банк

Кредит налицо

тенденции

(Окончание. Начало на стр. 17)

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

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

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

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

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

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

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

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

ПОРТРЕТ «ИДЕАЛЬНОГО» ЗАЕМЩИКА

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

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

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

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

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

Подготовила Ольга Кузовенкова

Деньги в дорогу

Или с какими финансами выгоднее путешествовать

финансы

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

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

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

РОМАН ЯРОВИЦЫН

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

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

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

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

Для корпоративных клиентов

Реклама

От индивидуального подхода к эффективному сотрудничеству

БАНК ВТБ СЕВЕРО-ЗАПАД

ВТБ

Гибкие условия кредитования

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

www.vtb-sz.ru, (812) 329–8–329

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