

## "Ренессанс"

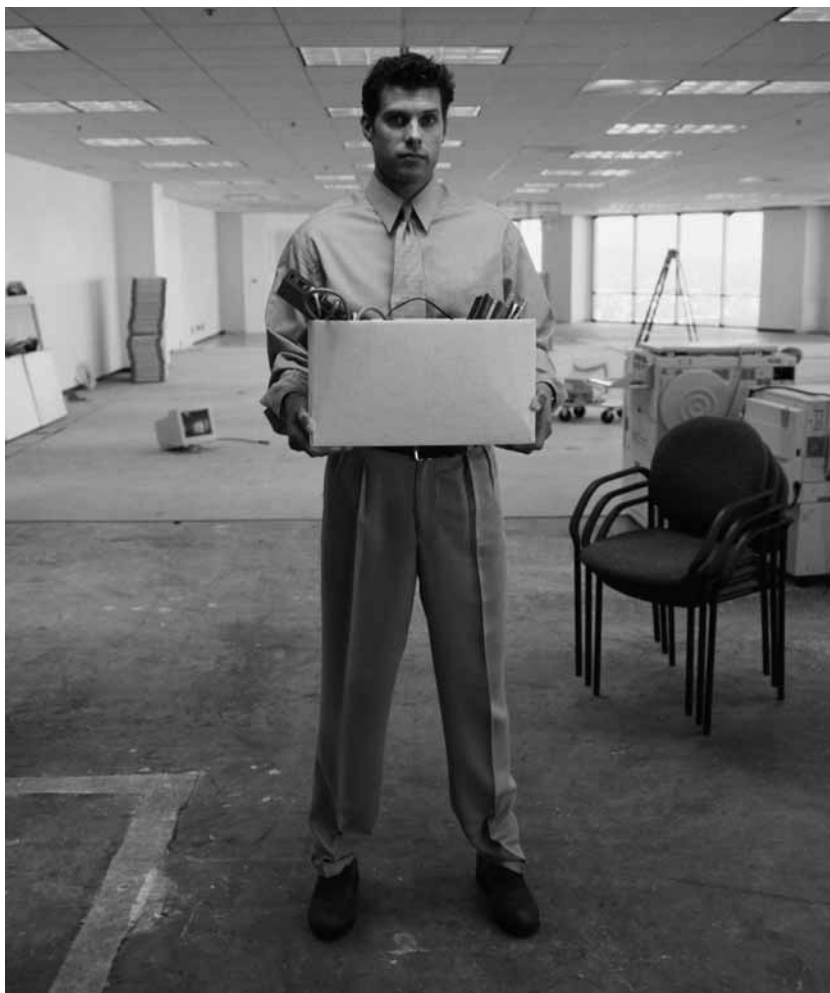
## больше не кредит

**Банк "Ренессанс Капитал" (работает под брендом "Ренессанс Кредит") полностью приостановил на месяц выдачу всех видов кредитов в России. Об этом рассказал председатель правления банка Алексей Левченко.**

Ранее кредитование в розничных сетях "в связи с нестабильной ситуацией на финансовых рынках" банк приостановил до 23 октября. Однако сейчас речь идет о полном закрытии всех кредитных программ. "Ренессанс Кредит" - первый из крупных участников рынка, объявивший о таких крайних мерах. С начала кризиса банки отказывались от выдачи отдельных видов кредитов, в первую очередь ипотеки. В частности, от ипотеки и автокредитов отказался ХКФ банк, заявив, что выдача таких кредитов слишком рискованна.

В банке "Ренессанс Кредит" объясняют остановку кредитования возросшими рисками при выдаче кредитов. "Мы продолжаем анализировать макроэкономическую ситуацию как России в целом, так и в отдельных отраслях, которые действительно могут быть проблемными", - пояснил господин Левченко. По расчетам банка, пока его прибыль будет формироваться из \$150-200 млн., ежемесячно поступающих в счет погашения уже выданных кредитов. "Как только ситуация изменится, мы возобновим кредитование", - добавил господин Левченко. "Банк может какое-то время зарабатывать на поступлениях в счет погашений уже выданных кредитов, - считает старший аналитик ИФК "Метрополь" Марк Рубинштейн. - Однако ни один банк не может долго находиться в такой ситуации".

Проблемы с ликвидностью у "Ренессанс Кредита" возникли во второй половине сентября, когда западные финансовые рынки, где он традиционно привлекал средства для финансирования кредитов, стали окончательно недоступны. В то же время западные инвесторы стали закрывать кредитные линии на банк, а крупные клиенты закрыли депозиты. Согласно российской отчетности "Ренессанс Кредита", в сентябре объем средств на счетах физлиц снизился на 31,5% до 2,8 млрд. руб., подсчитал аналитик Райффайзенбанка Михаил Никитин. По мнению аналитика, это средства крупных частных клиентов, поскольку банк, имея лицензию ЦБ на привлечение во вклады средств физлиц, не предоставляет такой услуги на рынке. "Корпоративные клиенты также сократили объем размещенных средств в банке на



7,2%, активы банка по итогам сентября сократились на 2,9% до 64,5 млрд. руб.", - продолжает аналитик.

Скорее всего, считает аналитик Банка Москвы Дмитрий Хамракулов, банк аккумулирует ликвидность перед погашением в октябре кредита объемом более \$120 млн. Акционеры банка отказались от продажи 38% акций банка ВТБ, который должен был предоставить \$1 млрд. Руководство банка заявляло, что проблемы с финансированием были сняты после привлечения беззалогового кредита на аукционе ЦБ РФ (около \$250 млн.).

Остановка работы накануне предновогоднего повышения розничных продаж может негативно сказаться на отношениях банка с розничными сетями, считает член правления Альфа-банка Алексей Марей. "Сети рассчитывают на определенный объем продаж, в том числе и за счет кредитных средств, вернуться на прежние позиции банку может оказаться сложно", - утверждает господин Марей. Конкуренты "Ренессанс Кредита" по работе в розничных сетях - банк "Русский стандарт" и ХКФ банк - отказались комментировать ситуацию.

*Елена Пашутинская,  
Коммерсантъ*

## Комплексный подход

## к малому бизнесу

**Национальный банк "Траст" объявил о расширении возможностей комплексного обслуживания клиентов (SME-банкинг). Помимо стандартных кредитных программ, "Траст" предложил малому и среднему бизнесу дополнительные сервисы "службы доставки кредитов".**

Преимуществом новых возможностей SME-банкинга в НБ "Траст" является четкая направленность на потребности предпринимателей. При внедрении новых продуктов и услуг мы ориентировались на опыт работы с клиентами малого и среднего бизнеса, учитывали их интересы и ожидания. Развитие SME-банкинга, то есть комплексное обслуживание клиентов, ознаменовало собой новый этап развития программы и взаимоотношений с нашими клиентами", - отметила управляющий директор по развитию малого и среднего бизнеса НБ "Траст" Надия Черкасова.

"Траст" входит в тридцатку крупнейших банков России по данным ЦБ РФ. По данным "РБК.Рейтинг", по количеству клиентов малого и среднего бизнеса банк входит в топ-10, по масштабности региональной сети - в тройке лидеров. Надия Черкасова уточнила: "В рамках программы развития малого и среднего бизнеса банк профинансировал более 16,2 млрд. руб., и нашими клиентами стали более 20 тыс. предприятий и предпринимателей. В кредитном портфеле юридических лиц и предпринимателей на долю малого бизнеса приходится около 70%, на сегодняшний день это одно из приоритетных направлений банка".

Вклад НБ "Траст" для юридических лиц. Доходность вклада - 13,25% годовых. Ограничений по минимальной сумме для открытия вклада нет, вклад можно открыть на любой срок от трех месяцев до трех лет. Вклад является пополняемым, максимальная сумма пополнения - до 20% от общего счета. Также предусмотрена возможность досрочного отзыва полной суммы вклада.

"Бизнес-депозит" для физических лиц. Доходность до 12,25% годовых в рублях. Срок вклада - от месяца до двух лет. Минимальная сумма вклада - 10 тыс. руб. Преимуществами вклада является возможность частичного снятия суммы вклада с сохранением процентной ставки. Также возможна капитализация процентов или снятие начисленных процентов по вкладу. Клиент может пролонгировать свой вклад без дополнительного оформления документов. Минимальная сумма пополнения - 3 тыс. руб.

Расчетно-кассовое обслуживание по льготному тарифу "малый бизнес" предусматривает возможность открытия счета в рублях и иностран-



ной валюте, осуществление расчетных операций, кассового обслуживания, а также операций по валютному контролю. Предусмотрена возможность проведения всех расчетных операций через систему дистанционного банковского обслуживания Клиент-Банк. Также возможно начисление процентов (до 11,5% годовых) на неснижаемый остаток на расчетном счете (500 тыс. руб.).

"Изначально, запуская программу развития малого и среднего бизнеса, мы понимали, что наиболее востребованным продуктом будет кредитование в различных формах, ведь для эффективного развития любого бизнеса деньги играют немаловажную роль, - говорит Надия Черкасова. - В то же время мы понимали, что не только кредитами едиными живет малый бизнес, параллельно с развитием кредитных технологий мы начали активную работу и по другим направлениям, таким как карточные продукты, депозитные продукты, расчетно-кассовое обслуживание для малого бизнеса, партнерские программы. В настоящий момент мы продолжаем расширять линейку специальных продуктовых предложений прежде всего для того, чтобы стать универсальным банком для малого и среднего бизнеса и следовать принципу "все в одном".

*Ольга Петровская,  
РБК daily (Приложение "Финансы")*

## Перелом

## Тосуняна

**Банки не имеют права в одностороннем порядке повышать ставки по уже выданным кредитам, если это не записано в договоре. А выплаты процентов должны идти в соответствии с кредитным договором и графиком погашения платежей. Так прокомментировал попытки некоторых банков изменить правила по выданным кредитам президент Ассоциации российских банков (АРБ) Гарегин Тосунян.**

Подобные сигналы "с мест" стали поступать в последнее время. Некоторые банки разослали своим клиентам письма с просьбами досрочно погасить ипотечные кредиты. Но такие шаги незаконны, говорит Тосунян. В то же время, пояснил он, иногда возможность повышения процентов по кредитам заранее "забита" в договорах. Кроме того, иногда кредитные договоры заключаются, например, на один год, но устно банк и клиент договариваются об их пролонгации на несколько лет. И в таком случае банк, естественно, тоже может продлевать кредит уже на новых условиях. Не исключено, что из-за удорожания денег он предложит заем под более высокие проценты.

Между тем, рассказал Тосунян, на волне проблем на банковском рынке появилась другая беда - пользуясь сложной ситуацией, некоторые банки стали заниматься переманиванием клиентов. Причем делается это подчас самыми некорректными методами. Дело доходит до рассылки СМС с сообщениями о том, что тот или иной банк якобы находится на грани банкротства и поэтому гражданам предлагают воспользоваться услугами его конкурента. В этом случае Тосунян предлагает всем пострадавшим от происков недобросовестных конкурентов банкам обращаться в АРБ. Она уже тщательно мониторит ситуацию и не оставляет такие случаи без внимания.

Дал Тосунян и еще один совет гражданам: не спешить снимать деньги с депозитов, бежать в обменник и складывать обмененные на рубли доллары "под матрас". Во-первых, повторил он уже озвученное мнение чиновников, никаких причин для резкого ослабления рубля, или девальвации, нет. Во-вторых, люди от таких шагов несут двойные убытки: первый раз они теряют проценты по вкладам, второй - во время обмена рублей на валюту. Если уж вы действительно хотите заработать, то лучше открывать в банке мультивалютный вклад, советует Тосунян. Разбить корзину по разным валютам можно самостоятельно, а можно - довериться банку. Именно мультивалютные вклады, по его словам, дали лучший доход за последние 5-7 лет.



По мнению Тосуняна, в ситуации с ликвидностью должен наступить перелом. Прошли первые аукционы по предоставлению беззалоговых кредитов банкам, в ближайшие дни начнется выдача субординированных кредитов через крупнейшие банки, предоставление рефинансирования по зарубежным займам. Правда, к беззалоговым кредитам надо все-таки допустить большее количество банков, рекомендует президент АРБ. И надо следить, чтобы ставки по ним как можно меньше отличались от минимально установленной планки в 8,5%. При этом не надо бояться разгона инфляции из-за доступа к дешевым деньгам. Буквально все страны пошли на снижение процентной ставки, то есть сделали деньги дешевле.

Надежды возлагает он и на механизм санации банков, который будут использовать через Агентство по страхованию вкладов (АСВ). Если у банка возникли проблемы с наличкой, он может получить помощь от АСВ и рассчитаться с клиентами.

В то же время нам не надо административными мерами сокращать количество банков, заочно поспорил Тосунян с некоторыми сторонниками подобных мер. Даже самые небольшие банки, работающие в регионах, могут существовать вполне успешно. "Не нужно стремиться к достижению какой-то определенной численности банков, надо стремиться к максимальной доступности их услуг", - считает президент АРБ.

*Елена Кукол, Российская газета (Москва)*



## Выкуп

## с отложенными платежами

**Несмотря на объявление о покупке Внешэкономбанком (ВЭБ) банка "Глобэкс", вкладчики банка до сих пор не могут получить свои деньги.**

Один из клиентов банка пожаловался, что не может получить от своего вклада в 10 тысяч евро даже часть. В одном из филиалов банка ему сослались на внутреннее распоряжение - не проводить никаких платежей по вкладам. Более того, как сказали в пресс-службе ВЭБа, "Глобэкс" направляет своих вкладчиков к ним.

При этом сам ВЭБ пока официально не приобрел "Глобэкс" и потому не занимается в банке оперативной деятельностью. В ВЭБе сообщили, что вопрос о приобретении банка "Глобэкс" подлежит рассмотрению наблюдательного совета. А дата его проведения пока неизвестна.

Тем временем многие банки, в последнее время вызывавшие повышенное внимание из-за явных проблем с проведением платежей, продолжают пытаться найти выход самостоятельно.

Один клиент банка "Электроника" сообщил, что банк приостановил все платежи. На вопрос клиента, когда можно ожидать их возобновления, в банке ему ответили, что это неизвестно. На официальном сайте банка размещено сообщение, что в связи с кризисом на финансовых рынках правлением банка "Электроника" было принято решение о временной приостановке кредитования физических лиц в филиалах, дополнительных и операционных офисах банка с 21 октября по 1 декабря 2008 года.

В банке ВЕФК, количество жалоб на который растет с каждым днем, опровергли появившуюся информацию о том, что вопрос о продаже банка будет решен в ближайшее время. А также сообщили, что к 1 ноября все задержки с платежами будут ликвидированы. К этой же дате обещает полностью восстановить ликвидность и банк "Московский капитал". Об этом говорится в официальном пресс-релизе кредитной организации. Банк "Московский капитал" мотивирует свой оптимизм займами в 2,3 млрд. рублей, полученными на первом беззалоговом аукционе.

Опровергает слухи о своей продаже банк "Траст", клиенты которого также жаловались на задержки платежей. В его пресс-службе сообщили, что предлагали Альфа-банку приобрести 10% портфеля кредитов малому и среднему бизнесу за 1,7 млрд. рублей, но ни о чем не договорились. "Для специалистов рынка "новость" о том, что Альфа-банк может купить "Траст", просто смешна", - сказал директор по внешним связям банка



"Траст" Андрей Согрин. В Альфа-банке отказались от комментариев.

В Федеральной антимонопольной службе (ФАС) ответили, что никаких запросов на приобретение банка "Траст" туда не поступало. Не поступали в ФАС заявки и на покупку банка "Российский капитал", который также с октября не проводил платежи и вместо вкладов даже выдавал клиентам буклеты Агентства по страхованию вкладов (АСВ). Между тем на днях Национальный резервный банк (НРБ) заявлял, что может выступить покупателем проблемного банка. "Это большой сетевой банк, у него 35 тысяч физических и юридических лиц, и нам интересна его филиальная сеть. Сейчас переговоры ведутся между коллективами", - рассказал совладелец НРБ Александр Лебедев. Правда, по его словам, для этой спасательной операции ЦБ должен предоставить НРБ стабилизационный кредит в объеме не меньшем, чем неисполненные обязательства "Российского капитала". Представитель ЦБ подтвердил, что объем помощи Центробанка будет сопоставим с долгами "Российского капитала" и помощь эта будет оформлена в виде кредита на его санацию. Правда, по словам собеседника, "Российский капитал" испытывал проблемы задолго до кризиса.

*Юлия Локшина, Газета*

## Депозит

## ответственного хранения

**В большинстве банков, входящих в 20 крупнейших по объему привлеченных депозитов, сообщили, что снятие средств со вкладов у них никак не лимитируется. Также ни в одном из банков не отметили ажиотажа на досрочное закрытие вкладов. Ставки по депозитам повышаются.**

О некоторых изменениях в условиях выдачи средств заявил банк "Союз" - банк поднял комиссию за выдачу денег с банковских карт.

"В нашем банке средства с депозитов частные клиенты забирают в основном на свои текущие потребности, при этом, с учетом новых продуктовых предложений, поток новых вкладчиков постоянно присутствует", - рассказывает начальник управления депозитов и сбережений Бинбанка Александр Ефремов. Никаких изменений не претерпела работа и в Банке Москвы. "По условиям договора на открытие вклада клиент должен уведомить банк за один день о своем желании снять сбережения с депозита. Это положение есть в договорах давно и не менялось в последнее время", - рассказала управляющий директор блока "Розничный бизнес" Банка Москвы Алла Цытович. В начале октября на пресс-конференции президент ВТБ 24 Михаил Задорнов отметил рекордный приток вкладов за всю историю: за сентябрь вкладчики принесли в банк около 13 млрд. руб. "В последние недели сентября в целом по банковской системе наблюдался нулевой рост вкладов, что говорит о перераспределении в системе", - сказал Михаил Задорнов.

Председатель правления Юникредит банка Михаил Алексеев отметил некоторый переток вкладчиков из небольших коммерческих банков в более крупные, с господдержкой.

Уже не редкостью стали ставки, доходящие до 15% годовых в рублях, а в валюте - до 13%. Чтобы завоевать доверие вкладчиков, в борьбе за дополнительные ресурсы многие банки помимо увеличения доходности придумывают новые маркетинговые ходы. Так, банк "Агропромкредит" объявил о розыгрыше иномарок среди вкладчиков, открывших срочные вклады от 50 тыс. руб. с 1 сентября. С 1 октября вкладчики Московского кредитного банка получают возможность выиграть путевки на Цейлон, кроме того, каждый вкладчик получит от банка сувениры. Русь-банк дарит вкладчикам кухонные комбайны. Самым оригинальным оказался банк "Уралсиб": в момент внесения средств на вклад "Уралсиб. Юбилейный" клиенту сразу выплачиваются проценты за весь срок его действия.

Однако большинство банков сделало акцент на улучшение условий по депозитам, повысив процентные ставки. Например, на 1-1,5% выросли в среднем



ставки в Промсвязьбанке с начала октября. В Росбанке улучшились условия по вкладам в среднем на 1,4-2% годовых. На 0,5-1% годовых повысил в сентябре доходность депозитов банк "Московский капитал", а с 1 октября ставки по трехлетнему вкладу "Капитальный резерв" выросли сразу на 3,5%, до 12% годовых в валюте. Единственным игроком на рынке вкладов, не вносившим изменений в свою депозитную линейку с весны, стал Сбербанк, а последняя коррекция ставок по вкладам в ВТБ 24 прошла летом.

Однако, согласно опросу, проведенному порталом Банки.ру, население не очень доверяет свои деньги банкам. Число вкладчиков, забравших полностью или частично свои деньги из банков, в середине октября выросло на 8,5% по сравнению с данными за сентябрь. Если в прошлом месяце таких оказалось 15,09% из числа опрошенных, то сейчас уже 23,5%. Кроме того, если в сентябре 57,8% проголосовавших решили не забирать свои сбережения, октябрьский опрос показал, что таковых осталось 44,8%.

Причин для дальнейшего роста процентных ставок, по оценкам экспертов, немного, и в случае возможного их повышения рост вряд ли будет значительным. "В ближайшее время, если рынок межбанковского кредитования восстановится и государству совместно с регуляторами удастся создать условия формирования рынка внутренних заимствований, ставки стабилизируются и придут к разумному значению. Сейчас же широко рекламируемые ставки, уровень которых доходит до 15% годовых, слишком высоки и, на мой взгляд, это верхняя планка - вряд ли большинство последуют такому примеру", - говорит первый зампред правления Москоммерцбанка Людмила Лебедева. Однако первый зампред правления банка "Стройкредит" Сергей Гусаров уверен: "Рост ставок по вкладам будет продолжаться до тех пор, пока у банков будет возможность повышать ставки по кредитным продуктам, сохраняя собственную маржу. На сегодня потенциал роста стоимости кредитов еще не исчерпан. На мой взгляд, до конца года ставки по депозитам физических лиц вырастут еще на 1-1,5%".

**Владимир Меркулов,  
Коммерсантъ-Деньги**

## Заемные деньги

### уходят от потребителей

**Крупнейшие участники рынка потребкредитования сократили объем и ужесточили условия выдачи экспресс-кредитов.**

“Продажи в кредит сейчас снизились на 30% по сравнению с сентябрьскими, банки в основном продают высокодоходные кредиты с первоначальным взносом”, - сообщил руководитель департамента потребительского кредитования компании “М.Видео” Валерий Шатковской. По информации другой крупной торговой сети “Мир”, в октябре ставки по экспресс-кредитам повысились в среднем на 4-7 п.п. “Кредитный оборот в целом снизился на 4-5%, доля высокодоходных кредитов увеличилась на 20-25%”, - отметили в пресс-службе “Мира”. В “Эльдорадо” и “Техносиле” отказались комментировать ситуацию.

Сокращение объемов кредитования, по наблюдениям ритейлеров, происходит на фоне ужесточения условий оценки заемщика. “Банки пересмотрели скоринговые модели и увеличили число отказов по кредитным заявкам”, - отметили в “Мире”. Кредитные специалисты ХКФ-банка в торговых сетях говорят заемщику, что объем отказов увеличен, и рекомендуют брать кредиты с первоначальным взносом, а также на больший срок. Банк “Ренессанс Капитал” (работает под брендом “Ренессанс Кредит”) с 17 октября вообще временно приостановил кредитование в магазинах в связи с нестабильной ситуацией на финансовых рынках”. По словам участников рынка, увеличил объем отказов и банк “Русский стандарт”. Альфа-банк пока не ужесточал требования к заемщикам, но планирует сделать это в ближайшее время. Доля отказов вырастет на 5-6%, сообщила начальник управления развития целевых кредитов Альфа-банка Наталия Карасева.

Экспресс-кредитование в точках продаж традиционно занимало значительную долю в кредитных портфелях основных участников рынка. Об этом свидетельствуют данные их отчетности по МСФО. У ХКФ-банка в первом полугодии доля кредитов на покупку товаров составляла 46,3% (31,7 млрд. руб.) от кредитного портфеля (68,6 млрд. руб.). Доля кредитов в точках продаж у “Ренессанс Кредита” составляла 42,7% (19,7 млрд. руб.) от кредитного портфеля (46,2 млрд. руб.), у “Русского стандарта” - 23,1% (37,2 млрд. руб.) от объема розничного портфеля (161,1 млрд. руб.).

Кризис на финансовых рынках и рынках межбанковского кредитования банки ощущают с середины сентября. Однако вызванное этим сокраще-



ние кредитных программ в первую очередь коснулось крупных залоговых кредитов, предоставляемых на длительный срок, - ипотеки и автокредитов. В сентябре объемы продаж товаров в кредит не менялись: в “Эльдорадо” на уровне 27% от оборота, в “Техносиле” - 23-25%, в “М.Видео” - 15%. В октябре сокращение дошло и до кредитов в торговых сетях.

Эксперты уверены, что в ближайшее время банки еще больше сократят объемы кредитования в точках продаж. “Это самый рискованный вид кредитования, необходимый банку для удержания позиций в период роста рынка и высокой конкуренции, - считает аналитик банка “Траст” Евгений Надоршин. - Сейчас спрос на кредиты высокий, а предложение сокращается, банкам выгоднее выдавать кредиты в собственных офисах, сократив расходы на продвижение кредитов в магазинах”. По словам господина Надоршина, сейчас банки в первую очередь заинтересованы в поддержании собственной ликвидности, а не в увеличении кредитных портфелей. С ним согласна и старший аналитик Альфа-банка Наталия Орлова. По ее прогнозам, сокращение розничного кредитования скажется на динамике объемов продаж, поскольку 30% потребления финансируется за счет кредитов.

*Елена Пашутинская,  
Коммерсантъ*

## Кредитный

## ПОТЕНЦИАЛ

**Продажи иномарок в России сократились. Зарубежные автоконцерны делают ставку на расширение автокредитования, в том числе за счет партнерских программ с российскими банками.**

По данным комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса, за девять месяцев 2008 года в России было реализовано 1,61 млн. новых иномарок. Это на 0,5 млн. машин, или на 40%, больше, чем годом ранее. В сентябре 2008 года прирост по сравнению с аналогичным периодом 2007 года составил 32137 машин. В сентябре 2007 года по сравнению с сентябрем 2006-го он был почти вдвое больше - 53588 автомобилей.

"Розничный бизнес банков по продукту "автокредитование" зависит как от общего состояния финансового рынка в целом, так и от ситуации на автомобильном рынке в частности, - объясняет начальник управления кредитования физических лиц "Мерседес-Бенц Банк Рус" Татьяна Мервицкая. - Реакцией розничных банков на финансовый кризис стало, прежде всего, повышение ставок по программам автокредитования, а также приостановление кредитования некоторыми из игроков розничного рынка. Автопроизводители, в свою очередь, пересмотрели планы продаж. Однако мы надеемся, что принимаемые меры по стабилизации ситуации помогут решить проблемы ликвидности рынка капитала". В перспективе российский рынок автокредитования остается крайне перспективным, так как обладает большим потенциалом роста, уверена Татьяна Мервицкая.

Руководитель отдела маркетинга и рекламы компании "АвтоПассаж" (официальный дилер Ford Motor Company) Виктор Субботин тоже считает, что российский рынок автокредитования перспективен, так как авторынок находится на подъеме, несмотря на некоторое замедление темпов роста, наблюдаемое в последние месяцы.

По прогнозам президент "Тойота Банка" Олаф Найтцша, могут незначительно снизиться темпы роста этого сектора. На рынке есть потребность в новых автомобилях, соответственно - услуги по автокредитованию тоже востребованы, считает Олаф Найтцш.

Прогнозы экспертов находят подтверждение в планах развития их организаций на российском рынке автокредитования. "Тойота Банк" планирует активно расти на российском рынке, - рассказывает Олаф Найтцш. - В ближайшее время планируем



открыть подразделения в региональных центрах РФ".

Похожей стратегии придерживаются и российские автодилеры - партнеры западных автоконцернов. "Помимо разработанных Ford Motor Company кредитных программ, мы на двухсторонней основе совместно с банками разрабатываем кредитные предложения для продвижения каких-либо моделей, - рассказывает Виктор Субботин. - Также известны планы Ford Motor Company выйти на российский финансовый рынок с собственным банком и через него развивать автокредитование автомобилей Ford".

"Мерседес-Бенц Банк Рус" планирует предоставлять услуги кредитования в дилерской сети "Мерседес-Бенц", "Крайслер", "Джип" и "Додж" путем регистрации кредитных офисов у официальных дилеров. А еще банк осуществляет партнерские программы по предоставлению сервиса по погашению кредитов через два крупнейших розничных банка, одним из которых является БАНК УРАЛСИБ.

Эта недавно запущенная партнерская программа позволит расширить "Мерседес-Бенц Банк Рус" региональное присутствие до 98% дилерской сети. В рамках этого соглашения БАНК УРАЛСИБ будет предоставлять заемщикам "Мерседес-Бенц Банк Рус" ряд услуг: открытие и обслуживание текущих счетов для зачисления кредитов и средств на их погашение, а также проведение операций по перечислению кредитных средств в адрес третьих лиц, например, дилеров и страховых компаний. По мнению заместителя председателя правления ФК "УРАЛСИБ" Ильи Филатова, подписанный договор является взаимовыгодным для обеих сторон, так как позволяет увеличить клиентскую базу участников соглашения как количественно, так и качественно. "Возможность участвовать в обслуживании клиентов известного и уважаемого автопроизводителя мы оцениваем как подтверждение высокой оценки надежности банка и качества нашего сервиса", - заключает Илья Филатов.

*Марина Семенова, Профиль*



## Когда ипотека

## В ТЯГОСТЬ

**Финансовый кризис заставляет работодателей урезать зарплаты и сокращать сотрудников, в том числе тех, кто брал ипотечные кредиты. Как быть, когда доходы падают и нечем гасить долг?**

Эксперты рекомендуют первым делом бросить все силы на поиски новой работы. Гендиректор "Финэкспертиза консалтинг" Дмитрий Шустерняк считает, что найти хорошую работу в ближайшие месяцы будет все сложнее, поэтому следует соглашаться на любой оклад, который позволит обслуживать кредит и покрывать самые необходимые расходы семьи. "Если вы найдете работу с окладом ниже прежнего на 20-30%, вы все равно сможете вносить платежи", - полагает управляющий директор блока "розничный бизнес" Банка Москвы Алла Цытович. Ведь кредиты выдаются с таким расчетом, чтобы ежемесячный платеж не превышал половины дохода заемщика.

Как только заемщик понимает, что просрочки платежа по ипотеке в ближайшее время ему не избежать, нужно тут же начать переговоры с банком о реструктуризации займа, советуют эксперты. Банк "Дельтакредит" иногда соглашается временно сократить ежемесячный взнос за счет процентных платежей. "Но на срок не более 12 месяцев и при условии, что у заемщика хорошая кредитная история: нет просрочек, нарушений условий договора", - поясняет управляющий директор банка "Дельтакредит" Лора Файнзильберг. Сведбанк готов на период поиска работы (но не более 6 месяцев) предоставить отсрочку по выплате основного долга.

А вот удлинять сроки кредитования с сохранением ставки (для снижения ежемесячных платежей заемщиков) в нынешней ситуации банки не готовы. "Основная часть клиентов получала кредиты год-два назад еще под 10-12,5% годовых в валюте, а сейчас ставки заметно выросли", - напоминает начальник управления ипотечных сделок Русского ипотечного банка Павел Рыбаков. Единственный вариант - рефинансировать кредит в другом банке: в сегодняшней ситуации можно увеличить срок кредитования (скажем, с 10 до 25 лет) с целью уменьшить размер ежемесячного платежа, но ставка нового кредита, скорее всего, будет выше, говорит директор по работе с банками компании "Мультиброкер" Сергей Левшин. Однако любое перекредитование неминуемо обернется дополнительными расходами - до 5% от суммы нового займа, предупреждает он.

По мнению Рыбакова, в текущей ситуации банки мало заинтересованы в том, чтобы идти на



большие уступки, и скорее предложат заемщику продать кредитную квартиру.

Если клиент приобрел жилье 2-3 года назад, а цены с тех пор выросли в 1,5-2 раза, то, возможно, имеет смысл продать квартиру и приобрести жилплощадь меньшего размера, считает Цытович.

"Банк позволяет заемщику самостоятельно найти покупателя", - рассказывает Рыбаков. Какое время дать клиенту на продажу, решает банк. Каждый раз срок согласовывается с заемщиком индивидуально и, как правило, он составляет 3-6 месяцев в зависимости от ликвидности объекта, добавляет управляющий директор Москоммерцбанка Татьяна Лозовская. Если весь этот период клиент не будет платить по кредиту, банк начислит штраф на сумму просрочки, который позднее придется погасить за счет выручки от продажи жилья. Обычно банки требуют погашения остатка задолженности, а уж потом передают документы в Федеральную регистрационную службу, где одновременно с квартиры снимается обременение и регистрируются права нового владельца.

Банки практически не передают таких неплательщиков коллекторам, отмечает замгендиректора коллекторского агентства АКМ Александр Щербаков. Никаких законодательных ограничений по обращению взыскания на предмет залога нет. По словам Щербакова, срок судебного разбирательства может составлять от шести месяцев до одного года. При этом заемщик всегда может подписать мировое соглашение с банком о возобновлении платежей, порядке реструктуризации кредита или самостоятельной продаже квартиры, говорит Лозовская.

*Людмила Милевская, Юлия Аракчеева,  
Ведомости*



## Новая

## рисковая политика

Банк "Финсервис" снизил кредитные лимиты по расчетным картам с овердрафтом. Схожая ситуация и в Собинбанке, который владеет 49% акций "Финсервиса" (еще 25% акций банка принадлежит торговой сети "Седьмой континент"). В обоих финансовых институтах объясняют это решение изменением политики управления рисками.

В обоих банках кредитных карт в классическом понимании нет, но клиентам предлагают расчетную карту с установленным лимитом кредитования. С недавнего времени клиенты "Финсервиса" не могут пользоваться своими кредитками (никаких уведомлений о причинах этого не было). Сначала сотрудники в службе клиентской поддержки банка заявили, что произошел технический сбой. Тем не менее 13 октября транзакции по кредиткам также не проводились. При этом операции по дебетовым картам проходили в обычном режиме.

В "Финсервисе" заявили, что "кредитные карты клиентов банка продолжают обслуживаться, в связи с изменением политики управления рисками банка пересматриваются размеры кредитных лимитов по некоторым клиентам". Зампредправления банка Александр Брычкин пояснил: "Мы снизили лимиты по многим картам, максимальное уменьшение составило 90% от первоначального размера лимита. Мы никому не "обнуляем" кредитный лимит за исключением стандартных случаев, когда просрочка по займу составляет более 90 дней. При этом все клиенты могут без ограничений распоряжаться собственными средствами на карточном счете". Год назад максимальный кредитный лимит в "Финсервисе" составлял 150 тыс. руб., сейчас, согласно информации на сайте, он составляет 300 тыс. рублей.

"Данное действие производится в рамках существующего договора с клиентами, положения которого банк неукоснительно соблюдает", - заявили в банке. В договоре, текст которого есть на сайте "Финсервиса", действительно говорится: "Кредитный лимит устанавливается по исключительному усмотрению банка, и банк имеет право в любой момент без объяснения причин и уведомления клиента уменьшить, увеличить или аннулировать кредитный лимит. В случае соверше-



ния банком действий, указанных в настоящем пункте, банк не несет ответственности за возможный ущерб или убытки, понесенные держателем".

В схожей ситуации оказались и клиенты Собинбанка. "В качестве временной профилактической меры мы пересмотрели лимиты по ряду заемщиков банка, - заявили представители кредитной организации. - Пересмотр лимитов вызван более жестким подходом банка к андеррайтингу и был произведен в полном соответствии с условиями договора с нашими клиентами. При этом данные клиенты продолжают пользоваться своими картами для расчетов без каких-либо ограничений". Как отмечает собеседник издания в Собинбанке, банк предпринимает усилия для информирования своих клиентов о пересмотре лимитов.

Как известно, в середине сентября другой российский банк - "Ренессанс Капитал", работающий под брендом "Ренессанс Кредит" - ввел ограничения на транзакции по кредитным картам.

Тем не менее многие российские банки пока не готовы менять условия обслуживания кредитных карт. Как отмечает начальник управления банковских карт банка "Возрождение" Алексей Требушной, "никаких ограничений по действующим кредитным лимитам клиентов банк не проводил". То же самое заявили в банках "Абсолют", Бинбанке, "Авангард", Банке Москвы.

*Наталья Романова,  
Время новостей*

## Третий

## удар

**За прошедшие 2 месяца подавляющее большинство банков ужесточило условия по ипотеке. Новые правила игры приводят к ограничению спроса на ипотеку и сужению рынка. Ряд банков-игроков уже покинули рынок либо собираются сделать это в ближайшем будущем.**

Финансовый кризис породил три волны ужесточения условий на рынке ипотечного кредитования. Еще в конце 2007 года некоторые банки приостановили выдачу кредитов по ипотеке. Затем возобновили, но уже с более жесткими требованиями к заемщикам. Вторая волна прошла в августе 2008-го. Стоимость кредитов выросла, то есть банки начали повышать процентные ставки. В сентябре-октябре на рынок ипотеки обрушился третий удар: ужесточения коснулись всех аспектов ипотеки.

Прежде всего повысились процентные ставки. Например, по рублевым ипотечным кредитам с начала 2008 года рост составил в среднем 1,8%. В то же время за сентябрь 2008 года средние ставки по рублевым ипотечным кредитам выросли на 1,4%. К концу сентября средняя стоимость такого кредита составляла 15,6% годовых.

Участники рынка отмечают, что популярными среди банков также стали увеличение срок рассмотрения пакета документов и ужесточение требований к нему.

Алексей Успенский, заместитель председателя правления Русского ипотечного банка: "Наш банк повысил процентные ставки (на 3-4%) и размер первоначального взноса (с 10 до 30% от стоимости приобретаемого жилья). Сроки кредитования не меняли - максимальный срок по-прежнему 25 лет, условия досрочного погашения также не изменились. Кроме того, мы сократили часть ломбардных программ, где обеспечением является недвижимость, имеющаяся в собственности заемщика. Также мы ужесточили требования к заемщикам. Например, сейчас в качестве подтверждения доходов заемщика рассматриваются только справки по форме 2-НДФЛ".

Денис Маслов, начальник управления андеррайтинга и методологии Национального резервного банка (НРБанк): "Несмотря сложившуюся ситуацию, мы не собираемся отменять или приостанавливать ипотечную программу. Однако предоставлять кредиты на условиях ниже рынка мы также не будем".

С конца сентября НРБанк увеличил процентные ставки: теперь минимальная ставка по кредитам в долларах США составляет 10,9%, по кредитам в рублях - 12,75%. От минимального первоначального взноса в размере 10% мы не отказались, но для того чтобы получить кредит с такими условиями, потенциальный заемщик должен отвечать довольно жестким требованиям. Требования по комплекту документов, условиям досрочного погашения, срокам кредитования остались без изменений. Есть и хорошие новости: НРБанк имеет планы по существенному расширению географии предоставления ипотечных кредитов. В настоящий момент, кроме Москвы и Московской области, кредиты выдаются в Санкт-Петербурге, Воронеже и Волгограде, но к запуску готовятся программы еще в 16 регионах России". Впрочем, в регионах тоже далеко не все гладко. Региональным банкам зачастую не под силу противостоять кризису. А филиалы крупных банков, пользуясь уходом с рынка региональных конкурентов, ужесточают условия даже сильнее, чем в столицах.

Дарья Гонзалева, генеральный директор УК "Радомир": "Мы активно работаем на региональном рынке недвижимости, занимаясь розничной реализацией квартир и имущественных прав

через ЗПИФы. Мы видим, что в связи с финансовым кризисом кредитная политика практически всех банков в регионах серьезно ужесточилась. Многие небольшие банки вообще временно прекратили выдачу ипотечных кредитов. А крупные повышают ставки для заемщиков в регионах до запретительных уровней.

После ужесточения условий кредитования получить ипотеку человеку с официальной зарплатой меньше \$6-7 тыс. в месяц практически нереально. Нововведением на рынке стал "запрет на профессию". Банки и раньше дискриминировали заемщиков по профессиональному признаку. Теперь отказ в выдаче ипотечного кредита на основании профессии заемщика приобрел чуть ли не официальный характер.

Екатерина Васильева, директор центра клиентской поддержки Первого республиканского банка: "Сейчас банки отдают предпочтение семейным заемщикам. Наиболее понятным и желанным является заемщик, который продолжительное время работает в одной компании и имеет относительно высокий официальный доход. Дополнительным плюсом будет наличие имущества. В качестве положительных факторов могут рассматриваться созаемщики, чей доход можно учесть, большой стаж работы на последнем месте, наличие активов, наличие дополнительного, более стабильного источника дохода, например от сдачи в аренду недвижимости, а также положительная кредитная история.

Сложности с получением кредита могут возникнуть у тех, чьи заработки носят сезонный характер, у представителей опасных профессий (спасателей, моряков, пожарных, сотрудников милиции и охранных предприятий), независимых адвокатов и нотариусов. А также у предпринимателей, чей бизнес недавно начал и не успел показать устойчивости. Проблемы есть у профессиональных спортсменов, ювелиров, представителей туристического или игорного бизнеса, а также у лиц свободных профессий".

Запредельно высокие (выше 20% годовых) ставки по ипотечным кредитам некоторых банков есть не что иное, как завуалированный уход с рынка. Пока еще эти банки планируют вернуться (Оргрэсбанк, Юникредитбанк). Но есть и те, кто прекратил выдачу ипотечных кредитов и объявил о сворачивании ипотечных программ (Юниаструмбанк, ХКФ-банк).

Тем не менее, банки не готовы разделять риски дефолта или валютные риски. Они предпочитают перекладывать их на заемщиков, страховщиков или девелоперов.

Денис Маслов: "В результате кризиса стоимость недвижимости может снизиться, но возможная коррекция цен не приведет к тому, что сумма кредита превысит стоимость обеспечения. Проблемы могут быть при кредитовании отдельных сегментов недвижимости, например первичного рынка жилья. Для девелоперов затрудняется доступ к кредитным ресурсам, что ставит под сомнение возможность завершения строительства объекта в запланированные сроки, а следовательно, и появление залога по кредиту. При предоставлении кредита на покупку квартиры в новостройке мы особое внимание обращаем на процент готовности дома. При готовности дома менее чем на 80% или наличии у застройщика проблемы с реализацией объекта лимиты на него закрываются и кредитование его объектов приостанавливается".

Екатерина Васильева: "Никаких новых пунктов, связанных с возможным дефолтом, в кредитные договоры не включается. Если говорить о рисках, связанных с дефолтом, угрозой жизни и трудоспособности заемщика, то их оценку производит страховая компания. Полиса от аккредитованной страховой компании достаточно, чтобы снять вопросы банка на этот счет".

Алексей Успенский: "Банки не включают в кредитные договоры ограничений на случай дефолта, падения рубля (или доллара), а также падения цен на недвижимость. Страховкой от этих рисков является первоначальный взнос".

Дарья Гонзалева: "Пока измененных кредитных договоров мы не видели, однако не исключаем такую возможность, так как даже до кризиса у некоторых крупных банков в кредитных договорах было условие, что в случае изменения (увеличения) ставки рефинансирования ЦБ банк оставляет за собой право в одностороннем порядке увеличить ставку".

*Павел Чувиляев, Коммерсантъ (Приложение "Дом")*

## Виртуальное обслуживание

**Системы дистанционного банковского обслуживания (ДБО) лидируют среди новых услуг, предлагаемых банками.**

Тенденция последних лет - увеличение числа клиентов и операций по системе "банк-клиент" (БК) в 1,5 раза по отношению к предыдущему году, отмечает заместитель начальника управления сопровождения информационных систем Банка "Союз" Сергей Пьянов. "Уже несколько лет подряд количество операций, осуществляемых клиентами в электронных системах, растет на 40-50% в год. С такой же скоростью растет и количество клиентов, пользующихся системой "банк-клиент" в своей работе. Единственная услуга, ценность которой на рынке снижается, - это телефонный "банк-клиент". С развитием современных технологий, прежде всего интернета и мобильного банкинга, через 3-5 лет телефонный БК станет абсолютно неактуальным, - прогнозирует заместитель председателя правления СДМ-банка Вячеслав Андрушкин. - Львиная доля клиентов использует стационарные компьютеры". Однако в последнее время все чаще возникает необходимость отдать распоряжение о платеже, находясь в отпуске, командировке или просто в дороге. Для юридических лиц возможна и смешанная технология, например, бухгалтер заводит платеж в систему со своего компьютера, а директор подтверждает его с телефона.

"Более 80% поручений клиентов к счету передаются и обрабатываются по электронным каналам в системе "банк-клиент". Большая часть операций связана, конечно, с безналичными расчетами и получением выписок по счетам", - говорит Дмитрий Мельников, начальник управления по работе с малым бизнесом БАНКа УРАЛСИБ. Традиционно востребованы расчетные операции и получение информации о текущем состоянии счетов клиента, добавляет Сергей Смирнов, начальник управления разработки и сопровождения информационных систем РБР. В основном клиенты пользуются системой для проведения рублевых операций, в меньшей степени - для валютных.

"В полном объеме функционал ДБО используют крупные компании, что связано в первую очередь с необходимостью обмена большим количеством документов с внутриорганизационными программами, необходимостью работы в многофилиальной структуре. В последние годы к услугам систем ДБО активно подключаются клиенты малого и среднего бизнеса, не заинтересованные в значительных вложениях в собственную IT-инфраструктуру и ценящие мобильность", - заявляет Сергей Богданов, начальник отдела департамента информационных технологий Собинбанка.

Вне зависимости от способа связи обмен данными между банком и клиентами происходит с использованием средств криптографической защиты информации от несанкционированного доступа. "Для защиты информации все данные, которые передаются от банка к клиенту и наоборот, шифруются. Алгоритмы шифрования сертифицированы ФСБ. Дополнительно у пользователя есть возможность установить отдельный пароль для входа в систему", - рассказывает заместитель директора департамента по развитию корпоративного бизнеса Юниаструм Банка Тамара Голубева.



Шифрование данных - лишь один из методов, используемых банками. Помимо шифра каждый электронный платежный документ, отправляемый по системе БК, содержит подпись, идентифицирующую конкретного человека - представителя организации. Благодаря этому всегда можно установить инициатора той или иной операции. "В системе применяются современные сертифицированные средства шифрования и электронной подписи. Каждый платежный документ в банке проходит проверку на соответствие ЭЦП уполномоченных лиц клиента. Система находится на периодическом контроле компетентной организации на соответствие требованиям информационной безопасности", - добавляет Сергей Богданов.

Как правило, банки выбирают не один, а несколько прогрессивных методов защиты информации, передающейся по электронным каналам. Например, в БАНКе УРАЛСИБ для интернет-соединений используется шифрование на основе технологии VPN, используются несколько типов ЭЦП (электронной цифровой подписи) от бесплатных OpenSSL до более дорогих CriptoPro, сертифицированных ФАПСИ. Таким образом, при соблюдении клиентом правил безопасности хранения и использования индивидуальных ключей подписи и шифрования документооборот в системе ДБО можно считать полностью защищенным, уверяют финансисты.

Основные сложности при использовании систем ДБО клиентами в сфере малого и среднего бизнеса возникают в силу низкого уровня технической оснащенности таких компаний, а также труднодоступности каналов связи в отдельных регионах. То есть проблема в некачественных услугах связи, которые предоставляют провайдеры в регионах. Хотя есть и другие трудности. "Мы можем предлагать множество вариантов подключения, отличный уровень сервиса, стойкие методы криптозащиты, но если у клиента попросту отсутствуют компьютер либо телефонная линия, а все платежи осуществляет приходящий бухгалтер, то банку в этом случае приходится проводить технический ликбез клиентов", - сетует заместитель председателя правления банка "Возрождение" Людмила Гончарова.

*Людмила Захарова,  
Известия (Москва)*



Узнай

свою историю

**Получить займ во время кредитного кризиса может только человек с хорошей кредитной историей. Но вот познакомиться с этой историей очень трудно. Требования кредитных бюро вызывают недоумение со стороны главы КонфОПа Дмитрия Янина.**

Для "хороших" заемщиков снижают ставки по кредиту банк "Уралсиб", ЮниКредит Банк, Промсвязьбанк и многие другие банки. РосЕвроБанк таким людям вдвое снижает комиссию за выдачу кредита. Сбербанк выдает кредиты без залога и поручителей.

У каждого банка свои подходы к определению хорошей кредитной истории. "Могу развеять заблуждение ряда заемщиков, что если они погасили кредит, это положительная кредитная история, - отмечает директор дирекции развития розничных продуктов ОТП Банка Игорь Антонов. - Банк учитывает не только факт погашения, но и количество просрочек за время кредита, их продолжительность, суммы и т. д. Отсутствие всех этих нежелательных факторов резко увеличивает вероятность положительного решения. Преференции же более вероятны, если положительная кредитная история была в банке, куда заемщик впоследствии еще раз обращается".

Поэтому желательно проконтролировать, какую информацию о вас банкиры передали в кредитные бюро. Закон разрешает людям узнавать свою кредитную историю. Причем раз в год ее должны предоставлять совершенно бесплатно.

Однако, получивший в прошлом году кредитную историю в НБКИ бесплатно при личной встрече заемщик, в этом году сделать этого уже не смог. Ответ сотрудницы НБКИ на звонок был таким: "Заполните запрос на нашем сайте, заверяйте его у нотариуса и направляйте нам по почте. В течение 10 рабочих дней после получения мы вам ответим, прислав кредитный отчет на ваш электронный адрес". <...> "Получить лично вы можете только с консультацией за 450 рублей. Наши специалисты предоставят вам отчет в течение 15 минут и разъяснят его содержание", - последовал ответ. "Мне не нужна консультация, мне нужен только отчет", - настаивал заемщик. "Тогда по почте", - отрезала девица. "Но услуга опять будет платной, мне придется те же 450 рублей выложить за нотариат, а по закону положено раз в год бесплатно". "Действительно, нотариальное заверение будет стоить 300-500 рублей, но это вы заплатите не нам, а нотариусу. Мы же все пришлем бесплатно", - парировала на том конце.



После этого возникла необходимость проверить в каких еще бюро есть досье. По закону каждое из них ежегодно обязано предоставлять отчет бесплатно. Даже если это будет десять историй в десяти бюро. Крупных бюро, в которых сосредоточены практически все наши кредитные истории, всего пять. Это "Эквифакс Кредит Сервисиз" (бывшее "Глобал Пейментс Кредит Сервисиз"), НБКИ, "Инфокредит" (структура Сбербанка), "Экспириан-Интерфакс" и "Кредитное бюро Русский Стандарт". Среди них "Инфокредит" и "Экспириан" выдают отчеты при личном посещении бесплатно. "Эквифакс" также требует нотариального заверения и посылает отчеты только по почте.

Узнать, в каких бюро хранится досье, можно через центральный каталог кредитных историй (ЦККИ) на сайте Банка России. Для этого необходим код субъекта кредитной истории. В принципе разыскать свои кредитные истории можно и без кода. Такую услугу предоставляют сами бюро, но за деньги. К примеру, запрос в ЦККИ о местонахождении кредитной истории в "Инфокредите" стоит 100 рублей, в НБКИ - 300.

Дмитрий Янин, глава КонфОПа (Международная конфедерация обществ потребителей) прокомментировал правомочность действия бюро. "Это нарушение законодательства, - услышали в ответ. - Бюро кредитных историй не имеет права навязывать вам консультацию. Это нарушение статьи 16 Закона "О защите прав потребителей". Требование нотариального заверения запроса также избыточно. Все это может стать основанием для проведения проверки соответствующих надзорных органов. И если нарушения законодательства подтвердятся, компания должна быть очень серьезно наказана". Дмитрий Янин добавил, что КонфОП намерен заняться этим вопросом.

*Ольга Заславская,  
Российская газета (Москва)*