовых услуг, выходящих за рамки только банковских. По мнению Виктора Логинова, это тренд последнего времени, и он касается как инвестиционных продуктов, так и страховых и пенсионных программ.

«Все продвигается либо в контексте финансового планирования, либо финансового консалтинга. То есть банки и другие финансовые структуры дают клиентам преимущества удобного централизованного доступа к комплексу услуг», — комментирует эксперт.

В то же время, отмечает Виктор Шкипин, какие банковские услуги должны быть в фокусе, зависит не столько от конъюнктуры рынка, сколько от политики конкретного банка. «Сегодня одновременно можно увидеть совершенно разнонаправленные движения в коммуникациях банков — в то время как одни активно привлекают депозиты, другие делают упор на выдаче кредитов, — комментирует эксперт. — У банков с хорошей историей и репутацией нет проблем с привлечением денег, поэтому они делают больший упор на выдачу кредитов и кредитные карты, самый цивилизованный и перспективный способ финансовой подстраховки».

В компаниях Concol и «Финам» также основными объектами продвижения банковских услуг для физических лиц называют услуги депозитных счетов и кредитование, которые приносят банкам наибольший доход, позволяя все больше диверсифицировать спектр предлагаемых услуг.

«С осени прошлого года банки существенно усилили маркетинговое продвижение депозитных продуктов, ставки по которым с того времени демонстрируют плавный рост, — резюмирует Алек-

сей Зайцев. — Основная причина этого кроется в финансовых проблемах в Европе, в результате чего ухудшилась доступность фондирования и депозиты стали одним из наиболее оптимальных для банков инструментов привлечения капитала».

Помимо кредитов и депозитов некоторые банки также активно продвигают и другие приоритетные для развития собственного бизнеса услуги: набирающий популярность интернет-банкинг, а также банковские карты, приват-банкинг. ■

ЗАРАБОТОК, КОТОРЫЙ ВСЕГДА ПОД РУКОЙ!

Запись на бизнес - семинар:

+7 (812) 449-69-00

+7 (812) 449-69-00
ул. Марата, д. 69-71 литер «А»
Бизнес-центр «Renaissance Plaza»

ForexClub
www.forexclub.ru

МОНОЛАЙНЕРЫ С ВИДУ

ПЕТЕРБУРГСКИЕ БАНКИ НЕ СПЕШАТ ЗАГОНЯТЬ СЕБЯ В РАМКИ УЗКОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ, ПРЕДПОЧИТАЯ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ РАСШИРЕННЫЙ СПЕКТР УСЛУГ. УНИВЕРСАЛЬНЫЕ БАНКИ ПОКА ОСТАЮТСЯ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫМИ И ПРИБЫЛЬНЫМИ.

МАРИНА АКАТОВА

Банк, специализирующийся на отдельном сегменте, может оставаться небольшим, но при этом окупаемым. Универсальным учреждениям в силу большего масштаба деятельности сложнее окупить расходы на поддержание полной продуктовой линейки. Специализация позволяет снизить среднесрочные риски, отмечают эксперты, однако повышает их с точки зрения долгосрочного роста. «Специализированный банк принимает повышенные риски, связанные со слабой диверсификацией бизнеса. По этой причине банков, которых можно отнести к „чистым“ монолайнерам, среди крупнейших топ-50 кредитных учреждений по активам не очень много», — утверждает руководитель отдела рейтинговых кредитных институтов «Эксперт РА» Станислав Волков.

Подход к формированию кредитного и депозитного портфеля универсального банка позволяет хеджировать возможные риски в случае колебаний рыночного спроса на тот или иной продукт или направление. В частности, оптимальным считается соотношение долей корпоративных и розничных клиентов 50 на 50. В случае, допустим, снижения спроса корпоративных клиентов на продукты кредитования универсальный банк имеет возможность компенсировать его за счет увеличения доли розничного портфеля. Первый заместитель генерального директора — председателя правления Энергомашбанка Ольга Щербакова также указывает на фактор повышенных рисков. «При развитии монопродуктового банка риски существенно выше. В случае падения спроса со стороны клиентов в силу экономических причин на конкретный продукт банк может потерять устойчивость и уйти с рынка, как это произошло с ипотечными программами в 2008 году. Тогда универсальные банки приостановили работу с ипотекой, компенсируя затраты другими розничными и корпоративными продуктами», — говорит госпожа Щербакова.

В «Эксперт РА» отмечают существующую тенденцию к большей универсализации банковского бизнеса России. Отчасти это связано со стремлением банкиров зарабатывать на розничном кредитовании в условиях, когда маржа в корпоративном бизнесе заметно меньше. «Поэтому группа универсальных банков будет расти быстрее», — уверен Станислав Волков.

Главный экономист УК «Финам Менеджмент» Александр Осин полагает, что, вероятно, банки и хотели бы диверсифицировать бизнес, но не все могут это себе позволить с учетом разной стоимости ресурсов. К примеру, кэптивные банки могут выдерживать конкуренцию в своих отраслевых нишах при поддержке головных корпораций, но выйти на широкий рынок кредитов и депозитов, на котором сейчас доминируют крупнейшие банки с государственным участием, им сложно.

По словам генерального директора компании «Кредитный и финансовый консультант» Александра Гребенко, не позво-



В СТРАНЕ НАБЛЮДАЕТСЯ ВСЕ БОЛЬШАЯ УНИВЕРСАЛИЗАЦИЯ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА РОССИИ. ОТЧАСТИ ЭТО СВЯЗАНО СО СТРЕМЛЕНИЕМ БАНКИРОВ ЗАРАБОТАТЬ НА РОЗНИЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ В УСЛОВИЯХ, КОГДА МАРЖА В КОРПОРАТИВНОМ БИЗНЕСЕ ЗАМЕТНО МЕНЬШЕ

ляет активно расти специализированным банкам ужесточение банковского законодательства в части требований к собственному капиталу.

ФОРМАЛЬНО ВСЕ РАВНЫ С юридической точки зрения в России нет ни одного специализированного банка, уверен президент Ассоциации банков Северо-Запада Владимир Джикович. «В настоящий момент в полной мере нельзя говорить о том, что в России существуют специализированные банки. Все российские кредитные организации являются универсальными. Безусловно, распространена практика, когда банки определяют собственную позицию и называют себя специализированными, исходя из ограничений, накладываемых лицензиями», — поясняет господин Джикович. Между тем, как правило, банки стремятся получить все виды лицензий, то есть формально являются универсальными. К примеру, Сбербанк считается розничным банком. Однако его портфель кредитов юридическим лицам не меньше по объему, чем физическим. «Сбербанк выполняет весь спектр банковских услуг. Более того, все кредитные организации работают в равнозначных условиях с точки зрения нормативного регулирования», — добавляет Владимир Джикович.

По мнению Владимира Джиковича, пока нет никаких реальных предпосылок для появления в России специализированных банков. Существуют только отдельные разговоры. В частности, поднимался вопрос о создании региональных банков, которые бы имели ограничения на открытие

филиалов в других регионах. «Ни о каких конкретных действиях в этом направлении пока речи не идет», — утверждает он.

АКЦИОНЕРЫ РАССТАВЛЯЮТ ПРИОРИТЕТЫ

Хотя с формальной точки зрения все банки практически равнозначны, акционеры с учетом своего видения бизнес-процессов, целей и задач, а также рыночной конъюнктуры определяют приоритетные направления. Один из примеров — DeltaCredit, который позиционирует себя как первый специализированный ипотечный коммерческий банк. Для ипотечных заемщиков, по словам регионального директора DeltaCredit в Северо-Западном федеральном округе Ирины Илясовой, специализированный банк более привлекателен. «Выбирая банк, который выдаст вам ипотечный кредит, вы выбираете себе делового партнера на ближайшие 20 лет. И в этом плане именно специализированный ипотечный банк будет иметь заметную фору перед универсальным, в котором ипотека — всего лишь один из предлагаемых продуктов и далеко не самый главный», — говорит Ирина Илясова.

По оценкам «Эксперт РА», на апрель этого года в Петербурге было зарегистрировано 28 специализированных банков. В данном случае имеются в виду кредитные учреждения, у которых в приоритете либо корпоративное, либо розничное кредитование. По подсчетам, на их долю приходится 97% активов банков Петербурга. «Это неудивительно — с учетом того, что к специализированным корпоративным банкам отнесен ВТБ, — поясняет Станислав Вол-

ков. — Кстати, в 2011–10 годах соотношение было примерно таким же. На первое января 2010 года также 98 процентов приходилось на специализированные банки».

КОРПОРАТИВНЫЕ ИНТЕРЕСЫ

Выбор пути, то есть модели бизнеса во многом определяет размер банка и состав акционеров. Пока бизнес банка не перерос не-банковский бизнес его акционеров, возможности собственников, как правило, остаются одним из ключевых факторов роста. Речь идет не только о работе с компаниями, контролируемые собственниками банка, но и об обслуживании цепочки поставщиков, работающих с собственниками банка. «Если небанковский бизнес собственника активно развивается, банк зачастую начинает активно привлекать депозиты физлиц и размещать полученные средства в проекты связанных компаний. Только потом, когда возможности роста кэптивного бизнеса исчерпаны, подключается второй фактор роста — развитие розничного бизнеса. Как правило, небольшие банки начинают с ипотеки по стандартам АИЖК или крупных банков, которые покупают ипотечные портфели, а также кэш-кредитования», — рассказывает Станислав Волков.

Что касается скорости роста, то у небольших кэптивных банков она традиционно выше в среднесрочном периоде за счет сравнительно низкой базы начальной доли такого банка на рынке. Однако затем рост замедляется при исчерпании активного роста головной структуры в том или ином регионе. ■

МИКРОФИНАНСОВЫЙ РЫНОК ОЖИДАЕТ

«ЧИСТКА» В НАЧАЛЕ ГОДА 2012 ГОДА УЛИЦЫ ПЕТЕРБУРГА ЗАПОЛНИЛА РЕКЛАМА МИКРОЗАЙМОВ, ЧТО СВЯЗАНО С ПРИХОДОМ НА РЫНОК НОВЫХ ИГРОКОВ. ПО РАЗНЫМ ОЦЕНКАМ, СЕГОДНЯ В ПЕТЕРБУРГЕ ДЕЙСТВУЕТ ОТ 50 ДО 86 МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ. ВПРОЧЕМ, ПО ПРОГНОЗАМ ЭКСПЕРТОВ, С ПОЯВЛЕНИЕМ НОВОГО ЗАКОНА МИНФИНА О МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ С ПЕТЕРБУРГСКОГО РЫНКА УЙДЕТ ПОЛОВИНА КОМПАНИЙ. КРИСТИНА НАУМОВА

С началом 2012 года петербургские улицы наполнились рекламой микрозаймов. «Всплеск рекламы связан с появлением новых игроков на рынке», — отмечает президент Ассоциации банков Северо-Запада Владимир Джикович. В Петербурге появилось много новых микрофинансовых организаций, что объяснимо отсутствием лицензирования данной деятельности. Документом, подтверждающим законность микрофинансовой деятельности, сегодня является свидетельство ФСФР о внесении записи в госреестр. Кроме того, реклама необходима для активизации спроса, говорит господин Джикович. «Микрофинансовые организации предоставляют кредиты под более высокие проценты, нежели банки. В рекламу вкладываются значительные средства, чтобы продать далеко не лучший на рынке финансовый продукт», — говорит эксперт.

Заместитель генерального директора компании «Мигомденьги» Андрей Нарышкин полагает, что большое количество рекламы связано с тем, что петербургский рынок микрозаймов растет, но спрос удовлетворен лишь на 20%.

Как рассказал Андрей Нарышкин, компания «Мигомденьги» тратит на рекламу ежегодно 5 млн рублей. «Большая часть рекламы размещается в интернете, и 60 процентов клиентов приходят именно из сети. Агрессивная рекламная политика ряда конкурентов, когда у каждой станции метро раздаются листовки, на мой взгляд, имеет обратный эффект», — комментирует господин Нарышкин.

Главный исполнительный директор компании «Домашние деньги» Андрей Бахвалов отмечает, что в Петербурге сегодня работает порядка 86 микрофинансовых организаций, и это около 90% от рынка Северо-Запада. Генеральный директор управляющей компании «Деньга» Евгений Гнатюк обращает внимание на то, что в городе работает еще несколько сотен организаций, для которых выдача микрозаймов основной деятельностью не является.

Количество участников рынка на начало 2012 года удвоилось по сравнению с началом прошлого года. Закономерный рост, по словам Андрея Бахвалова, связан с тем, что рынок микрофинансирования — самый молодой финансовый институт в России. «Со временем количество игроков стабилизируется, и каждый займет свою нишу. Мы считаем, что для полноценного функционирования рынка необходимо не более десяти крупных федеральных игроков и определенное количество локальных региональных организаций», — говорит господин Бахвалов.

По оценкам руководителя службы развития, розничного бизнеса и частного об-



В ПОЛНОЙ МЕРЕ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ВОЗМОЖНОСТЯМИ БЫСТРЫХ И ПРОСТЫХ ЗАЙМОВ ПЕТЕРБУРЖЦАМ НЕ ПОЗВОЛЯЕТ ВОСПИТАНИЕ И ОСОБЫЙ УРОВЕНЬ КУЛЬТУРЫ

служивания банка БФА Нелли Хрыковой, в Петербурге сегодня работает порядка 50 компаний, то есть около 4% от российского рынка. «Сейчас мы наблюдаем активное развитие рынка микрофинансовых услуг и их востребованность широким спектром клиентов», — отмечает Нелли Хрыкова.

Андрей Бахвалов оценивает объем рынка микрофинансовых организаций в Петербурге в 2 млрд рублей.

«Важно отметить, что рынок микрофинансирования в Петербурге, пожалуй, самый неблагодарный в России. В полной мере пользоваться возможностями быстрых и простых займов петербуржцам не позволяет воспитание и особый уровень культуры. Многие крупные региональные и московские МФО, несмотря на объем рынка, заходят на рынок Петербурга в последнюю очередь или не заходят вовсе», — отмечает господин Гнатюк.

Нелли Хрыкова полагает, что ввиду растущей конкуренции количество микрофинансовых организаций будет постепенно сокращаться.

По некоторым прогнозам, ажиотаж на петербургском рынке исчезнет с принятием в Минфине нового закона, который обяжет микрофинансовые организации сообщать заемщикам размер годовой процентной ставки до оформления кредита. «Тогда уже будет нельзя обманывать заемщиков, и некоторые компании уйдут с рынка. Но сейчас, пока еще такая воз-

можность есть, недобросовестные игроки активизировали деятельность, привлекая клиентов с помощью рекламы», — говорит Владимир Джикович. Новый закон, по словам Владимира Джиковича, должен выйти одновременно с законом о потребительском кредите. В настоящее время последняя версия документа рассматривается в Минфине. Пока такой закон не принят, микрофинансовые организации нередко вводят в заблуждение клиентов, указывая в договоре процентную ставку за неделю или за месяц.

С принятием закона с петербургского рынка уйдет 50% микрофинансовых организаций, полагает господин Нарышкин. Далеко не все компании, по его словам, соответствуют требованиям этого закона.

Для получения микрозайма в Петербурге сегодня необходим только паспорт. Не требуется ни залог, ни поручители. В течение 10–15 минут микрофинансовая организация сформирует решение о выдаче займа или об отказе. Решение формируется прежде всего на основании кредитной истории потенциального заемщика. Во вторую очередь в расчет бе-

рется субъективное мнение консультанта о клиенте. Как рассказал Андрей Нарышкин, менеджеры компании «Мигомденьги» во время заполнения анкеты составляют характеристику каждого потенциального заемщика. «Мы довольно строго подходим к оценке рисков, в нашей компании процент отказов достигает 60–70 процентов. Но при этом процент невозврата по кредитам не превышает одного процента, или 500 тыс. рублей», — рассказывает господин Нарышкин.

Описывая портрет заемщика, Андрей Нарышкин отметил, что ими одинаково часто становятся и мужчины, и женщины. Как правило, женщин в микрофинансовую организацию приводит желание совершить импульсную покупку, мужчин — импульсный подарок, рассказал участник рынка.

Андрей Бахвалов отмечает лояльную систему проверки клиента в компании «Домашние деньги» — заем могут получить клиенты, которым отказали другие финансовые организации, например, из-за испорченной или отсутствующей кредитной истории. За 2011 год компания «Домашние деньги» в Петербурге выдала более 5 тыс. займов на общую сумму более 100 млн рублей. Средняя сумма займа составила 20 тыс. рублей.

Господин Нарышкин рассказал, что кредиты выдаются под 730% годовых. Максимальный размер займа — 30 тыс. рублей. Большую сумму люди не готовы брать под такой высокий процент.

Нелли Хрыкова отмечает тенденцию к снижению процентной ставки. По данным Российского микрофинансового центра, в 2011 году средневзвешенная годовая ставка по выданным займам уменьшилась с 31,4 до 27%. В России портфель займов в 2011 году вырос на 34,06% и составил около 30 млрд рублей, в то время как в 2010 году портфель займов вырос на 15,29%.

В компании «Секвойя кредит консалтейдешн» добавили, что в 2012 году коллекторским агентствам предстоит большая работа по взысканию просроченных микрозаймов. Объем переданных коллекторам долгов по России в 2011 году, по сравнению с 2010 годом, вырос в 7,8 раза. Средняя сумма задолженности во втором полугодии 2011 года выросла в 1,5 раза и достигла 23,6 тыс. рублей. ■

СПРАВКА

Микрофинансовой организацией является юридическое лицо, зарегистрированное в реестре микрофинансовых организаций и имеющее право не только на предоставление микрозаймов, каждый из которых в сумме не превышает один миллион рублей, но и на привлечение денежных средств в виде кредитов, займов, взносов и пожертвований на осуществление микрофинансовой деятельности. Крупнейшими компаниями на мировом рынке микрофинансирования являются Grameen Bank of Bangladesh, BRAC, PRODEM, FINCA International, в Европе — Provident Financial Group.

ИПОТЕКА ВЫРОСЛА В ДВА РАЗА

ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК ИПОТЕКИ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ В ДВА РАЗА ПРЕВЫСИЛ ПОКАЗАТЕЛИ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРОШЛОГО ГОДА. ПО ДАННЫМ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ЦЕНТРА ДОСТУПНОГО ЖИЛЬЯ, ЗА ЭТОТ ПЕРИОД В ГОРОДЕ БЫЛО ВЫДАНО 5,476 ТЫС. ИПОТЕЧНЫХ ЖИЛИЩНЫХ КРЕДИТОВ НА СУММУ 11,5 МЛРД РУБЛЕЙ. АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

С начала года банки зафиксировали как увеличение числа заявок на ипотечные кредиты, так и существенный рост количества и общей суммы выданных займов.

«Если по итогам первого квартала 2011 года филиал ВТБ24 в Санкт-Петербурге получил чуть более 1240 заявок на ипотечные кредиты, то по итогам первого квартала 2012 года этот показатель уже превысил уровень в 2800 заявок. Таким образом, можно смело констатировать, что в начале 2012 года спрос на ипотеку увеличился в два раза. В первом квартале филиал выдал почти 1175 кредитов на общую сумму 2,3 млрд рублей, в три раза больше, чем по итогам аналогичного периода прошлого года. Тогда филиал выдал чуть более 330 ипотечных кредитов на общую сумму в 749 млн рублей», — делится хорошими показателями Максим Никулин, заместитель управляющего филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге.

«В первом квартале 2012 года банк выдал в Петербурге 387 кредитов на сумму свыше 775,56 млн рублей, что на 145 процентов больше, чем выдачи в первом квартале 2011 года», — рассказывает Ирина Илясова, региональный директор DeltaCredit в СЗФО. Положительная динамика есть и у других участников рынка. «В первом квартале 2012 года было выдано 288 кредитов на сумму 674 млн рублей, а за первые три месяца 2011 года — 192 кредита на сумму 410 млн рублей», — говорит Марина Гориловская, директор дирекции розничного бизнеса ОАО «Банк „Санкт-Петербург“».

В пресс-службе Сбербанка сообщили, что в первом квартале 2012 года Северо-Западный банк Сбербанка России выдал по программам жилищного кредитования 3,595 тыс. кредитов на сумму 5,42 млрд рублей, что в 1,5 раза больше объема выданных ипотечных кредитов за аналогичный период 2011 года.

«За первый квартал было принято более 500 заявок на сумму около 1,4 млрд рублей. Эти данные превышают показатели предыдущего года на 22 процента. За этот же период было выдано 159 кредитов на 400 млн рублей, в 2011 году сумма выдач составила 321 млн рублей», — рассказал Дмитрий Алексеев, начальник управления ипотечного кредитования филиала Абсолют-банка в Санкт-Петербурге.

«По данным за первый квартал 2012 года принято заявок на общую сумму свыше 481,826 млн рублей без учета купленных портфелей. Указанные показатели на аналогичный период 2011 года соответственно составили 201 заявку, на общую сумму более 567,363 млн рублей», — подсчитал Александр Конышков, директор регионального центра «Северо-Западный» ЗАО «Райффайзенбанк».

НЕТОРОПЛИВЫЙ СПРОС И ПЛАВНАЯ ИНДЕКСАЦИЯ Позитивные показатели прошлого года и более чем оптимистичные



ПОЗИТИВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОШЛОГО ГОДА И БОЛЕЕ ЧЕМ ОПТИМИСТИЧНЫЕ ДАННЫЕ ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ ТЕКУЩЕГО ГОДА ВПОЛНЕ УСТРАИВАЮТ БАНКИ, И ОНИ НЕ СПЕШАТ СУЩЕСТВЕННО МЕНЯТЬ СТАВКИ ПО ИПОТЕКЕ

данные за первый квартал текущего года вполне устраивают банки, и они не спешат существенно менять ставки по ипотеке. Потребители же более тщательно подходят к выбору кредитных предложений и оценке своей платежеспособности.

Как сообщили в пресс-службе Сбербанка, в этом году банк не менял размера ставок, они по-прежнему находятся на уровне от 9,5% годовых в рублях. Банк «Санкт-Петербург» в этом году повышение ставок по ипотечному кредитованию также не проводил, говорит Марина Гориловская.

Некоторые банки все же провели небольшую индексацию. «В конце января 2012 года, одновременно с отменой комиссионных платежей за выдачу ипотеки, ВТБ24 незначительно повысил процентные ставки по всей линейке ипотечных кредитов. Величина изменения ставки отличалась в зависимости от вида кредита, в целом по рублевым кредитам ставки были увеличены в диапазоне от 0,7 до 1 процен-

та», — отмечает Максим Никулин. В связи с увеличением стоимости фондирования повысил ставки по рублевым кредитам на 0,5% банк DeltaCredit, а Райффайзенбанк в феврале 2012 года, напротив, снизил ставки по ипотеке на 0,25%.

Участники рынка отмечают, что, несмотря на существенное увеличение количества обращений за ипотекой, рост этот довольно плавный. «Рост спроса по сравнению с предыдущими периодами вызван многими факторами — это и рост цен на недвижимость, и разнообразие предлагаемых ипотечных программ, и даже повышение процентных ставок, так как оно побуждает брать кредит сейчас в рамках текущего кредитного решения, а не откладывать „на потом“, когда ставки будут выше», — рассуждает господин Алексеев. «Основная причина роста спроса на ипотечные кредиты, на наш взгляд, кроется в том, что, несмотря на новые витки европейского кризиса, жители Петербурга приобрели

уверенность в завтрашнем дне», — считает господин Никулин.

Повышение спроса на ипотеку, по словам Ирины Илясовой, также связано с высокими потребностями населения в улучшении жилищных условий, стабильностью доходов и увеличением строительства нового жилья. Госпожа Гориловская полагает, что сегодня стоимость недвижимости и условия по ипотеке создают оптимальные предпосылки для дальнейшего увеличения спроса.

Александр Конышков отмечает, что заемщики не торопятся принимать решение и демонстрируют более ответственное финансовое поведение и отношение к собственным и заемным средствам. «Они становятся внимательнее ко всем нюансам и условиям кредитования, занимаются анализом банковских предложений и принимают наиболее эффективное для себя решение о выборе программы. Кроме того, многие клиенты обращаются к ипотечным консультантам», — поясняет господин Конышков. → 37

КРЕДИТЫ ЕДУТ БЕЗ ПРОБОК

В ПРОШЛОМ ГОДУ БАНКИ СУЩЕСТВЕННО НАРАСТИЛИ ОБЪЕМ АВТОКРЕДИТОВ — ОТЛОЖЕННЫЙ В СВЯЗИ С КРИЗИСОМ СПРОС ДЕЛАЛ СВОЕ ДЕЛО, А СТАВКИ БЫЛИ РЕКОРДНО НИЗКИМИ. В ЭТОМ ГОДУ КРЕДИТЫ ПОДОРОЖАЛИ НА 1–2%, А ГОСУДАРСТВО ЗАВЕРШИЛО ПРОГРАММУ ГОССУБСИДИРОВАНИЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ. СПРОС НА КРЕДИТЫ ОСТАЕТСЯ СТАБИЛЬНЫМ, А НА ВТОРОЙ КВАРТАЛ ТРАДИЦИОННО ПРИХОДИТСЯ ПИК ПРОДАЖ АВТО. ТАК ЧТО БАНКИ ГОТОВЯТСЯ К КОНКУРЕНЦИИ.

ВЕРНИКА МАСЛОВА

В первом квартале 2012 года автокредитование развивалось с учетом разнонаправленных тенденций. С одной стороны, продажи автомобилей в России в среднем выросли на 25% (а в целом по итогам 2012 года производители запланировали рост продаж около 30%), с другой стороны, банки подняли ставки по автокредитам, отмечает директор дирекции розничного бизнеса банка «Санкт-Петербург» Марина Горилловская. «С начала года средняя процентная ставка по автокредитам в российских банках выросла на 1,5–2 процента. После длительного периода снижения в 2012 году ставки, скорее всего, будут повышаться, что может быть связано со многими экономическими факторами — удорожанием денег и общей экономической ситуацией в стране», — говорит директор филиала «Петербургский» ОТП-банка Александр Зотов.

Негативную роль в кредитных продажах может сыграть и завершение программы государственного субсидирования процентной ставки при кредитовании физических лиц на приобретение новых автомобилей. Она пользовалась большим спросом и помогла банкам серьезно увеличить портфели автокредитов.

Эти факторы, возможно, несколько снизят привлекательность кредитов в глазах потенциальных заемщиков, однако для большинства из них кредитование по-прежнему останется самым эффективным механизмом приобретения авто. Понимая это, банки продолжают развивать кредитные линейки, учитывая и самые разные категории заемщиков, и собственно характеристики приобретаемых автомобилей. Одновременно на рынке появляется все больше партнерских программ с автосалонами или автопроизводителями, которые помогают заемщику сэкономить. На второй квартал традиционно приходится пик продаж новых автомобилей, поэтому банки могут снизить ставки и на рынке развернется более жесткая конкурентная борьба, считает Марина Горилловская.

УДАРНЫМИ ТЕМПАМИ Динамика автокредитования в Санкт-Петербурге позитивная. По данным «Автостата», по итогам первого квартала Петербург и область находятся на втором месте по количеству покупаемых авто, занимая 6,1% рынка. Количество автокредитов, выданных Северо-Западным банком Сбербанка России в первом квартале превысило показатели прошлого года более чем в два раза, а кредитный портфель по автокредитованию за этот период увеличился на 1,911 млрд рублей, сообщил Игорь Макаров, начальник сектора по работе с автодилерами Северо-Западного Сбербанка.

Этот результат стал следствием активной работы с партнерами-автодилерами, а также зарплатными клиентами, кредиткуемыми на льготных условиях. Сегодня банк предлагает ряд совместных программ с автопроизводителями, которые дают значительные скидки.

Филиал ВТБ24 по итогам квартала выдал 2300 кредитов на общую сумму в 1,25 млрд рублей. При этом количество заявок на выдачу автокредитов увеличилось почти в два раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, сообщил вице-президент, управляющий филиалом банка ВТБ24 Михаил Иоффе.

Банк «Хоум Кредит» с начала 2012 года выдал уже примерно две трети от прошлогоднего объема, сообщил руководитель по потребительскому кредитованию дирекции «Северо-Запад» Антон Селенков. Филиал «Петровский» банка «Открытие» запустил программы автокредитования во втором полугодии 2010 года, а уже в 2011 году объем кредитования превысил 1,3 млрд рублей. По словам начальника управления развития розничных продаж филиала Алексея Шарко, высокие темпы роста объемов были связаны с реализацией отложенного спроса после кризиса 2008 года, а также с появлением новых программ. Так, доля программы «Автопрестиж», которая не предусматривает обязательного первоначального взноса, в первом квартале уже составила 20%.

ВСЕ ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА ХОРОШИ Сегодня в кредит покупается 30–40% всех новых автомобилей, а доля поддержанных авто находится в пределах 10–15%, отмечают банкиры. В целом за год в Санкт-Петербурге выдается автокредитов на сумму около 50 млрд рублей, считает Михаил Иоффе. По словам руководителя отдела финансового сервиса автоцентра «Атлант-М Лахта» Станислава Бельского, с привлечением кредитных средств в салоне обычно реализуется порядка половины от общего количества машин.

Что касается покупки в кредит авто с пробегом, то здесь потребители часто ограничены требованиями банков. Разница в процентной ставке между новым и поддержанным авто составляет не менее 2–3%. Исключительно мала и доля валютных кредитов. После кризиса 2008 года такие кредиты являются скорее исключением, отмечает Марина Горилловская из банка «Санкт-Петербург». Там на валютные кредиты приходится не более 1%. В Северо-Западном Сбербанке в первом квартале было выдано только два валютных кредита и 4150 рублевых.

Ставки по кредитам в рублях сегодня составляют 10,9–16,5%, а в валюте — 10–13,5%,

сообщили в Сбербанке. Средний срок кредитования — 40 месяцев. «Минимальная ставка, на которую может рассчитывать клиент, — 14,9–16,9 процента, при условии, что он предоставляет полный пакет документов. Чем меньше гарантий может предоставить заемщик, тем выше ставка. На авто с пробегом ставки выше. А если у автосалонов запущен субсидированный кредитный продукт с банком-партнером, то льготная кредитная ставка может уменьшаться до 7 процентов годовых», — отмечает Антон Селенков.

Наиболее привлекательными остаются предложения со сниженной процентной ставкой и отсутствием дополнительных комиссий за оформление или выдачу. А среди самых продаваемых — автомобили массового ценового сегмента — Hyundai, Ford, Skoda, Chevrolet, Volkswagen, Opel, Toyota и Kia, а также отечественные Lada, UAZ и ГАЗ. «Есть тенденция приобретать все более дорогие



НА ВТОРОЙ КВАРТАЛ ТРАДИЦИОННО ПРИХОДИТСЯ ПИК ПРОДАЖ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ, ПОЭТОМУ ДЛЯ БАНКИРОВ ЭТО САМАЯ УДАЧНАЯ ПОРА ПО ПОИСКУ КЛИЕНТОВ

автомобили иностранного производства и те, которые производятся в России», — говорит господин Зотов.

В Сбербанке большей популярностью пользуются автомобили, приобретаемые в рамках совместных программ с автопроизводителями, например, Volkswagen, Skoda, Opel, Chevrolet, Hyundai, Lada, Kia. «По маркам определенно вперед вырвался Opel, так как машина стала более популярна у населения в результате активной поддержки со стороны импортера. Opel отличается наиболее привлекательной ценой и условиями на приобретение в кредит», — говорит Станислав Бельский из «Атлант-М Лахта». ■

АЛЬЯНС-ЛИЗИНГ

рейтинг
Эксперт РА

A+

ФИНАНСИРОВАНИЕ РАСТУЩЕГО БИЗНЕСА

- ОПЕРАТИВНОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРОВ
- ПРОСТОТА ОПЕРАЦИЙ ОФОРМЛЕНИЯ
- МИНИМАЛЬНОЕ УДОРОЖАНИЕ (от 0%)
- УДОБНЫЙ ГРАФИК ПЛАТЕЖЕЙ

702-6777

www.alliance-leasing.ru

ЗАО «Альянс-Лизинг». Реклама

БАНКИРАМ ПРИДЕТСЯ ПЛАТИТЬ ЗА ВОРОВ

СЕТЬ БАНКОМАТОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ ЕЖЕГОДНО. ПАРАЛЛЕЛЬНО УВЕЛИЧИВАЕТСЯ И ЧИСЛО МОШЕННИКОВ, КОТОРЫЕ ПРИДУМЫВАЮТ ВСЕ НОВЫЕ СПОСОБЫ ЭЛЕКТРОННОГО ВОРОВСТВА. МАРИЯ ЯЦКО

Ежегодно банки тратят серьезные средства на развитие сети банкоматов в городе. По оценкам ФК «Уралсиб», запуск одного устройства обходится в 450 тыс. рублей. При этом стоимость самого аппарата составляет 400 тыс. рублей, перевозка и монтаж оборудования 10–20 тыс. рублей (в зависимости от сложности работ), еще 15 тыс. рублей нужно потратить на организацию каналов связи и столько же на охрану. Кроме того, существуют ежемесячные затраты: аренда места — 10–15 тыс. рублей, абонентская плата за каналы связи и охрану — 5 тыс. рублей, инкассация — 1,5–3 тыс. рублей. В итоге ежегодно на обслуживание одного банкомата тратится до 250–300 тыс. рублей.

БАНКОВСКИЕ СЕТИ Лидером по увеличению количества устройств самообслуживания в Северо-Западном регионе остается ОАО «Сбербанк России». В 2011 году количество банкоматов Сбербанка увеличилось на 28% и составило 5,6 тыс. единиц. По регионам количество устройств самообслуживания распределилось следующим образом: в Санкт-Петербурге — 2,3 тыс., в Ленинградской области — 740, в Калининградской области — 570 единиц, в Мурманской области — 705, в Республике Карелия — 470, в Новгородской области — 450, в Псковской области — 420. В прошлом году Сбербанк ввел в эксплуатацию более 1,2 тыс. новых устройств — 480 банкоматов и 750 платежных терминалов. В этом году Сбербанк провел и модернизацию инфраструктуры — заменено 240 единиц устаревшей техники.

«Мы активно наращиваем сеть банкоматов и информационно-платежных терминалов в регионе. Устройства самообслуживания банка позволяют клиентам совершать основные банковские операции: получать наличные по банковской карте, пополнять счет, оплачивать услуги операторов сотовой связи, ЖКХ, интернет-провайдеров и спутникового телевидения, погашать кредиты, переводить деньги, получать информацию по своим счетам. Это можно сделать в любое удобное время, не посещая офисы банка», — рассказал председатель Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России» Александр Говорунов.

Банк «Санкт-Петербург» в прошлом году также увеличил сеть устройств самообслуживания на 50 единиц. Затраты на приобретение и установку аппаратов составили 60 млн рублей. Сейчас петербургская сеть компании состоит из 504 банкоматов, а в 2012 году планируется ввести в эксплуатацию еще 50 банкоматов. Строит планы по увеличению сети устройств самообслуживания и ФК «Уралсиб». Если за прошлый год петербургская сеть банка практически не изменилась, то в 2012 году она вырастет на 10–12%. Сейчас число банкоматов «Уралсиба» составляет 125 единиц.

В 2011 году серьезно увеличил сеть своих банкоматов ВТБ 24. Он установил в городе несколько аппаратов с функцией cash-in (устройство для внесения наличных средств на карточный счет). Кроме того, в прошлом году было произошло объединение банкоматных сетей ВТБ24, Транскредитбанка и



СЕЙЧАС БАНКИ АКТИВНО ОБЪЕДИНЯЮТ СВОИ СЕТИ. ЭТО ДАЕТ ИХ КЛИЕНТАМ ВОЗМОЖНОСТЬ НЕ ПЛАТИТЬ КОМИССИЮ ЗА СНЯТИЕ НАЛИЧНЫХ СРЕДСТВ В УСТРОЙСТВАХ БАНКОВ-ПАРТНЕРОВ

Банка Москвы. Теперь клиенты трех банков могут без комиссии получать деньги в 119 новых банкоматах в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Общая сеть банкоматов начитывает 700 устройств, 115 из которых оснащены функцией приема наличных.

«Сейчас банки активно объединяют свои сети. Это дает их клиентам возможность не платить комиссию за снятие наличных средств в устройствах банков-партнеров. В будущем эти альянсы будут только шириться, увеличивая число банкоматов, в которых клиент сможет совершать операции на тех же условиях, что и в банкомате кредитно-финансового учреждения, который выпустил ему пластиковую карту», — считает Сергей Евстратов, заместитель начальника управления продаж филиала ОАО «ВТБ24» в Санкт-Петербурге. В 2011 году также произошло объединение сетей банкоматов Альфа-банка, Промсвязьбанка, Мастер-банка. Объединенная сеть составляет 544 банкомата, 146 из которых принадлежит Альфа-банку.

Однако совсем избавиться от комиссии за снятие денег в устройствах других банков не удастся. Как объясняют эксперты, это комиссия международных платежных систем Visa и MasterCard, которую устанавливает сам банк-эмитент. Практически всегда это определенный процент от снимаемой суммы, и зачастую установлена минимальная сумма комиссии (к примеру, не менее 100 рублей). По правилам международных платежных систем банк —

владелец банкомата — получает за каждую такую транзакцию комиссию, но не имеет права устанавливать дополнительные сборы. В ФК «Уралсиб» рассказали, что ничего не знают о планах платежных систем по отмене комиссии, но в ближайшее время это точно не произойдет. При этом в банкоматах единой сети, как правило, деньги можно снять без комиссии или за меньший процент.

БАНК ЗА ВСЕ ОТВЕТИТ Чем активнее банковские карты проникают в нашу повседневную жизнь, тем активнее мошенники придумывают все новые способы «электронного» воровства. Сергей Евстратов рассказал, что ВТБ24 периодически сталкивается со случаями вандализма, а также с попытками взлома устройств банков. «Удачные взломы банкоматов происходят редко, поскольку мы уделяем очень серьезное внимание укреплению банкоматов, организации их охраны, а также организации видеонаблюдения за ними», — отметил он. Однако снятие средств со счета с использованием данных банковской карты происходит значительно чаще. Пока не найдено решение, как обезопасить потребителей от мошенников, депутаты решили возложить ответственность за сохранность средств на счетах клиентов на самих банкиров. С 1 января 2013 года банкиров могут обязать возвращать клиентам деньги, украденные мошенниками через банкоматы и электронные счета. Соответствующие

поправки в Гражданский кодекс РФ будут в ближайшее время рассмотрены в Государственной думе. Если сейчас доказывать факт мошенничества должен держатель карты, то в случае принятия поправок банк должен будет вначале вернуть деньги клиенту на счет, а потом разобраться в произошедшей махинации. Если сотрудники банка смогут доказать, что деньги были сняты по вине клиента или из-за его мошеннических действий, то деньги полностью или частично можно будет вернуть через суд.

Председатель правления ОАО «МБСП» Андрей Костин согласен с тем, что клиент должен быть максимально застрахован от подобных краж, однако инициативу депутатов не поддерживает. «Более справедливо и эффективно было бы разделить ответственность банков и держателей карт. На данный момент существует процедура разбора ситуации, когда случай мошенничества подробно расследуется и анализируется несколькими сторонами. В ходе расследования выявляется причина случившегося, и если это технический сбой или, например, мошенничество сотрудников банка, то ответственность несет сам банк. Но существуют также трудные случаи, когда деньги снимаются третьими лицами в другой стране, и банк не имеет возможности проконтролировать операцию, поэтому ответственность должна быть равно поделена между банком и клиентом», — считает специалист. Он отметил, что нередко клиенты банков становятся жертвами мошенников из-за грубого нарушения правил использования банковских карт: происходит утечка информации, и воры вводят все данные карты при снятии наличных. Такие ситуации наиболее трудно поддаются расследованию, потому что, по мнению банкира, клиент сам может сфальсифицировать махинацию, но доказать это крайне сложно. Андрей Костин уверен, что в таких случаях клиент должен сам нести ответственность за произошедшее, поскольку он нарушил правила использования банковской карты. Он отметил, что если раньше махинации с банковскими картами случались крайне редко, то за последний год такие случаи участились. Для того чтобы обезопасить свои средства, банкир предлагает клиентам пользоваться услугой SMS-информирования. Она дает возможность сразу заметить первую мошенническую операцию и заблокировать карту, предотвратив повторное снятие средств. Также, по мнению Андрея Костина, банковские карты нужно использовать в проверенных и надежных местах. Зачастую воры снимают средства с карт при помощи операции скиминга — копирования данных с магнитной полосы карты с помощью специального считывающего устройства, которое можно осуществить как при съеме денег, так и при оплате покупок в торговых точках. Эксперт даже советует перевыпускать банковские карты после посещения других стран, где нет проверенных мест для снятия наличных со счета. Еще одним способом обезопасить свои средства является установление лимита расходования — предельная сумма, которую можно списать или снять с банковской карты. ■

КРЕДИТЫ ДЛЯ ИЗБРАННЫХ

ЭКСПЕРТЫ УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ВХОДИТ В НОВУЮ СТАДИЮ РАЗВИТИЯ — БАНКИ ВНОВЬ НАЧАЛИ ВЫДАВАТЬ БЕЗЗАЛОГОВЫЕ КРЕДИТЫ, КРЕДИТОВАТЬ БИЗНЕС СО СРОКОМ РАБОТЫ ОТ ШЕСТИ МЕСЯЦЕВ, ТО ЕСТЬ ПРАКТИЧЕСКИ НА СТАРТОВОМ ЭТАПЕ.

СВЕТЛАНА СЕМЕНОВИЧ

Из-за кризиса рынок кредитования малого и среднего бизнеса был отброшен назад, снизилась не только платежеспособность предприятий, но и их количество. Однако даже в этих условиях наличие избыточной ликвидности в банковской системе, застой в кредитовании крупного бизнеса и высокие риски на рынке ценных бумаг вызывают рост интереса со стороны банков к кредитованию малого и среднего бизнеса (МСБ). Несмотря на все риски и специфику работы, перспективность рынка кредитования МСБ ни у кого не вызывает сомнений.

Если верить аналитикам, емкость кредитного рынка МСБ в России составляет примерно 2,5–3 трлн рублей, не менее 10% сосредоточено в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Объем рынка при этом находится на уровне 1,75–2 трлн рублей. Аналитики считают, что многие игроки завышают свои данные по величине портфеля, относя к сегменту МСБ крупные, либо аффилированные с крупными компаниями.

В 2009 году рынок МСБ практически замер в развитии, так как посткризисные требования к заемщикам у банков были довольно жесткими, а ценовые условия не очень привлекательными. В 2010 и 2011 годах рынок демонстрировал годовые темпы роста на уровне 20–25%.

Первые места в рейтинге российских регионов по объему кредитования предпринимателей традиционно



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

ПЕРВЫЕ МЕСТА В РЕЙТИНГЕ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ ПО ОБЪЕМУ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ТРАДИЦИОННО ЗАНИМАЮТ МОСКВА И САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

занимают Москва и Санкт-Петербург. Тройка лидеров рейтинга банков также вполне предсказуема: Сбербанк, Россельхозбанк и ВТБ24. Следом за ними расположились банк «Уралсиб», банк «Возрождение» и Московский индустриальный банк. Как объясняют специалисты, места в рейтинге распределяются скорее не по масштабам, а по качеству услуг, продуктов и стратегии работы с МСБ. По оценке вице-президента ВТБ24 Надежды Карисаловой, на трех крупнейших игроков

— Сбербанк, ВТБ24 и Россельхозбанк — приходится 40–45% всех выданных в России кредитов малому и среднему бизнесу. Начальник управления кредитования малого бизнеса Транскапиталбанка Николай Пилецкий, ссылаясь на данные рейтинговых агентств, утверждает, что на первые десять банков приходится более 70% кредитов, выданных предприятиям МСБ. Это говорит о том, что в сфере кредитования МСБ концентрация бизнеса даже выше, чем в среднем по банковской

системе, где на крупнейшие 20 кредитных организаций приходится менее 70% активов (данные ЦБ).

Илья Злуницын, директор Северо-Западного филиала Росбанка, считает, что рынок кредитования МСБ еще не насыщен, и есть большой потенциал для роста и развития данного бизнес-направления для коммерческих банков. Кредитование МСБ позволяет банкам формировать диверсифицированный портфель, контролировать свои кредитные риски, получать стабильный комиссионный доход. «Несмотря на негативные явления в экономике 2008–2009 годов, Росбанку удалось избежать ухудшения качества кредитного портфеля МСБ, что говорит не только о грамотном управлении рисками, но и о стабильности этого сегмента рынка. Кроме того, возможность получения кредита в банке зачастую является одним из важных критериев при выборе обслуживающего банка для компаний МСБ, даже если в краткосрочной перспективе компания не планирует привлекать финансирование», — объясняет господин Злуницын.

Александр Киселев, заместитель руководителя блока по среднему бизнесу «Альфа-банк Северо-Запад», уверен, что кредитование МСБ перспективно в первую очередь для крупных банков, так как небольшие банки в нем уже плотно завязали и им придется работать на удержание клиентской базы, теряя маржу или наращивая риски. → 36

БАНКИ ВНЕДРЯЮТ СИСТЕМУ ГРЕЙДОВ

ПЕТЕРБУРГСКИЕ БАНКИ ВСЕ АКТИВНЕЕ ИСПОЛЬЗУЮТ СИСТЕМУ ГРЕЙДОВ (ДОЛЖНОСТНЫХ РАЗРЯДОВ) ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ СОТРУДНИКОВ И НАЧИСЛЕНИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ.

МАРИНА ЗЫРЯНОВА

В ВТБ24 применяется система грейдов, в рамках которой каждому сотруднику, начиная от водителей и администраторов в отделениях и заканчивая топ-менеджерами банка, присваивается определенный грейд от 1 до 9. В рамках каждого грейда есть несколько ступеней. От того, какую ступень в рамках грейда имеет тот или иной сотрудник, напрямую зависит его доход. Этот уровень определяется каждый год по итогам специальной процедуры оценки эффективности сотрудника. «Соответственно, в нашем банке увеличение зарплат не происходит простым повышением в рамках общей индексации зарплат. Оклад может быть повышен только в том случае, если по итогам оценки сотрудник, в силу улучшения качества его

работы, перешел на новую ступень в рамках своего грейда, — говорит Оксана Меньшикова, начальник отдела по работе с персоналом филиала ВТБ24 в Санкт-Петербурге. — В нынешнем году всем сотрудникам нашего филиала по итогам оценки их эффективности зарплата была увеличена».

В Сбербанке в настоящее время внедряется система грейдов, определенных на основании тщательного анализа должностных позиций. Разряд каждой должности установлен в соответствии с ее функционалом, требуемой профессиональной квалификацией и степенью влияния на результат деятельности организации. «Целевой уровень дохода по каждому разряду устанавливается в зависимости от уровня оплаты труда в конкретном

регионе, определенного на основании данных нескольких обзоров заработных плат, что позволяет избежать как заниженных, так и завышенных уровней дохода», — подчеркивает Анна Иншакова, директор управления по работе с персоналом Северо-Западного банка Сбербанка России. Структура дохода и критерии выплаты премиального вознаграждения в Сбербанке различаются в зависимости от категории должности. Например, для сотрудников, ежедневно взаимодействующих с клиентами, ежемесячная премия является заметной частью дохода, а ее размер определяется на основании личной результативности. Для административного и управленческого персонала основной мотивирующей выплатой является квартальная премия, выплачиваемая

в соответствии с оценкой личной эффективности сотрудников и общим результатом работы подразделения. Чем выше должность, тем больше доля отложенных (квартальных и годовых) выплат в структуре дохода сотрудника.

Для каждого канала продаж, а также для управленческого персонала создаются системы премирования, обеспечивающие зависимость получаемого вознаграждения от достигнутых результатов. Менеджер по продажам премируется за результаты продаж, операционно-кассовый работник — за проведение операций, руководитель офиса — за выполнение целевых показателей и так далее. Каждая продажа имеет свою «стоимость» для работника, при этом делается акцент на приоритетные для банка продукты. → 38

35 → Конкуренция на рынке непрерывно возрастает. Все большее количество банков уделяет пристальное внимание кредитованию и обслуживанию клиентов МСБ. К последним тенденциям в этой области можно отнести комплексность предложений, адресованных малым и средним предприятиям (это не только открытие расчетного счета, но и подключение к системе «интернет — клиент — банк», заключение зарплатного проекта, предложение розничных продуктов собственникам компании и сотрудникам). Сегодня наблюдается серьезный синергетический эффект между розничным бизнесом и работой с клиентами МСБ. Клиенты имеют возможность удовлетворить максимально широкий перечень своих финансовых потребностей в одном банке.

Виктор Нестеров, президент НП КСК «Союзпестрострой-Стандарт», отмечает, что за последнее время у малого и среднего бизнеса наметились определенные взаимоотношения с банками. «Если финансовый кризис не получит дальнейшего развития, будем надеяться на плодотворную работу. Строительные компании малого бизнеса, которые намерены закрепиться на рынке, вынуждены оснащаться. Для покупки средств малой механики и строительной техники требуются кредиты, лизинговые договоры. Для малых компаний это суммы в 5–10 млн рублей, для средних — в 20–30 млн рублей на срок до трех лет. Кроме того, все подрядные организации испытывают трудности с кассовыми разрывами, то есть вынуждены подписывать договоры со сроками оплаты СМР до 60 дней. Для оплаты материалов, услуг, заработной платы требуются деньги. Приходится обращаться к банкам», — говорит господин Нестеров.

«ЭТОГО ОТМЫТЬ ИЛИ НОВОГО СДЕЛАТЬ»

Между тем при работе с клиентами мидл-сегмента банки сталкиваются с рядом проблем, главная из них, по утверждению банкиров, это безответственность предпринимателей, которая может проявляться во всем — и в организации учета, когда собственник бизнеса сам только приблизительно понимает, сколько зарабатывает и кому сколько должен, в соблюдении условий договора и, собственно, в сохранении конкурентоспособности бизнеса. По мнению экспертов, иногда создается впечатление, что предприниматель смотрит на свой бизнес, как цыган на ребенка, размышляя, «этого отмыть или нового сделать». Поэтому возрастает роль личности собственника, его психологического портрета и умения держать слово.

Кроме того, проблемами кредитования МСБ, с которыми сталкиваются банки, традиционно остаются отсутствие достаточного залогового обеспечения и низкая транспарентность бизнеса. Первую проблему можно решить со стороны банков посредством предоставления полностью или частично беззалоговых кредитов либо принятием в залог приобретаемого имущества, а со стороны городской администрации — оформлением поручительства Санкт-Петербургского фонда содействия кредитованию малого бизнеса (до 50% от суммы кредита).

Вопрос прозрачности бизнеса и культуры ведения учета лежит целиком на предпринимателях. И здесь наметился существенный прогресс. Понимать объективную картину положения своей компании важно прежде всего для собственника.

В 90% случаев кредитования МСБ от заемщика требуется залог. Именно это, а отнюдь не высокие ставки, — главное препятствие на пути кредитования МСБ. «Многих предпринимателей интересуют беззалоговые кредиты, — рассказывает Яна Шепелева, начальник управления массового бизнеса филиала «Санкт-Петербургский» «Альфа-банк Северо-Запад», — но не каждый банк готов такие кредиты выдавать. Мы готовы предложить предпринимателям беззалоговый кредит «Партнер» на сумму от 350 тысяч до 3 миллионов рублей на срок от полугода до трех лет. Предварительное решение по заявке на кредит мы даем в день обращения, а получить деньги возможно уже через 5–7 рабочих дней. Наши отличия — скорость и максимальная сумма беззалогового кредита. Единственный дополнительный расход — это комиссия за рассмотрение заявки — 2 процента от суммы кредита. На этом расходы заканчиваются. Выпуск и обслуживание карты «Альфа-Cash» бесплатно. Что касается клиентов покрупнее, когда речь уже идет о кредитовании с залоговым обеспечением, появляются расходы на страхование предмета залога. Вместе с тем не только банк, но и клиент приобретает больше спокойствия на случай повреждения или кражи», — говорит эксперт.

В конце 2011 года были представлены результаты опроса столичных предпринимателей. Исследование проводилось в сентябре 2011 года. На один из главных вопросов — о доступности кредитов для бизнеса — лишь 20% респондентов дали утвердительные ответы. 67% опрошенных заявили, что условия банковского кредитования являются для них «неподъемными».

Сейчас средняя ставка процентов для МСБ варьируется в пределах 15–18%. Проблема в том, что, согласно статистическим данным, рентабельность предприятий не достигает даже этого уровня. «Если говорить о Росбанке, то под малым бизнесом мы понимаем компании с объемом годовой выручки до 360 млн руб. и предлагаем кредитование в сумме до 40 млн.

Средний бизнес — это компании с объемом годовой выручки от 360 млн до 1,8 млрд руб., для данного сегмента клиентов максимальная сумма не ограничена и зависит исключительно от платежеспособности клиента и достаточности залогового обеспечения.

Стандартные сроки на рынке для беззалоговых кредитов — 24–36 мес., кредитов на оборотный капитал — 18–36 мес., инвестиционных кредитов — 5–7 лет. Средний уровень процентных ставок для предприятий малого бизнеса в четвертом квартале 2011 года был на уровне 13–15 процентов годовых по рублевым кредитам», — рассказывает Илья Злуницын, директор Северо-Западного филиала Росбанка. ■

ВЫЕЗЖАЮТ НА ДОВЕРИИ

ПОЗИЦИИ КОМПАНИЙ, САМОСТОЯТЕЛЬНО ПРЕДОСТАВЛЯЮЩИХ ИНКАССАТОРСКИЕ УСЛУГИ, С КАЖДЫМ ГОДОМ СЛАБЕЮТ — ФИРМЫ НЕ УСПЕВАЮТ НАРАБАТЫВАТЬ БАЗУ ДОВЕРЯЮЩИХ ИМ КЛИЕНТОВ ТАК СКОРО, КАК ЭТО ПОЛУЧАЕТСЯ У БАНКОВ, НЕСМОТРИ НА ТО, ЧТО У ПОСЛЕДНИХ МЕНЬШЕ И СПЕЦТРАНСПОРТА, И МАРШРУТОВ, И СОТРУДНИКОВ. ДАША ГИЛЕВА



ДЛЯ НЕБАНКОВСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩЕЙ УСЛУГИ ИНКАССАЦИИ, ВАЖНО ДОВЕРИЕ РЫНКА, КОТОРОЕ НАКАПЛИВАЕТСЯ ГОДАМИ И СОПРОВОЖДАЕТСЯ ОТРАСЛЕВОЙ КОНЦЕНТРАЦИЕЙ

Услуги инкассации сегодня в Санкт-Петербурге предлагают как небольшие фирмы, так и банки, которые хотят оказывать полный комплекс услуг и не зависят от сторонних организаций. Оборот рынка наличной валюты растет (увеличение на 15% в 2010 году, на 25% в 2011 году) и вместе с ней растет и необходимость в их транспортировке.

По данным УК «Финам Менеджмент», в Санкт-Петербурге работает 287 банков, из которых около 100 предоставляют инкассаторские услуги. «Для небанковской организации, предоставляющей услуги инкассации, важно доверие рынка, которое накапливается годами и сопровождается отраслевой концентрацией, — комментирует Александр Осин, главный экономист компании. — Полагаю, что подобным условиям при наличии конкурентов в виде банков в рамках экономики города будет соответствовать не более 10–20 фирм».

Если банк работает на рынке наличных валютных или рублевых расчетов, он стремится оказывать весь комплекс услуг, чтобы не нанимать стороннюю организацию и не платить ей. При этом цены на услуги перевозки денежных средств от банков варьируются в пределах от 0,03% от инкассируемой суммы для заявок в \$10 млн

и выше до 0,5% от инкассируемой суммы для сумм в несколько тысяч долларов.

«Размер тарифа на услуги инкассации определяется себестоимостью вида операции, в которую должны включаться все затраты начиная от формы сотрудников и до бензина, от налогов и до связи, а также страхование жизни и здоровья инкассаторов, автотранспорта, — комментирует Юлия Барина, управляющий филиалом ОПЕРУ банка ВТБ в Санкт-Петербурге. — Однако иногда тарифы формируются на основе демпинга — устанавливаются меньше, чем у конкурентов».

В петербургском отделении инкассации «Росинкас» Центробанка РФ также говорят о том, что банки могут выставить тарифы ниже, чем самостоятельные организации, так как первые оказывают несколько видов услуг и могут покрыть за их счет затраты на перевозку ценностей, а вторые предлагают только услугу инкассации. Назвать средние по городу тарифы в «Росинкасе», как в самих банках, не могут — у всех перевозчиков свои принципы выставления цен.

«Банки, оказывающие инкассаторские услуги, жестко конкурируют с фирмами в этой сфере, — комментирует Елена Сыскова, начальник управления по развитию транзакционного бизнеса петербургского

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 намечилось 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. ■

35 → Есть категории сотрудников (например, консультанты), которые сами не продают банковские продукты, но от их работы зависит результат менеджеров по продажам. Премирование таких работников зависит от продаж в целом по офису. Кроме того, в системе мотивации персонала фронт-офиса обязательно учитывается соблюдение стандартов качества обслуживания клиентов. Помимо оклада сотрудники также получают ежеквартальную премию, которая напрямую зависит от качества их работы.

В банке ВТБ24 с помощью специальных компаний посредством контрольных закупок и телефонных опросов клиентов на постоянной основе проводит оценку качества обслуживания в своих отделениях. В случае если в результате то или иное подразделение показывает невысокий результат, его сотрудники получают меньшую премию. От качества их работы и оценок проверяющих зависит, разумеется, и уровень премии не только директоров отделений, но и управляющих региональными операционными офисами и филиалами ВТБ24.

По данным рекрутингового портала Superjob.ru, заработные платы банковских работников зависят от зарплатной политики банка, перечня должностных обязанностей, уровня профессиональных навыков работника. Заработные платы специалистов колеблются в диапазоне 20–40 тыс. руб. Например, средняя рыночная зарплата специалиста по пластиковым картам в Санкт-Петербурге составляет 25 тыс. руб., кассира-операциониста — 25 тыс. руб., специалиста бэк-офиса — 30 тыс. руб., специалиста депозитария — 36 тыс. руб. Однако там, где требуются глубокие профессиональные знания и высокий уровень ответственности, зарплаты выше. Например, средняя зарплата финансового аналитика в Санкт-Петербурге составляет 48 тыс. руб. Также не определена верхняя планка у менеджеров по продажам кредитных и финансовых продуктов, так как здесь уровень дохода складывается из оклада и процента от продаж. Зарплата менеджеров среднего звена варьируется обычно в пределах 40–60 тыс. руб. Например, на позицию начальника отдела операционного обслуживания предлагается заработная плата 50 тыс. руб., руководителя контрольно-кассового офиса — 60 тыс. руб. Итоговые заработные платы топ-менеджеров не афишируются. Рыночные стартовые оклады для руководителей высшего звена, как правило, лежат в диапазоне 100–160 тыс. руб. (без учета бонусов).

«Для рядовых специалистов петербургские банки включают в компенсационный пакет обучение и тренинги, некоторые банки добавляют к этому ДМС, оплату питания. Также сотрудники банка могут воспользоваться льготами при страховании и кредитовании. Для менеджеров среднего звена предлагается расширенный пакет ДМС, корпоративные занятия спортом, расширенный перечень льгот. В вакансиях линейных специалистов работодатели подчеркивают возможность бесплатного обучения и карьерного роста, тогда как в вакансиях менеджеров среднего звена делается акцент на регулярной индексации заработной платы», — рассказал Алексей Захаров, президент рекрутингового портала Superjob.ru. ■

НЕКАПИТАЛЬНЫЕ ПЛАНЫ

НЕ ТАК ДАВНО СБЕРБАНК РОССИИ ОБНАРОДОВАЛ ПЛАНЫ РАСШИРЕНИЯ СЕТИ ПРИСУТСТВИЯ ЗА СЧЕТ ОТКРЫТИЯ ОФИСОВ В НЕКАПИТАЛЬНЫХ ПОМЕЩЕНИЯХ. ПО МНЕНИЮ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ДРУГИХ БАНКОВ, ШИРОКО ПРЕДСТАВЛЕННЫХ В ПЕТЕРБУРГЕ, В СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЕ ПЕРСПЕКТИВНО СКОРЕЕ ОТКРЫТИЕ ВЫНОСНЫХ ТОЧЕК ПРОДАЖ БЕЗ КАССОВОГО УЗЛА. ТАТЬЯНА КРАМАРЕВА

«Об открытии полноформатного офиса с кассовым узлом вне капитального здания речи даже не может быть: есть совершенно определенные, жесткие требования Центробанка к оборудованию, укреплённости, защищённости офиса. Некапитальное строение не подходит однозначно. Сразу же возникают вопросы безопасности», — подчеркнул заместитель управляющего филиалом банка «Петрокоммерц» в Санкт-Петербурге Юрий Чибирев. Он выразил опасение, что преступники такой офис могут просто демонтировать, как это иногда происходит с банкоматами.

Один из представителей банковского сообщества на условиях анонимности высказал мнение, что Главное управление ЦБ России по Санкт-Петербургу ни при каких обстоятельствах не санкционирует открытие банковского офиса с полным спектром услуг в легковозводимой модульной конструкции: «В петербургском главке ни на йоту не отступят от требований безопасности», — заметил источник.

Концепция ВТБ24, по словам управляющего филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге и Ленобласти Михаила Иоффе, предусматривает открытие мини-отделений в помещениях крупных градообразующих предприятий, сотрудничающих с банком в рамках зарплатных проектов.

В свою очередь, в петербургском филиале Промсвязьбанка уточнили, что открытие дополнительного офиса в некапитальных строениях «не представляется целесообразным»: «Вне капитальных зданий проблематично создать кассовый узел, так как Банк России просто не разрешит открыть такой объект», — сообщили в Промсвязьбанке, добавив, что в Санкт-Петербурге достаточно помещений капитального характера для открытия дополнительных офисов.

«Дополнительных офисов у госбанков более чем достаточно. Видимо, объем средств позволяет (и есть такое желание) выдавать больше кредитов, а сеть существующих офисов не справляется с требованиями, которые закладываются в банковские показатели. Чтобы привлечь новых клиентов, осваивать новые сегменты, наверное, Сбербанк и выбрал для себя такой канал продвижения», — прокомментировал возможность открытия офисов в некапитальных помещениях представитель банка «Петрокоммерц».

В петербургском филиале Росбанка не исключили, что планы по открытию дополнительных офисов в некапитальных строениях, возможно, вызваны несовершенством рынка коммерческой недвижимости. «Но скорее всего некапитальные офисы будут востребованы в малых городах или на отдаленных производствах, где необходим больший объем обслужи-



НАИБОЛЕЕ СУЩЕСТВЕННУЮ ЧАСТЬ В СТРУКТУРЕ РАСХОДОВ НА СОДЕРЖАНИЕ ОФИСОВ БАНКОВ СЕГОДНЯ СОСТАВЛЯЮТ АРЕНДНЫЕ ПЛАТЕЖИ

вания персонала предприятия, чем может обеспечить банкомат», — уточнил Илья Злуницын, региональный директор Северо-Западного филиала Росбанка. Он напомнил, что помимо общих правил для всех коммерческих помещений банки обязаны выполнить требования по защищённости кассы и депозитария. «Если обеспечить защищённость не удастся, у дополнительного офиса будет ограниченный функционал, что в условиях Санкт-Петербурга абсолютно не востребовано и экономически нецелесообразно — здесь достаточно коммерческих помещений, удовлетворяющих всем требованиям банков», — отметил спикер Росбанка.

Разумеется, каждый банк выбирает для себя тот канал продвижения банковских продуктов, который он считает наиболее эффективным и требующим минимум затрат. Так, банки, активные в POS-кредитовании, безусловно, «идут к клиенту», оборудуя точку продаж в сети торговых предприятий (как правило, торгующих бытовой техникой).

Банки, специализирующиеся на предоставлении экспресс-кредитов наличными (речь идет о выдаче кредита на моментальную пластиковую карту в течение получаса), предпочитают иные каналы продвижения: они открывают выносные точки продаж с одним-двумя сотрудниками в местах повышенной проходимости. В свое время по пути оборудования малоформатных офисов без кассовых узлов шел GE Money Bank. В частности, работал консультационный офис этого банка на станции метро «Гостиный двор».

«Что касается нашего банка, пока мы для себя такой путь развития не видим. Но вполне допускаю, что стратегия может измениться», — сообщил представитель банка «Петрокоммерц».

Открытие малоформатного банковского офиса в Петербурге сегодня (в зависимости от района) обходится в пределах 200–400 тыс. рублей. Наиболее существенную часть в структуре расходов составляют арендные платежи. Как отмечают банкиры, за 2011 год существенно увеличились арендные ставки для капитальных помещений, отвечающих требованиям банковской безопасности помещений.

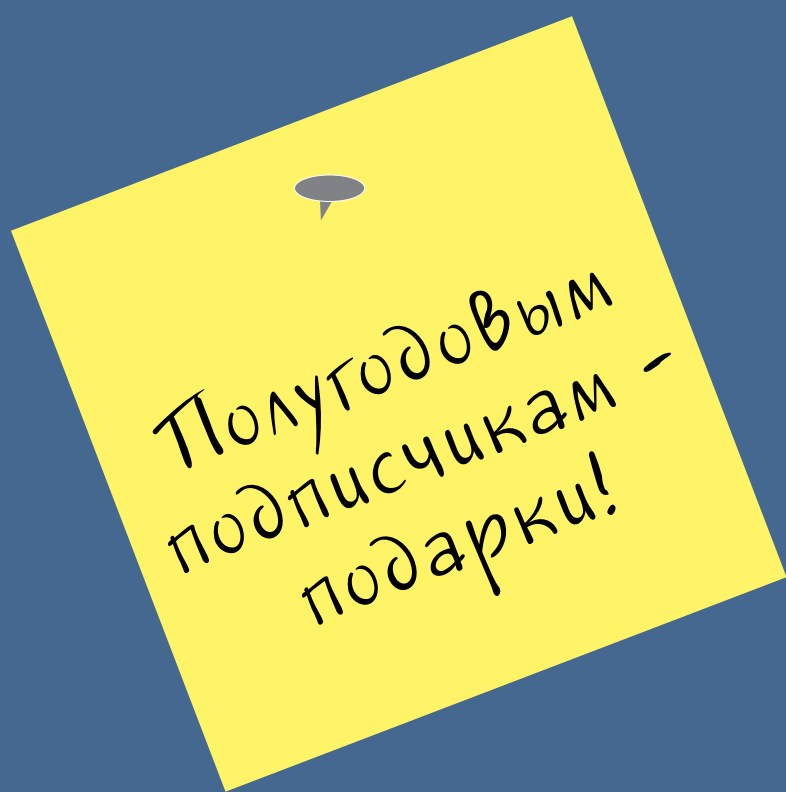
Как подчеркнул Юрий Чибирев, это может стать популярным новым каналом продвижения банковских услуг и продуктов. «Плюсы таких помещений — высокая проходимость и малые затраты (фактически только на мебель и оргтехнику). К мини-офисам, работающим в режиме приема заявок и консультаций, не предъявляются такие строгие требования с точки зрения формата укреплённости, как к офисам в капитальных строениях с кассовым узлом. Экспресс-кредиты могут выдаваться безналичным путем. Экспресс-кредиты на пластиковую карту требуют только наличия самой карты, которая активируется в момент подписания кредитного договора», — сказал представитель банка «Петрокоммерц».

Открытие выносной точки продаж, кроме того, не требует разрешения Центробанка: кредитной организации достаточно уведомить об этом ЦБ. ■



2012
ПОДПИСКА
2 ПОЛУГОДИЕ

качественная информация с доставкой в офис



**При оформлении через редакцию
стоимость подписки на полгода
с доставкой 2989,80 руб.**

**Подписываемся
под каждым словом.
Подпишитесь
и вы.**

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге — главные новости о событиях в бизнесе, политике и обществе. В составе газеты публикуются тематические гляцевые приложения формата А2: «Дом», «Банк», «Аудит. Консалтинг. Право», «Медицина», «Лизинг», «Коммерческая недвижимость», «Энергетика. Нефть. Газ»; деловые специализированные приложения формата А3 Business Guide «Элитная недвижимость», «Индустрия отдыха», «Лица города», «Рейтинг топ-менеджеров», «Экономический форум», «Банк. Финансовые инструменты».

Телефон отдела подписки в Санкт-Петербурге: (812) 271 36 35

К вашим услугам!



 БАНК
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Банк высокой культуры

WWW.BSPB.RU | 329 5050