

ДЛЯ САМЫХ МАЛЕНЬКИХ

Несмотря на относительную стабилизацию экономики, малый и средний бизнес по-прежнему вынужден работать в условиях дефицита кредитных ресурсов

До кризиса среднегодовой прирост объемов банковского кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ) составлял около 70% в год, а в конце 2008 года - всего 35 - 40%. И в первой половине прошлого года кредитный портфель банков продолжал сокращаться - представителям МСБ было выдано кредитов на 20% меньше, чем годом ранее. И только с осени, на фоне оживления в реальном секторе, появились тенденции к наращиванию объемов кредитования. Однако, по оценке руководителя департамента продуктового менеджмента банка "Уралсиб" Вячеслава Арутюняна, общий объем рынка кредитования МСБ по итогам прошлого года не превысит показателей 2008 года.

ВЫНУЖДЕННЫЕ МЕРЫ

Кризис, безусловно, оказал заметное влияние на кредитование малого и среднего бизнеса. Все эксперты, опрошенные "Профилем", отмечают такие тенденции, как ужесточение требований к заемщикам, повышение процентных ставок, сокращение сроков кредитования, ограничения на выдачу беззалоговых кредитов и кредитов под залог товаров в обороте.

По словам начальника отдела по работе с предприятиями МСБ Сведбанка Александры Бугаевой, некоторые кредитные организации сосредоточились лишь на повторном кредитовании заемщиков, уже имеющих у них кредитную историю, и практически не финансируют клиентов "с улицы". "В условиях кризиса банки были вынуждены отказаться от значительной части продуктов в сегменте МСБ, - добавляет вице-президент Инвестторгбанка Алексей Тюшов. - В основном кредитование осуществлялось под залог ликвидных активов".

Консервативнее банки стали и в оценке заемщика. Более жесткие требования предъявлялись к оборотам по расчетному счету (от 50% выручки МСБ), к рентабельности бизнеса и величине собственного капитала, типу и диверсификации залога (зачастую устанавливалось процентное соотношение различных видов залога в структуре обеспечения). Ужесточение требований к потенциальным заемщикам Вячеслав Арутюнян считает вынужденной мерой: "Это была реакция на явления, происходившие в экономике, на резкий рост объема просроченной задолженности".

В качестве примера Александра Бугаева приводит существенное снижение доступности кредитов для предприятий строительной и смежных отраслей. "Связано это с объективными причинами, - говорит эксперт, - одни банки опасаются возможного риска невозврата кредита и используют консервативный подход в качестве предупредительных мер, другие на практике столкнулись с проблемой невозврата кредитов действующими заемщиками и изменили свои методики для предотвращения подобных ситуаций в будущем".

НОВИЧКОВ ПРОСЯТ НЕ БЕСПОКОИТЬ

Ухудшение финансового состояния заемщиков ощутили в прошлом году все участники рынка. Об этом свидетельствовало сокращение выручки и перевод ее в наличную форму, а также увеличение сроков оборачиваемости дебиторской задолженности.

Вячеслав Арутюнян напоминает и о хронических проблемах малого бизнеса, ограничивающих возможности кредитования: речь об отсутствии или недостатке залогового обеспечения и его непрозрачности (высокой доли теневого бизнеса). Не секрет, что предприятия МСБ в большинстве своем применяют упрощенные системы налогообложения и что часто их официальная отчетность не отражает реального состояния дел.

Основными заемщиками, в которых банки без особых опасений готовы сейчас вкладывать деньги, остаются предприятия оптовой и розничной торговли.

Им предлагают множество кредитных программ: это и беззалоговое кредитование, и кредиты на различные цели (от пополнения оборотных средств до покупки недвижимости) под различное обеспечение, кратко и среднесрочное кредитование, микрокредиты и овердрафты.

А вот предпринимателей, только начинающих свой бизнес, банкиры не жалуют, полагая, что поддержкой стартапов должно заниматься государство и специально созданные для этого фонды и организации.

"Наши кредитные продукты ориентированы на клиентов, работающих на рынке не менее года, - рассказывает Александра Бугаева, - а финансирование бизнеса с нуля связано с большими рисками, вероятность невозврата кредита очень высока". Правда, стоит отметить, что начинающие

предприниматели и сами боятся брать кредиты на длительный срок, так как не уверены в будущем и не готовы к долгосрочным инвестициям. Кроме того, у начинающих бизнесменов не всегда имеется четкое понимание технологии и механизма кредитования, а также обязательств, которые в результате получения кредита возникают. Как результат - несоответствие ожиданий заемщиков и возможностей банка.

Несмотря на сложную экономическую ситуацию, финансисты сохраняют интерес к сегменту МСБ и отказываться от этого направления в своей работе не собираются.

"Кредиты МСБ позволяют банкам диверсифицировать портфель и снизить его волатильность, - добавляет Вячеслав Арутюнян. - А помимо выгоды для нас имеет значение и социальный эффект кредитования малого и среднего бизнеса". Обнадеживающей для малых и средних предприятий является и наметившаяся тенденция к снижению процентных ставок (в среднем - на 5 процентных пунктов). Ставки постепенно приближаются к докризисному уровню.

ЧЕГО СЕЙЧАС НЕ ХВАТАЕТ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА КРЕДИТОВАНИЯ МСБ?

ЭКСПЕРТ

АЛЕКСАНДР ЗАГРЕНЧУК, заместитель председателя правления банка "МФК":

"Чтобы развивать кредитование МСБ, нужно верить в сам малый и средний бизнес и четко знать, что он живет и развивается. Мне кажется, что еще пять-шесть лет назад дух предпринимательства в нашей стране был намного сильнее. У людей было больше желания заниматься собственным делом, генерировать бизнес-идеи и реализовывать их на практике. Сегодня все по-другому, все хотят только перераспределять, так как это выгоднее и нет никакого риска. Поэтому хороших объектов и идей для кредитования немного. Для изменения ситуации необходимо развитие самого сектора МСБ, а кредитование подтянется. Образно говоря, бессмысленно совершенствовать доильный аппарат, если корова голодная и полумертвая".

ПОЯВЯТСЯ ЛИ В ВАШЕЙ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКЕ НОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ МСБ?

ЭКСПЕРТ

ВЯЧЕСЛАВ АРУТЮНЯН, руководитель департамента продуктового менеджмента банка "Уралсиб":

"Наш банк всегда следил за конкурентоспособностью своих продуктов, поэтому в течение последнего года несколько раз смягчал условия по кредитам для малого и среднего бизнеса. В настоящее время они близки к докризисным. Получить кредит в нашем банке теперь можно на срок до пяти лет (а в случае покупки недвижимости - до семи лет) - по ставке от 17% годовых. При этом до 100% залоговой массы могут составлять товары в обороте. Во втором квартале этого года "Уралсиб" планирует существенно обновить продуктовую линейку для МСБ с учетом потребностей клиентов на разных этапах развития бизнеса, в разных сферах деятельности. Отдельно будут выделены кредитные продукты для небольших компаний с упрощенными методиками оценки заемщика и короткими сроками принятия решений (так называемые экспресс-кредиты), а также кредитные программы в целях пополнения оборотного капитала, приобретения оборудования, реализации инвестиционных проектов, приобретения транспортных средств и недвижимости".

СИСТЕМА ЦФТ-БАНК В ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ БАНКА УРАЛСИБ

Компания Центр Финансовых Технологий и Банк УРАЛСИБ завершили проект по внедрению в технологическую инфраструктуру кредитной организации банковского информационного комплекса ЦФТ-Банк (Платформа развития на базе Oracle). В результате проекта на многофилиальную схему работы в единой банковской системе переведены головной офис Банка в Москве и Удаленный центральный офис Банка в Уфе.

В рамках ИТ-проекта в технологическую инфраструктуру банка внедрены функциональные модули ЦФТ-Банк, автоматизирующие расчетно-кассовое обслуживание, кредиты, депозиты, казначейство, отчетность Банка, операции с драгоценными металлами и др. В ходе внедрения выполнен большой объем работ в части интеграции системы ЦФТ-Банк с несколькими десятками внешних информационных систем, успешно используемых банком (около 50 внешних систем). На текущий момент в новой АБС работают 2 500 пользователей.

Банк УРАЛСИБ - один из крупнейших российских банков, имеющий представительства в 41 регионе России. Согласно рейтинговым исследованиям УРАЛСИБ занимает ведущие позиции среди российских банков по активам, капиталу, корпоративным и розничным кредитам и депозитам.

В своей деятельности Банк УРАЛСИБ активно сотрудничает с поставщиками оборудования и разработчиками программного обеспечения, к числу которых относится и Центр Финансовых Технологий. По мнению Председателя Правления ГК ЦФТ Андрея Висящева, "Внедрение в Банке УРАЛСИБ системы ЦФТ-Банк обеспечит кредитной организации возможность совершить переход на новый технологический уровень поддержки бизнеса, повысить качество обслуживания клиентов и эффективность решения основных задач Банка. Мы уверены, что внедрение системы ЦФТ-Банк позволит Банку УРАЛСИБ серьезно укрепить технологическую основу для дальнейшего развития бизнеса".

"Мы удовлетворены ходом реализации проекта по переводу на единую систему ЦФТ-Банк головного офиса Банка в Москве и Удаленного центрального офиса Банка в Уфе, - отметил Андрей Валентинович Пронин, Главный исполнительный директор по ИТ ФК "УРАЛСИБ" - система ЦФТ-Банк соответствует требованиям Банка текущего периода. Работы по внедрению нового программного обеспечения в существующую технологическую инфраструктуру не нарушили обычный режим работы Банка".

КОМКОН ВЫЯВИЛ 5 НАИБОЛЕЕ УЗНАВАЕМЫХ БАНКОВСКИХ БРЕНДОВ В РОССИИ

Исследовательская компания КОМКОН провела специальное исследование узнаваемости и позиционирования банковских брендов, по результатам которого выявлено 5 наиболее узнаваемых брендов кредитных организаций на территории России.

Согласно результатам опроса, лидерами по узнаваемости брендов являются Сбербанк (знание бренда составляет 99%), ВТБ 24(84%), "Русский стандарт" (84%), Альфа-банк (78%) и "Уралсиб" (72%).

Знание почти всех банков растет, что является результатом рекламной активности, развития филиальной сети и расширение перечня востребованных банковских продуктов и услуг.

Согласно исследованию, услугами Сбербанка и ВТБ 24 намерены воспользоваться 52% и 11% респондентов соответственно. Интересно отметить, что по этому показателю пятерка лидеров изменяется. Так, на третью позицию поднимается банк "Уралсиб" (10%), вплотную приближающийся к ВТБ 24. Далее с заметным отрывом следуют "Русский стандарт" (5%) и Банк Москвы (4%).

В рамках исследования было проведено изучение знания рекламы банковских брендов и сопоставление этого показателя с рекламными затратами банков. Например, при сопоставимых затратах на рекламу "Уралсиба", Росбанка, Газпромбанка и "Русского Стандарта", знание рекламы "Уралсиба" заметно выше указанных банков.

Данные были получены в ходе масштабного опроса, проводившегося на протяжении трех лет. Проектом были охвачены 47 городов России с населением от 250 тыс. человек. Целевая группа - экономически активные мужчины и женщины в возрасте от 25 до 60 лет, обладающие средним доходом и выше и участвующие в принятии финансовых решений в своих семьях. Ежегодно опрашивалось около 7 тыс. респондентов.

**Источник: «РБК Дейли»
4 марта 2010 г.**

«Аэрофлот» позаботится о путешественниках

Банк «Уралсиб» совместно с «Аэрофлотом» выпустил специальную банковскую карту World MasterCard для путешественников. Эта карта помимо начисления бонусных миль будет включать в себя премиальный полис страхования для выезжающих за рубеж с общим лимитом ответственности более 130 тыс. евро. Кроме того, прилагаемый к карте полис предусматривает покрытие таких рисков, как потеря багажа и задержка рейсов. Держатели карты получают доступ в VIP-залы в аэропортах по программе Priority Pass.

Деньги в обмен на здания. Самое популярное обеспечение по банковским кредитам - недвижимость. Даже с учетом падения цен на нее банки почти целиком застрахованы от невозврата средств заемщиками.

Более 70% залогового имущества 20 крупнейших российских банков приходится на недвижимость, сообщила вчера директор управления по работе с проблемными активами Сбербанка Светлана Сагайдак. На жилую недвижимость приходится 18,5% обеспечения по кредитам крупнейших банков, на коммерческую - 39,3%, а если добавить еще имущественные комплексы, получится около 70%, уточнила она.

Это экспертные оценки, сделанные по итогам встреч и консультаций с коллегами-банкирами, рассказала Сагайдак «Ведомостям». Банки всегда рассматривали недвижимость в качестве самого надежного залога, подтверждает предправления Райффайзенбанка Павел Гурин. Подавляющее большинство залоговой массы «Уралсиба» приходится на недвижимость. Компаниям корпорации «Уралсиб» в результате реструктуризации перешли залоговые, по объему равные примерно 5% активов банка, сказал **советник предправления банка «Уралсиб» Алексей Чаленко**. «У нас тоже примерно 70% залогов приходится на недвижимость - в последнее время основной объем кредитов выдавался под нее, - говорит вице-президент Банка Москвы Андрей Лапко. - Такой залог несколько снижает риски банка, к тому же в стоимостном выражении даже с учетом дисконтов стоимость недвижимости в залоге выше, чем оборудования».

Правда, залоговые банки подешевели и потеряли ликвидность. Из-за кризиса рынок во всех сегментах - земля, коммерческая недвижимость, жилье - практически стоит: сделок мало, констатируют эксперты.

Настоящим испытанием кризис стал для рынка офисной и торговой недвижимости. В столице ставки аренды на офисы упали в общей сложности на 60%. Ставки аренды на торговую недвижимость в Москве упали на 30-50%, а региональная торговля вовсе перестала развиваться, указывает Андрей Закревский, старший вице-президент Knight Frank. Но дно уже пройдено и даже заметно небольшое оживление, считает он.

Сделок купли-продажи земли - единицы, говорит гендиректор группы «Земер» Илья Терентьев. По его словам, подмосковная земля при розничной продаже подешевела в среднем на 12-15%. Оптовые цены на землю снизились на 40%, а в некоторых случаях и до 70%.

Немного лучше обстоит дело с жильем. По данным аналитического портала IRN.ru, столичное жилье подешевело на 37% до \$3865 (116 414 руб.), но с осени понемногу дорожает и сейчас квадратный метр стоит \$4142 (124 053 руб.). Активизировались и сделки купли-продажи квартир. Впрочем, руководитель IRN.ru Олег Репченко указывает, что ожидать существенного ценового скачка в этом сезоне уже вряд ли стоит. «Накопился отложенный спрос, а предложение в Москве, как всегда, ограничено, поэтому, заметив рост активности, продавцы жилья пытаются повышать ценники, - говорит он. - Но с точки зрения платежеспособности нынешний спрос на жилье оставляет желать лучшего».

При оформлении в залог банки применяли дисконты в размере 30-50% от стоимости объектов недвижимости, отмечает Сагайдак.

К тому же ситуация стабилизировалась: «Прекратилось падение арендных платежей».

Неочевидно, что большая доля недвижимости - это риск, ведь далеко не все кредиты, обеспеченные недвижимостью, проблемные, говорит Гурин: «Есть система дисконтов, учитывающая ликвидность и возможность падения цен».

Есть два типа клиентов: нечестные, когда банк решает вопросы с должником через суд, и те, кто хочет вернуть кредит и работает с банком над реструктуризацией задолженности, отмечает Сагайдак. Вторых клиентов подавляющее большинство. Какая доля залогов может достаться банкам, Сагайдак оценить затруднилась.

При неплатежах по кредиту банк старается брать себе залог в крайнем случае, поскольку превратить его в наличные всегда стоит усилий и времени, а иногда и потери средств, говорит Лапко. «Наша политика - мы идем навстречу всем заемщикам, которые хотят и могут платить», - отмечает Чаленко.

В течение 3-5 лет банкиры должны чувствовать себя нормально при правильном управлении долгом, оговаривается Сагайдак. Рынок начинает восстанавливаться, ситуация с краткосрочной ликвидностью в норме, мы верим, что все будет хорошо, резюмирует Чаленко.

Есть где развернуться

Потенциал роста ПИФов недвижимости за счет их взаимодействия с банками при управлении объектами залоговой недвижимости очень высок и оценивается более чем в 1,5 трлн руб., говорится в обзоре Центробанка.

ИМ БЫ В НЕБО!

Российские банки все чаще выпускают пластиковые карты совместно с авиакомпаниями

На прошлой неделе был презентован новый карточный продукт, созданный банком "Уралсиб", компанией "Аэрофлот" и MasterCard. Он привязан к программе "Аэрофлот Бонус": при оплате товаров и услуг при помощи карты держатель получает специальные бонусы - мили, которые затем можно обменять на бесплатный авиабилет в любой город мира или повысить класс обслуживания. Проект "Бонус" был запущен "Аэрофлотом" в 1999 году, а в 2003-м появилась первая кобрендинговая пластиковая карта, выпущенная крупным российским банком и присоединенная к программе "Аэрофлот Бонус". Позже "кобренд" с "Аэрофлотом" запустили еще несколько банковских организаций. И хотя новый комплексный продукт - не первый для авиакомпании, у него есть своя отличительная черта.

На этот раз предлагается особый тип карты - World MasterCard, - созданной специально для путешественников. Недаром одним из первых ее обладателей стал Михаил Кожухов, автор и ведущий программы "В поисках приключений". При открытии таких карт держатели автоматически получают полис страхования выезжающих за рубеж с общим лимитом ответственности более 130 тыс. евро (полис может быть стандартным или расширенным, покрывающим риски, связанные с занятием экстремальными видами спорта). Кроме того, карта дает ряд скидок и преимуществ в рамках премиальной программы для держателей привилегированных карт MasterCard "Избранное", возможности для аренды автомобилей, доступ в VIP-залы в аэропортах, а также экстренную замену карты и выдачу наличных при ее утере.

Еще один немаловажный момент: карты выпускаются дебетовые и кредитные, и в последнем случае предусмотрен льготный период кредитования до 60 дней, в течение которого проценты на сумму займа не начисляются. Он распространяется на все операции по карте, включая снятие наличных в банкомате, в то время как большинство банков в этом случае берут не только проценты по кредиту, но и дополнительную комиссию.

Как сообщил на встрече с журналистами зампред банка "Уралсиб" Илья Филатов, для получения кредитки с лимитом до 200 тыс. рублей необходимо представить два документа, удостоверяющих личность. Для расширения лимита могут потребоваться дополнительные документы - например, справка о доходах от работодателя. Но в любом случае этот продукт рассчитан на состоятельных клиентов.

"Карта World MasterCard " Аэрофлот бонус " банка "Уралсиб" понравится нашим соотечественникам, которые любят открывать мир и при этом ценят комфорт и высокий уровень сервиса. Эти люди много путешествуют, активно пользуются картами и, выбирая премиальный продукт, оценивают те дополнительные возможности, которые он может им предоставить", - отметил глава представительства MasterCard Europe в России Илья Рябый. Правда, "Уралсиб" не исключает возможности разработки продукта и для более низкого сегмента, рассчитанного на тех, кто меньше летает или меньше тратит.

Таким образом, запуск новых "пластиковых" проектов вновь становится привлекательным для банкиров, а кобрендинговые проекты после долгой кризисной паузы обретают новое дыхание. На сегодня самым популярным кобрендингом у банков, по мнению экспертов, считаются совместные проекты с торговыми центрами, а самым долговечным - с авиаперевозчиками. Одни из самых распространенных программ связаны именно с программой "Аэрофлот Бонус". Однако крупнейшая авиакомпания страны далеко не монополист на этом рынке. Например, Промсвязьбанк и Росбанк приглашают накапливать мили для полета на "Трансаэро", Райффайзенбанк - на Austrian Airlines, в Ситибанке предлагают кредитные карты Lufthansa, в Альфабанке - "Уральских авиалиний", а "Русский стандарт" и авиакомпания British Airways запустили совместную программу по выпуску кобрендинговых карт British Airways American Express Premium.

НА СЕГОДНЯ САМЫМ ПОПУЛЯРНЫМ КОБРЕНДИНГОМ У БАНКОВ СЧИТАЮТСЯ СОВМЕСТНЫЕ ПРОЕКТЫ С ТОРГОВЫМИ ЦЕНТРАМИ, А САМЫМ ДОЛГОВЕЧНЫМ - С АВИАПЕРЕВОЗЧИКАМИ.

САМЫЕ "БРЕНДОВЫЕ"

Компания "КОМКОН", опросив 7 тыс. респондентов по всей России, определила самые узнаваемые на федеральном уровне банковские бренды. В пятерку лидеров, помимо "Сбера" и "ВТБ-24", вошли такие крупные частные кредитные организации, как "Уралсиб", Альфа-банк и "Русский стандарт"

Ни для кого не секрет, что узнаваемость бренда является одной из ключевых составляющих его стоимости и, пожалуй, одним из наиболее наглядных показателей успешности бизнеса компании. Согласно данным исследования КОМКОН, первые два места среди самых узнаваемых банковских брендов поделили между собой госбанки: "Сбер" и ВТБ-24. Примечательно, что самым дорогим российским финансовым брендом, по данным британской консалтинговой компании Brand Finance, стал именно Сбербанк. По мнению экспертов и участников рынка, лидерство "Сбера" объясняется как историческими, так и психологическими причинами. С одной стороны, как "наследник" советской "сберкассы", он обладает крупнейшей филиальной сетью в стране, с другой - в период кризиса многие клиенты предпочитают доверять свои сбережения именно госбанкам. Логично предположить, что по схожим причинам "серебро" в рейтинге досталось второму "госу" - ВТБ-24.

Тем сложнее приходится частным коммерческим банкам, ведь в общественном сознании россиян они не ассоциируются с авторитетом, а главное - с финансовой поддержкой и ресурсами государства. Этим игрокам для попадания в верхние строчки рейтинга необходимо "брать умением" - неустанно трудиться, создавая и продвигая на весьма конкурентном рынке все новые и новые продукты и услуги. При этом именно частным банкам свойственно лидерство по качеству обслуживания.

Присутствие в первой пятерке Альфа-банка более чем логично. Именно "Альфа" была в числе тех первых российских финансовых брендов, чьи "отцы-основатели" еще в ранние девяностые четко осознали важность полноценных и последовательных инвестиций в создание сильной марки. Этот многолетний задел, определенная "агрессивность" в коммуникации и выделяющиеся в городском пейзаже отделения позволяют "альфовцам" быть заметными и сегодня.

Бренд "Русский стандарт" по-прежнему прочно ассоциируется в сознании россиян не только с горячительным напитком, но и с одним из наиболее распространенных и доступных банковских продуктов - экспресс-кредитованием. Рынок этого продукта за последние пару лет изрядно сохранился, но предпринятые брендом в свое время усилия не пропали даром. Интересен результат банка "Уралсиб", который уже третий год подряд (из тех шести лет, что бренд существует в качестве федерального) входит в первую пятерку самых узнаваемых банковских брендов России. Успех "Уралсиба" эксперты объясняют верно выбранным позиционированием бренда, который эффективно поддерживается на уровне продуктов и сервисов, а также известным эффектом синергии - в одноименной финансовой корпорации, частью которой является и банк, все бренды носят имя "Уралсиб". Соответственно маркетинговые коммуникации любого из игроков группы работают в случае их успеха и на всех остальных.

"Уралсиб" позиционирует себя как доступный, близкий, понимающий, дружелюбный российский банк для реального среднего класса - людей труда и эффективно работающего национального бизнеса, прежде всего среднего и малого, - отмечает старший вице-президент банка Максим Савицкий. - Это, без сомнения, импонирует большинству россиян, так же, как и активная социально ориентированная и благотворительная работа, которую ведет "Уралсиб". Отметим и инновационный характер многих маркетинговых проектов "Уралсиба", который, в частности, проторил путь крупным рекламодателям в социальные сети - такие, как "Одноклассники" и "Вконтакте", - а также активно использовал инструмент социальной рекламы.

Именно это стало одним из факторов, который позволил бренду добиться успеха даже при относительно небольших финансовых затратах.

ДЕШЕВО И ВИРТУАЛЬНО

С каждым годом все больше платежей в России совершается через Интернет. Клиенты при этом экономят время, а банки – деньги

Популярность дистанционных банковских услуг в России постоянно растет. Как свидетельствуют результаты исследования, проведенного компанией MFogum Analytics, оборот российского рынка цифрового (интернет и мобильного) банкинга по итогам 2009 года может составить 30 млрд рублей (где доля интернет-банкинга - свыше 2,3 млрд рублей). По сравнению с 2008 годом он вырастет примерно на 43%.

А совокупная маржинальная прибыль банков - операторов платежных систем и сотовых операторов - от оказания услуг мобильного и интернетбанкинга в 2009 году превысит 580 млн рублей (в том числе интернет-банкинг принесет 110 млн рублей), что на 34% больше чем в 2008 году.

ОПЛАТА ONLINE

Сегодня с помощью современных технологий можно осуществлять самые разные операции - покупать и продавать валюту, оплачивать коммунальные услуги и счета сотовых операторов, платить за доступ в Сеть, осуществлять безналичные внутри и межбанковские платежи и переводы, пользоваться услугами интернет-магазинов, отслеживать банковские операции с пластиковыми картами.

Наиболее популярной услугой среди российских пользователей сейчас является оплата услуг сотовой связи: на долю этого вида транзакций приходится 48% платежей.

В числе лидеров также платежи за услуги доступа в Интернет (12%) и услуги ЖКХ (11%).

Высокий интерес сограждан к интернет-банкингу (на долю онлайн-платежей по стандартным реквизитам приходится 9%) обусловлен рядом преимуществ, которые он дает. Во-первых, это существенная экономия времени. Нет необходимости посещать банк лично, все можно сделать, не выходя из дома. Во-вторых, это возможность круглосуточного контроля над собственными счетами. В-третьих - привлекательные тарифные условия удаленного обслуживания по сравнению с традиционными, предлагаемыми в офисах банков.

В ЖИВУЮ ДОРОЖЕ

Массовое внедрение интернет банкинга выгодно и самим кредитным учреждениям. Как выяснили эксперты из компании BCG, при дистанционном обслуживании клиентов банк может потратить на мероприятия по так называемому удержанию клиента на 4% меньше и одновременно увеличить объем проданных услуг на 8%.

Благодаря виртуальному пространству банки сокращают затраты, связанные с арендой и содержанием помещений, за счет автоматизации процесса уменьшается численность занятого персонала, а значит, и расходы на заработную плату. Эта экономия, в свою очередь, позволяет банкам существенно снижать стоимость своих услуг.

Еще на заре развития интернет-банкинга специалисты консалтинговой компании Booz, Allen & Hamilton подсчитали, что проведение одной транзакции через Интернет стоит на порядок меньше обслуживания в отделении банка. Так, средние затраты на ручную обработку транзакции, которую осуществляет операционист, общающийся с клиентом вживую, стоит \$1.

При телефонном разговоре цена той же самой операции снижается до 60 центов. Транзакция через банкомат стоит уже порядка 25 центов, а операция посредством Интернета - всего 1 цент.

ДЛЯ ТЕХ, КТО ЦЕНИТ ВРЕМЯ

В банковской сфере внедрение инноваций - один из способов повышения лояльности клиентов. Используя новейшие технологии, банкиры разрабатывают и внедряют пакеты услуг, максимально соответствующие реалиям современной жизни и предназначенные для людей, ценящих свое время.

Да и сами россияне, для которых качество услуг становится существенным фактором при принятии решения о выборе банка, отмечают удобство дистанционного банковского обслуживания, благодаря которому сложные, казалось бы, операции стали понятными и простыми. Все сразу же оценили преимущества интернет-банкинга, с помощью которого можно где угодно и когда угодно просматривать информацию по своим счетам, совершать любые переводы, обменивать валюту, оплачивать коммунальные услуги и услуги связи, используя при этом однажды созданные шаблоны.

А безопасность интернетбанкинга обеспечивается использованием в системе защищенных каналов передачи данных, одноразовых паролей, электронно-цифровой подписи и использованием

виртуальной клавиатуры для ввода пароля. Кроме этого клиент может подключить SMS или e-mail информирование о входе или попытке входа в систему.

БОЛЕЕ 95% ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ БАНКОВСКИХ КАРТ В РОССИИ ИМЕЮТ МОБИЛЬНЫЙ ТЕЛЕФОН И СВЫШЕ 60% - ДОСТУП В ИНТЕРНЕТ. ЭТО СОЗДАЕТ ХОРОШИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОГО БАНКИНГА В СТРАНЕ.

КАКИЕ ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА ВЫ СЕЙЧАС НАБЛЮДАЕТЕ?

ЭКСПЕРТ ИЛЬЯ ФИЛАТОВ, заместитель председателя правления банка "Уралсиб": "На мой взгляд, сегодня можно отметить следующие тенденции:

- рост предложения интернет-банкинга в качестве неотъемлемой услуги при приобретении клиентом любых банковских продуктов; - повышение функциональности дистанционного банковского обслуживания (ДБО);

- увеличение количества продуктов, выведенных в систему ДБО;

- повышение информационной безопасности интернет-банкинга;

- активное выведение платежей в систему ДБО и увеличение количества доступных для оплаты услуг, в т.ч. услуг, которые предоставляются региональными поставщиками;

- сопряжение систем интернет-банкинга с другими банковскими сервисами (например, SMS/e-mail-информирование и пр.). Для нас развитие интернет-банкинга - это, прежде всего, улучшение клиентского сервиса. Помимо этого дистанционное обслуживание существенно сокращает издержки, разгружает офисы банка и в целом положительно сказывается на имидже. Число пользователей системы "Уралсиб | Интернет-банк" уже превысило 550 тыс. человек. Только за 2009 год их стало на 40% больше.

"УРАЛСИБ" ПЛАНИРУЕТ В 2010Г. УВЕЛИЧИТЬ ОБЪЕМ ВЫПУСКА БАНКОВСКИХ КАРТ НА 20-30%

Банк "Уралсиб" планирует в 2010г. увеличить объем выпуска банковских карт на 20-30% без учета социальных программ. Об этом сообщил журналистам заместитель председателя банка Илья Филатов.

"Уралсибом" на конец 2009г. было выпущено 4 млн банковских карт, из которых 10% составляют кредитные карты. По словам И.Филатова, "Уралсиб" планирует в 2011г. увеличить объем выпуска кредитных карт до 1 млн, в том числе за счет выпуска новой карты премиального класса World MasterCard - "Аэрофлот-бонус".

Карта World MasterCard - "Аэрофлот-бонус" выпускается в рамках программы "Аэрофлот Бонус". При выпуске этой карты держатель сразу получает 1000 миль. За каждые 25 руб., потраченные по кредитной карте, начисляется 1 миля. Карта может быть открыта в рублях, долларах США или евро. При ее выпуске держатель получает также полис страхования выезжающих за рубеж с общим лимитом ответственности более 130 тыс. евро. По кредитной карте предусмотрен льготный период кредитования до 60 дней, который распространяется на все операции по карте, включая снятие наличных денежных средств. По дебетовой карте возможно оформление кредита в форме овердрафта. "Помимо накопления миль для будущих полетов, клиенты получают страховую защиту, комфорт при путешествиях и могут контролировать свои расходы и операции в любой точке мира", - отметил И.Филатов.

Банк "Уралсиб" входит в десятку крупнейших российских банков и является основным активом финансовой корпорации "Уралсиб". Основными владельцами банка являются финансовая корпорация "Уралсиб" (94,6%), Morgan Stanley (2,1%), Deutsche Bank (2,1%).

"ЭТОТ ГОД ЕЩЕ НАМ ПОКАЖЕТ, КАКИМ ОБРАЗОМ МЫ ВЫШЛИ ИЗ КРИЗИСА"

В интервью радиостанции Business FM старший вице-президент, руководитель службы маркетинга, рекламы и связей с общественностью ФК "Уралсиб" Максим Савицкий рассказал о том, какими методами банк поддерживает свой бренд и как ему удается сохранять за собой место в пятерке лидеров.

- "Уралсиб" стабильно попадает в пятерку самых узнаваемых банковских брендов. За счет чего вы этого достигли и каковы были денежные вложения?

- Самое главное, наверное, - это стабильность на протяжении последних 3-4 лет. Тот факт, что мы уже 3 года твердо стоим в пятерке по узнаваемости, да если еще учесть госбанки, говорит о том, была выбрана правильная стратегия - ставка на универсальный и достаточно активный розничный бренд.

О нашей позиции говорят исследования компании "Комкон", которые она проводит именно среди массового сегмента, то есть физических лиц. И, безусловно, это восприятие данной аудитории. Поэтому мы говорим о том, что это не корпоративные клиенты, это не люди с высоким уровнем дохода, это основная часть населения в регионах, где проводятся исследования.

Наш целевой сегмент - розничный, а это люди со средним уровнем дохода. И с этой точки зрения мы видим стабильность базы, которая и дает хорошее узнавание.

Второе - как следствие, мы сохраняем востребованный продуктовый ряд банка, то есть это услуги для розничных клиентов. Третья составляющая - коммуникационная.

- У вас же были еще необычные методы, в том числе в социальных сетях?

- Мы понимаем, что люди все больше и больше внимания и времени отдают Интернету, и что активность участников рынка, рекламодателей также перераспределяется в сторону Интернета. Мы также видим, что простое размещение баннеров не так действенно, оно становится похоже на размещение макетов в прессе - то есть ты их видишь, но читаешь только то, что считаешь нужным. Поэтому мы и стали смотреть, насколько здесь можно использовать какие-то инновационные подходы. Те же социальные сети, или социальные игры в сетях, то есть то новое, что больше и больше привлекает аудиторию. Мы в свое время об этом много писали, мы пробовали работать с "Одноклассниками", в прошлом году провели акцию в игре "Счастливый Фермер". То есть мы не искусственно где-то разместили информацию о себе, но, что очень важно, стали частью этой игры и достаточно много получили и откликов, и интереса от тех, кто играл, кто анализирует каналы, кто пишет об этом. И главное - мы действительно поддержали уровень узнаваемости бренда.

- Вы подсчитали эффективность?

- Эффективность интернет-коммуникаций вообще гораздо легче подсчитывать, чем эффективность других медиа. Когда количество уникальных пользователей твоих предложений в игре за два месяца приближается к полутора миллионам, а общее число пользователей игры около 5,5-6 миллионов - это значит, что они однозначно запомнили твой бренд, обратили на него внимание.

- То, как распределились места в исследовании, совпадает с рыночными реалиями?

- Последние три года пятерка практически не меняется. Даже, наверное, первые шесть или семь мест. То есть это те же банки, в том числе и государственные. Бренды Сбербанка, ВТБ24, Альфа-банка - это наиболее старые, банки с многолетними традициями, "Уралсиб" - несмотря на то что бренд относительно молодой. Может быть не быстро, но мы устойчиво в пятерке набираем знания. Остальные игроки этого рынка начали позже. В целом же те, кто активно продолжал кредитовать население, например, через экспресс-кредитование, очень хорошо укрепили позицию с точки зрения знания брендов.

- Кризисный год повлиял на универсальные банки, на монобанки?

- Безусловно, госбанки усилили свои позиции. Это Сбербанк, ВТБ24 и Газпромбанк, который, на самом деле, если по знанию бренда и не попадает в первую пятерку, то резко взлетает вверх. То есть ассоциация именно с государственной собственностью в кризис, конечно, значима. По универсальным банкам очень важно было с одной стороны, сохранение и предоставление услуг, то есть не замораживание бизнеса для розничного клиента. А второе, - важно было не снизить активность по присутствию в информационном пространстве. Достаточно хорошо себя чувствуют западные банки. Райффайзенбанк в последние годы набирает обороты хорошо, правда, в крупных городах, - скорее, в Москве. Еще "ЮниКредит" неплохо себя чувствует.

- Кризис совмещает в себе и опасности, и возможности. "Уралсиб" воспользовался максимумом возможностей во время кризиса?

- Ваш вопрос подразумевает то, что кризис у нас уже закончился, и мы сейчас все возвращаемся в эпоху процветания, которая была у нас до 2008 года? Я думаю, что не все так просто. Безусловно, налицо позитивные тенденции, но как мы видим, и в мире, и в России остаются такие моменты, которые требуют аккуратно относиться к утверждению, что кризис закончился. Поэтому я всегда позитивнее смотрю на свою организацию, чем, возможно, в целом на рынок. Тем не менее, лишения, которые были с точки зрения, скажем, продуктового ряда, абсолютно себя оправдали. Вопрос ликвидности был решен очень быстро, и база сейчас более чем стабильна. С точки зрения коммуникаций тоже было понимание на уровне и акционеров, и руководителей банка, и финансовой корпорации. Я думаю, этот год еще нам покажет, каким образом мы вышли в той или иной области из кризиса, потому что, безусловно, остаются вопросы и сформированных резервов, и проблемных активов. Мы все это понимаем.

**В РАМКАХ ПРОГРАММЫ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ ТРУДА И
ЗАНЯТОСТИ БАНК "УРАЛСИБ" ПРОВЕЛ В МЕЖДУРЕЧЕНСКЕ ТРЕНИНГ "ТЕХНОЛОГИЯ
ПОИСКА РАБОТЫ"**

Являясь разработкой корпоративного университета банка, тренинг собрал 46 безработных граждан экономических специальностей. Руководитель Центра занятости населения Н.Гусева выразила благодарность за активное участие "УРАЛСИБа" в разработке программы "Стажировка выпускников" и за поддержку междуреченцев - студентов 5-го курса КузГТУ. В ходе тренинга слушатели рассмотрели оптимальные варианты поведения и методы поиска работы.

Каждый участник разработал личный план поиска, получил полезные советы. Занимающиеся освоили психологические настройки, навыки выигрышного поведения и практику составления резюме. Многих заинтересовала возможность пройти бесплатное профильное обучение и попробовать себя в качестве агента по продаже банковских продуктов. Междуреченск - четвертый город области, где "УРАЛСИБ" и Центры занятости проводят совместные мероприятия. Мартовский тренинг пройдет в Белове.

В РОССИИ ПОЯВИЛАСЬ БАНКОВСКАЯ КАРТА, СПЕЦИАЛЬНО РАССЧИТАННАЯ НА ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ

Продукт "Уралсиба" и платежной системы MasterCard будет интересен, прежде всего, тем, кто пользуется услугами "Аэрофлота". С подробностями об этом предложении - Михаил Задорожный.

Новый пластик, World MasterCard - "Аэрофлот-бонус", доступен в двух вариантах: кредитном и дебетовом. Вместе с картой клиент получает страховку с покрытием свыше 130 тысяч евро, доступ в VIP-залы аэропортов, а также скидки и бонусы по премиальной программе MasterCard. Причем, имеет смысл оформлять именно кредитную карту. За каждые 25 рублей, потраченные по кредитке, начисляется 1 миль по программе "Аэрофлот-бонус". А при выпуске карты держатель сразу получает тысячу миль. Как рассказал Бизнес FM зампредседателя правления банка "Уралсиб" Илья Филатов, для получения кредитной карты нужны всего два документа: "До двухсот тысяч кредит будет устанавливаться именно по двум документам. Если же человек хочет поднять свой кредитный лимит и чувствовать себя более комфортно, может быть, с большим лимитом, то ему в этом случае придется обратиться в банк и предоставить какие-то дополнительные документы, подтверждающие его доход, например".

В числе других преимуществ в "Уралсибе" называют льготный период кредитования до 60 дней, который распространяется в том числе и на снятие наличных.

Как отмечают эксперты, практика создания банками и авиаперевозчиками специальных карт для путешественников является повсеместной. Говорит Борис Рыбак, гендиректор консалтинговой компании ИНФОМОСТ:

"Создание карточек совместных банков и авиакомпаний, является вполне стандартной, распространенной вещью. Что касается международных авиакомпаний, то они, практически, все делают такие продукты с крупными международными банками".

Новая карта "Уралсиба" вполне может рассчитывать на успех. Ее наполнение специально "заточено" на тех, кто любит и умеет путешествовать.

МИНИМАЛЬНАЯ СТАВКА - ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

В регионе утвердили республиканскую программу развития субъектов малого и среднего предпринимательства на 2010 год. Предусмотрено финансирование из средств регионального бюджета в размере 100 млн рублей. В этом году из республиканской программы на 2010 год исключили такой вид поддержки, как субсидирование процентных ставок, так как этот инструмент признан неэффективным. Аналогично поступили и в Минэкономике РФ, поведал глава республиканского комитета по предпринимательству. Государственный комитет Республики Башкортостан по предпринимательству и торговле уже сообщил о начале приема заявлений на участие в отборе субъектов малого и среднего предпринимательства для получения кредита по минимальной процентной ставке в Башкомснаббанке - по процентной ставке 8,01% и 8,07% годовых, УралКапиталБанке - по ставке 12,74% годовых.

"В республике сформирован гарантийный фонд, общая сумма которого на сегодняшний день составляет 522 млн рублей, и в течение 2009 года на его пополнение из различных федеральных и республиканских источников было направлено 467 млн рублей. По итогам работы гарантийного фонда в 2009 году были предоставлены соответствующие поручительства на 226 млн рублей, привлечены кредитные ресурсы на 368 млн рублей. По результатам конкурса нами были отобраны 15 банков-партнеров, с которыми мы заключили соответствующее соглашение и ведем работу", - рассказал председатель Госкомитета республики по предпринимательству и торговле Ринат Зайнуллин.

В целях доступа средних и малых предприятий к кредитным ресурсам в связи с высокими процентными ставками была изменена схема размещения средств гарантийного фонда в кредитных организациях путем проведения открытого конкурса на снижение процентной ставки. В результате на сегодняшний день размещены средства на сумму 322 млн рублей. "В ближайшее время будет объявлен очередной конкурс на размещение средств в сумме 200 млн, которые поступили в конце года", - озвучил данные Ринат Зайнуллин. По этому направлению финансирования предельный размер запрашиваемого кредита для одного предпринимателя определен в размере 30 млн рублей.

Кредит предоставляется на срок от трех месяцев и до 2 сентября 2010 года. Прием документов для участия в отборе осуществляется ежедневно до 24 марта 2010 года.

Эти деньги могут пойти на приобретение оборудования для переработки молока, овощей, на производство теплоизоляционного оборудования, медицинского оборудования, развитие кожевенного производства и т.д., то есть согласно Перечню приоритетных направлений развития малого и среднего предпринимательства. Как пояснили в Госкомитете, предоставление кредитов субъектам осуществляется исключительно на следующие цели: приобретение, доставка и монтаж оборудования, используемого субъектом для развития видов деятельности, предусмотренных в Перечне; реконструкция производственных помещений для размещения оборудования, используемого субъектом для развития видов деятельности, предусмотренных в Перечне.

По мнению исполнительного директора банка УРАЛСИБ по региональным коммуникациям Сергея Лобанова, растущий спрос в сфере торговли и услуг вновь подталкивает предпринимателей к кредитному заимствованию: "При этом банки также заинтересованы в наращивании своих кредитных портфелей именно в сегменте малого бизнеса как наиболее мобильном и быстрооборачиваемом. В последнее время уже существенно понижены ставки кредитования, изменены некоторые условия заимствований в сторону упрощения. По мере снижения инфляции и стабилизации цен в секторе недвижимости будет упрощаться и процедура оценок залоговых обеспечений, что в свою очередь должно повести за собой увеличение объемов кредитования".

Как правило, "малые" предприниматели в банках могут рассчитывать на кредит стоимостью 20-24% годовых и то лишь при наличии приемлемых для банка залога или надежных поручителей. Тем временем Министерство экономического развития РФ указало банкам направления кредитования малого бизнеса с использованием гарантийных фондов. Гарантиями можно пользоваться, если банк соблюдает пропорции по выдаче кредитов предприятиям определенных отраслей. Согласно новым целевым индикаторам, введенным в 2010 году для гарантийных фондов, банки, обеспечивающие поручительствами гарантийных фондов кредиты для малого бизнеса, должны изменить структуру своего кредитного портфеля. В приказе, устанавливающем новые нормы кредитования, говорится, что доля кредитов, обеспеченных средствами гарантийного фонда, для предприятий, занятых в торговле, не должна превышать 20%. 70% обеспеченных государством кредитов должны получать предприятия,

занятые в обрабатывающей промышленности, не менее 20% портфеля банки должны выдавать инновационным предприятиям и столько же на стартапы.

"Вне зависимости от сферы деятельности сегодня у банков в приоритетах кредитования, безусловно, находятся те предприятия, которые позволяют банкам сформировать качественный кредитный портфель. Для этого нужна комплексная оценка заемщика. Бизнес заемщика должен быть понятен, спрос на продукцию или услуги очевиден. Заемщик должен иметь положительную историю, в том числе желательна и кредитная, вся документация должна быть прозрачной, обеспечение должно быть достаточным и ликвидным", - подчеркивает Сергей Лобанов.

За три-четыре года перед кризисом объем кредитования малого бизнеса вырос на 80%. Затем кризис внес свои коррективы, но рынок, как рассказывают банкиры, сегодня потихоньку оживает, в том числе благодаря и госпрограммам поддержки предпринимателей.

ТРИ В ОДНОМ

Люди, часто путешествующие по России и миру, теперь получают новый инструмент, объединяющий в себе банковские услуги премиум-класса со страховой защитой и возможностью пользоваться VIP-сервисами в аэропортах

Банк "Уралсиб" совместно с "Аэрофлотом" и компанией MasterCard приступил к выпуску специальной банковской карты для путешественников. "В условиях высокой конкуренции в сегменте банковских карт мы сделали для клиентов одно из лучших предложений на рынке, - заявил заместитель председателя правления банка "Уралсиб" Илья Филатов. - Помимо накопления миль для будущих полетов, они получают страховую защиту, комфорт при путешествиях и могут контролировать свои расходы и операции в любой точке мира".

Действительно, помимо банковских услуг, держатель карты получит и премиумный полис страхования для выезжающих за рубеж с общим лимитом ответственности более 130 000 евро, который в расширенном варианте будет включать еще и страховку рисков, связанных с экстремальными видами спорта. Прилагаемый к карте полис предусматривает также покрытие таких рисков, как потеря багажа и задержка рейсов. Держатели карты получат и другие привилегии, в том числе доступ в VIP-залы в аэропортах по программе Priority Pass. "Эта карта создана специально для часто путешествующих клиентов: они имеют высокие запросы, им необходимо предлагать продукты и услуги высшего качества, и при этом они знают цену деньгам", - прокомментировал выход кобрендинговой карты глава представительства MasterCard Europe в России Илья Рябый.

Однако основной "изюминкой" этого продукта, помимо высокого уровня предоставляемого сервиса, станет возможность использования льготного периода кредитования до 60 дней, который распространяется на все операции по карте, включая снятие наличных денежных средств. Подобного предложения на рынке еще нет, уверен Илья Филатов. Еще ни одна кредитная организация в России не предоставляла возможность использования льготного периода при снятии наличных с кредитной карты. По словам Филатова, карта может работать в различных режимах: как кредитная, дебетовая и как дополнительная к основным счетам. Тем же, кто уже участвует в программе "Аэрофлот-Бонус", кобрендинговая кредитная карта банка "Уралсиб" позволит набирать дополнительные баллы, так как счет будет "привязан" к единой информационной базе "АэрофлотБонус".

"Карта World MasterCard позволяет своему владельцу получить доступ к широкому спектру услуг премиумного уровня, а программа "Аэрофлот-Бонус" уже давно зарекомендовала себя как выгодное предложение для часто летающих людей. Уверен, что такое сочетание является залогом успеха карты World MasterCard - "Аэрофлот Бонус" банка "Уралсиб", - отметил глава представительства MasterCard Europe в России Илья Рябый. При этом Илья Филатов не исключает возможности разработки продукта для более низкого сегмента, то есть для тех, кто не часто летает или меньше тратит. Хотя и сейчас стоимость базового пакета, включающего карту, страховку и дополнительные сервисы, вполне приемлема для многих и не превышает 2500 руб.

"Изюминкой" этого продукта станет возможность использования льготного периода кредитования до 60 дней.

К НАМ ПРИБУДЕТ "ЦАРИЦА"

На днях заместитель руководителя краевого департамента культуры Владимир Ярешко вместе с генеральным директором и художественным руководителем творческого объединения "Премьера" им. Л. Г. Гатова Татьяной Гатовой приоткрыли для журналистов завесу тайны над грядущими гастролями Московского музыкального театра "Геликон-Опера", который привезет в столицу Кубани оперу Давида Тухманова "Царица".

- В последние годы в нашем крае по инициативе губернатора Кубани Александра Ткачева идет возрождение исторических памятников: воссозданы собор Александра Невского и памятник Екатерине II, даровавшей казакам их земли, установлен памятник святой Екатерине, - отметил Владимир Ярешко. - Премьера на сцене Краснодарского музыкального театра оперы "Царица", рассказывающей о личности императрицы, - еще одно звено в этой цепи. Краевой центр будет третьим городом после Санкт-Петербурга и Москвы, где зрители со всей Кубани увидят пятую и шестую премьеру этой масштабной постановки.

Композитор Давид Тухманов больше десяти лет писал оперу о Екатерине II, либретто для которой создали поэты Юрий Ряшенцев и Галина Полиди. Друг Тухманова артист Лев Лещенко загорелся продюсировать историю о превращении юной немки в самодержицу и предложил поставить ее худруку "Геликон-Оперы" Дмитрию Бертману. Три возраста Екатерины в основном составе поют три певицы: юная княжна - дочь актрисы Людмилы Максаковой меццо-сопрано Мария Максакова, зрелая царица - Елена Михайленко, стареющая императрица - Ксения Вязникова. Роль князя Потемкина отдана солисту Большого театра и Московского театра оперетты Юрию Веденееву, роль шведского короля Густава IV - обладателю уникального мужского сопрано Олегу Рябцеву. А вот выбранный Лещенко для партии графа Орлова Николай Басков отказался: его персонаж появляется всего на один акт, а артисту хотелось спеть весь спектакль.

- Этот масштабный театральный проект краснодарцы увидят 19 и 20 марта благодаря фонду просвещения "Мета", финансовой корпорации "Уралсиб" и администрации Краснодарского края. Насколько я знаю, Александр Ткачев лично обратился к руководству "Уралсиба" с просьбой помочь привезти оперу "Царица" к нам, - рассказала Татьяна Гатова. - Я видела этот фантастический спектакль в Кремлевском дворце: это незабываемое зрелище - благодаря художникам Игорю Нежному и Татьяне Тулубьевой, воссоздавшим интерьеры Екатерининского и Царскосельского дворцов. Жанр постановки - открытая опера, он опровергает устоявшееся мнение, что этот род искусства предназначен лишь для узкой аудитории хорошо знакомых с ним ценителей.

НОВОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Внешэкономбанк готов помочь Сбербанку в создании национальной платежной системы аналога западных "Визы" и "Мастер кард". Об этом заявил сегодня председатель ВЭБа Владимир Дмитриев.

КОР: По сведениям "РИА Новости", Дмитриев сообщил, что Внешэкономбанк собирается помочь Сбербанку, прежде всего, технологиями. Глава ВЭБа добавил, что принимать участие в розничном бизнесе его структура не может, поскольку является госкорпорацией. Национальная платежная система позволит предоставлять государственные и муниципальные услуги гражданам с помощью электронной карты российского аналога "Визы" и "Мастеркард". Сегодня на роль оператора этой системы претендуют многие финансовые организации, и даже сотовые операторы выдвигают свои проекты, такое рвение компании понятно, участие в столь глобальном начинании может быть очень выгодным. По мнению специалистов, комиссионный доход оператора этой системы может составить около 120 миллиардов рублей в год. Один из фаворитов в гонке за право внедрить систему является альянс Сбербанк и "УралСиб". Ранее сообщалось, что кредитные организации объединили свои банкоматы, создав таким образом фундамент для будущей расчетно-платежной сети.

Из Петербурга и Москвы - в Краснодар

В Краснодаре на сцене Музыкального театра ТО <Премьера> 19 и 20 марта состоится премьера оперы Давида Тухманова <Царица>. Новый масштабный спектакль представляет Московский музыкальный театр <Геликон-опера>. Он создан в жанре открытой оперы.

На состоявшейся на прошлой неделе пресс-конференции заместитель руководителя департамента культуры Владимир Ярешко и генеральный директор ТО <Премьера> Татьяна Гатова рассказали о том, что нужно ожидать краснодарским театрам от необычного спектакля, музыку к которому написал известный композитор, впервые работавший в жанре оперы.

Грандиозный по замыслу спектакль о российской самодержице Екатерине Второй создавался по инициативе фонда просвещения <МЕТА> при финансовой поддержке <УРАЛСИБа>. Сегодня личность императрицы, время правления которой стало веком российской эпохи Просвещения, расцвета русской государственности, вновь очень популярна в нашей стране. А на Кубани еще и потому, что именно Екатерина Вторая даровала черноморским казакам земли нашего благодатного края. И за это она особенно почиталась в дореволюционной России кубанским казачеством. В ее честь была названа и столица нашего благодатного края.

- Краснодар - третий город России, в котором состоится премьера спектакля <Царица>, - говорит Владимир Ярешко. - До этого ее увидели только театралы Москвы и Санкт-Петербурга. У нас пройдут пятый и шестой спектакли <Царицы>. И мы надеемся, что премьера оперы станет знаковым событием в культурной жизни нашего края.

Спектакль <Царица> мы увидим благодаря инициативе губернатора Александра Ткачева: он убедил представителей фонда <МЕТА> и финансовой корпорации <УРАЛСИБ>, что Краснодар должен стать первым городом после Москвы и Санкт-Петербурга, где должна прозвучать эта опера.

- Этот спектакль надо обязательно посмотреть, - говорит Татьяна Гатова.

- В нем соединены воедино неординарные музыка Давида Тухманова и режиссура Дмитрия Бермана (краснодарцам его творчество знакомо по постановке в Музыкальном театре оперы <Евгений Онегин>), роскошные костюмы и эффектные декорации художников Татьяны Тулубьевой и Игоря Нежного, музыкальность и энергетика молодого дирижера Константина Чудовского. А в целом получился органический сплав серьезного академического жанра и доступного художественного языка. Именно поэтому, наверное, создатели назвали свое творение <открытой оперой>. При самом ее высоком музыкальном уровне опера достаточно легка для восприятия самой неискушенной публики.

Кстати, в Краснодаре билеты на оперу <Царица> активно раскупают молодежь. Количество билетов ограничено, при стоимости в 500 - 3000 тысячи рублей они пользуются огромным спросом. Так что торопитесь!

НА ТЕЛЕВИДЕНИИ ЗАКОНЧИЛСЯ БАНКОВСКИЙ КРИЗИС

Объем телевизионной рекламы, размещенной банками в первые два месяца текущего года, почти в два раза превысил аналогичные показатели прошлого года. Если в январе-феврале текущего года на телевидении вышло 970 минут финансовой рекламы, то в начале прошлого года - лишь 550 минут, говорится в исследовании агентства AdMonitor.

В исследовании отмечается, что в январе текущего года банки разместили в 1,5 раза больше рекламы, чем в аналогичном периоде прошлого года - 620 против 410 минут. Число банков-рекламодателей по сравнению с прошлым годом почти не изменилось, среди них Сбербанк, ВТБ, MasterCard, Росбанк, Альфа-Банк, Бинанк, Совкомбанк, Мастер-Банк, Московский областной банк и банк "Уралсиб".

При этом рекламы кредитных продуктов в этот период на телевидении не было. Кроме того, в 4,5 раза сократились объемы рекламы вкладов и депозитов (90 и 410 минут соответственно) - банки делали акцент на продвижение платежных систем. В феврале банки разместили 350 минут рекламы, что в 2,5 раза больше, чем за аналогичный период 2009 года.

По словам старшего вице-президента ФК "Уралсиб" Максима Савицкого, первые два месяца не являются показательными. "Как правило, основная рекламная активность финансовых институтов приходится на весну и осень, - говорит эксперт. - В связи с активной стадией кризиса основные игроки меняли акцент в коммуникациях, создавая новые рекламные концепции, увязанные с новыми приоритетами. Поэтому активная фаза рекламы в 2009 году началась не ранее весны. Сейчас же часть игроков плавно продолжает осенние коммуникации".

По словам аналитика Deutsche Bank Юлии Гордеевой, увеличение присутствия банков и финансовых организаций в сегменте TV-рекламы наблюдается уже несколько месяцев. "Компании начали проявлять активность в конце прошлого года. Конечно, нельзя сказать, что это было связано с окончанием кризиса. Скорее, у банков появилось понимание того, что бюджет позволяет им тратиться на телевизионную рекламу", - полагает аналитик.

Директор по развитию бизнеса MediaCom Максим Тадевосян отмечает, что падение объемов рекламы, размещаемой банками, вернуло рынок на уровень пятилетней давности. Тем не менее, ситуация начинает улучшаться. "На объемах рекламы, размещаемой банками из ТОП-5, кризис практически не отразился. Банки, входящие в ТОП-10, в этом году могут постепенно восстановить свои позиции на рекламном рынке, ТОП-20-30 реабилитируются в 2011 году, а четвертая десятка еще долго останется за бортом", - прогнозирует он.

Участники рынка также говорят, что в текущем году размер инвестиций банков в развитие коммуникаций значительно увеличился - по предварительным оценкам, на 30-70%. Медиаинвестиции "дойдут" до сектора во второй половине года.

По мнению Юлии Гордеевой, в текущем году стоит ожидать как увеличения объемов рекламы, размещаемой банками, так и количества рекламодателей. "В кризис первыми с рынка телевизионной рекламы ушли не только банки, но и страховые и брокерские компании. Полагаю, в текущем году часть игроков может вернуться. Если говорить о продуктах и услугах, которые будут продвигаться кредитными организациями, то фаворитом станет ипотека - в силу развития новых жилищных программ", - говорит аналитик.

Максим Тадевосян, помимо ипотеки, называет также автокредитование.

"В прошлом году - в основном, в первом полугодии - основные игроки сделали главный акцент в коммуникациях на привлечении средств и имиджевой рекламе. Сейчас же постепенно активизируется рынок кредитования, как следствие, все большую долю в коммуникациях будет играть предложение кредитных продуктов", - поддерживает старший вице-президент ФК "Уралсиб" Максим Савицкий.

Напомним, по данным Ассоциация коммуникационных агентств России (АКАР), объем рекламного рынка в 2009 году упал на 26% и составил около 204 млрд рублей. Наиболее сильное падение - на 43% произошло в сегменте печати (32,6 млрд рублей), далее следует сегмент наружной рекламы - на 41% (27,3 млрд рублей). На радио объемы рекламы упали на 36% (9 млрд рублей), на телевидении - на 18% (113,7 млрд рублей). По мнению экспертов, в этом году банки будут активно рекламировать ипотечные программы.

ДЛЯ КОГО УКРЕПЛЯЕТСЯ РУБЛЬ

В пятницу рубль снова подорожал - стоимость бивалютной корзины преодолела отметку, установленную в декабре 2008 г. За день корзина (\$0,55 и 0,45 евро) похудела на 8 коп. до 33,94 руб., причем в ходе торгов ее котировки опускались до 33,93 руб. Евро подешевел на 22 коп. до 39,63 руб., а доллар прибавил 2,5 коп. до 29,285 руб.

С начала года рубль укрепился к евро на 9,5%, а с начала марта - на 2,7%. Рост рубля к доллару почти за три месяца был также ощутимым, но не столь впечатляющим: на 3,4% с начала года и на 2,3% - с начала марта.

Нынешний курс рубля является объективным в условиях профицитного платежного баланса, высокие цены на нефть не навсегда, а правительству и инвесторам нужно трезво оценивать риски, предупредил на днях министр финансов Алексей Кудрин.

"В целом тенденция укрепления рубля осложняет позиции наших предприятий, усиливает конкуренцию, поэтому правительство должно заботиться, чтобы его действия не приводили к дополнительному укреплению", - цитирует Кудрина Reuters. Единственной, по словам министра, мерой правительства по сдерживанию укрепления рубля может быть повышение уровня сбережений - через резервный фонд и фонд национального благосостояния. "Другие все [меры] - это искусственное сдерживание", - сказал Кудрин.

Банки вне игры?

От укрепления рубля могут выиграть те, у кого много внешних займов, говорит аналитик Банка Москвы Егор Федоров. Это выгодно банкам, которые привлекают деньги в валюте, а выдают в рублях, рассуждает финансовый директор "ВТБ 24" Александр Меленкин. Как и на ослаблении, на укреплении рубля можно играть, говорит он: "Например, заключаешь контракт на продажу \$100 млн по курсу минус 5 коп. к сегодняшнему, а завтра рубль укрепляется не на 5 коп., а на 15. Разница идет в прибыль банку".

В больших масштабах никто из серьезных банков этим не занимается, отмечает зампред правления Газпромбанка Александр Соболев: "Если бы мы хотели, могли бы включиться в эту игру, но нам подобные валютные риски ни к чему. По валютным рискам есть нормативные ограничения ЦБ".

Не дело коммерческого банка заниматься игрой на валютном рынке, считает первый зампред правления "Барклайс банка" Михаил Березов. Валютная позиция "Барклайс банка" полностью закрыта - это жесткое требование группы, говорит он: "Более 70% привлечения банка, как и значительная часть кредитного портфеля, приходится на рубли. И клиенты, и банки мало интересуются валютными кредитами, так как в кризис все их реструктурировали".

У Газпромбанка большая балансовая позиция по валюте, признает Соболев, но она полностью компенсируется операциями за балансом: "Если есть валюта, купленная сегодня, через какой-то срок она полностью продана. Эти позиции закрыты, и изменение курса ни на что не влияет. Это исполнение клиентских поручений. Другое дело, что большая амплитуда доставляет неудобство клиентам, если у них, например, выручка в одной валюте, а часть операций - в другой".

Заработать на клиентах

На "ВТБ 24" укрепление рубля практически не сказывается, отмечает Меленкин: "Мы в основном работаем с населением, чьи доходы в рублях, и кредиты мы выдаем рублевые. Пассивы у нас тоже в основном рублевые, 70% депозитов сейчас приходит в рублях. Валютные активы и пассивы тоже есть, но их мало, и они равны друг другу, т. е. открытой валютной позиции у нас нет. Если появляется излишек валюты, мы его передаем в материнский банк ВТБ, который кредитует экспортеров".

А вот "Уралсибу" укрепление рубля помогает, признает руководитель казначейства банка Алексей Потапов. В условиях нестабильного валютного курса "Уралсиб" стремится максимально захеджировать валютные риски и удерживать нейтральную валютную позицию. В конце 2008 г. клиенты банка переключались из рублей в доллары и евро, кредитование было возможно только в рублях, вспоминает Потапов. Поэтому "Уралсиб" с начала 2009 г. сокращал валютную составляющую в пассивах и к осени полностью погасил все синдицированные кредиты в валюте. А укрепление рубля должно положительно сказаться на балансе банка, уверен казначей: "Вкладчики начнут переключаться из валюты в рубли, а это выгодно для банка как с точки зрения переоценки, так и с точки зрения развития кредитования".

Рост валютных пассивов "Уралсиба" остановился, серьезно выросло предложение рублевых ресурсов клиентами, это приводит к снижению процентных ставок по рублевому привлечению и дает возможность снижать ставки кредитования, что стимулирует клиентов, резюмирует Потапов.

ЦБ не агрессивен

Наблюдаемое увеличение притока капитала ставит ЦБ перед выбором между скорейшим номинальным укреплением рубля и значительным ослаблением регулирования денежного рынка, как это было в 2007 г. и первом полугодии 2008 г., отмечают аналитики "ВТБ капитала". По их мнению, ЦБ выберет первый вариант, учитывая наряду с другими факторами, что центральные банки развитых стран могут изменить направление своей денежной политики уже через 6-9 месяцев. Сейчас есть все основания для укрепления рубля и оно не является искусственным, говорит аналитик "Ренессанс капитала" Алексей Моисеев. ЦБ не особенно агрессивен на валютном рынке, но он может резко изменить свое поведение, если, к примеру, бивалютная корзина подешевеет еще на пару рублей, резюмирует аналитик.

ПОСОЛЬСТВО РОССИИ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ СДЕЛАЛО ПРАЗДНИЧНЫЕ ПОДАРКИ ДЕТЯМ, ПРОХОДЯЩИМ РЕАБИЛИТАЦИЮ

Баку. Лачин Султанова - АПА. Посольство России в Азербайджане сделало праздничные подарки детям, обучающимся и проходящим лечение в реабилитационном центре "Гайгы" Общественного объединения детей и подростков "Оригами". Как передает АПА, супруга посла России в Азербайджане Владимира Дорохина - Ольга Дорохина вместе с праздничными хонча также подарила детям изданные в Москве книги.

Председатель Общественного объединения Намиг Наджафов сообщил, что центр действует с 2001 года, в настоящее время здесь проходят реабилитацию 84 ребенка в возрасте от 6 до 18 лет: "Дети, страдающие разнообразными заболеваниями, - аутизм, болезнь Дауна, детский церебральный паралич, умственная отсталость и др. - учатся здесь читать, писать, двигаться". По словам Н. Наджафова, день дети проводят здесь, а ночуют дома.

Н. Наджафов также сказал, что дети осваивают японское искусство оригами. По его словам, оригами обладает лечебными свойствами и благотворительно влияет на страдающих детским церебральным параличом. В центре работает 12 человек, реабилитацией детей занимаются психологи, логопеды, преподаватели по лечебной гимнастике, специальные педиатры.

Передавая детям подарки О. Дорохина пожелала им полностью выздороветь, хорошо учиться и найти свое место в жизни. "В Азербайджане многие знают русский язык, я привезла вам интересные книги на русском языке, чтобы вы читали их, обогащались, и хорошо знали русский язык", - сказала госпожа Дорохина.

Супруга российского дипломата также танцевала вместе с детьми.

Заместитель главы Исполнительной власти Сураханского района Ахмед Талыбов сообщил, что на территории района Фондом Гейдара Алиева и финансовой пожертвке российской финансовой корпорации "Уралсиб" строится 3-этажный детский реабилитационный центр, который будет сдан до конца года. А. Талыбов сказал, что в районе отмечается самый высокий в столице показатель рождаемости детей с отклонениями: "15 процентов рождающихся в этом районе детей имеют отклонения". А. Талыбов объяснил это экологией района, ранними и родственными браками.

Затем гости ознакомились с центром и детскими поделками.

А.Н. Ткачев побывал на премьере «Царицы»

Губернатор Кубани Александр Ткачев побывал на премьере оперы Давида Тухманова «Царица». Яркое театральное событие прошло в Краснодаре на сцене Музыкального театра. Опера рассказывает о трех этапах жизни Екатерины II - молодости, зрелости и старости. В интерьерах Екатерининского и Царскосельского дворцов зрители увидели и трех главных фаворитов императрицы - графа Орлова, князя Потемкина и молодого карьериста Зубова. Зрелищная постановка, яркие декорации, сотни удивительных костюмов - все это помогло раскрыть масштаб личности царицы и ее эпохи. - Екатерина многое сделала для России и для Кубани. Очень символично, что краснодарские зрители посмотрели эту грандиозную оперу одними из первых, - подчеркнул Александр Ткачев. Глава края во время антракта встретился с исполнительницей роли Екатерины актрисой Майей Барковской, которая, кстати, родом с Кубани. Поинтересовался творческими планами, узнал мнение о сцене Краснодарского Музыкального театра. И пригласил посетить край с новыми, не менее яркими постановками.

Также губернатор поблагодарил президента финансовой корпорации «УРАЛСИБ» Николая Цветкова. Компания выступила генеральным спонсором масштабного проекта. Александр Ткачев отметил, что благодаря финансовой поддержке «УРАЛСИБа» кубанцы и гости края получили уникальную возможность окунуться в яркий, величественный XVIII век. Премьера оперы «Царица» на кубанской земле стала знаковым культурным событием для всех жителей края, подчеркнул губернатор.

Уралсиб: Большой банк для большой страны

Прошедший год был сложным для всех, однако в кризисных условиях экономика России выстояла, и острая фаза кризиса уже позади.

Как сегодня себя чувствует банковский сектор страны, готовы ли банки к кредитованию и в каком направлении они будут развиваться дальше - об этом мы беседуем с Романом Комаровым, управляющим операционным офисом «Мурманский» банка «УРАЛСИБ».

- Роман, как себя чувствуют банки в новых экономических условиях?

- Банковский сектор, образно говоря, является кровеносной системой экономики страны. И от того, как чувствуют себя банки, зависит и состояние всего организма. Мы констатируем, что российская банковская система в кризис выстояла, средств у банков для активного кредитования вполне достаточно. Однако сегодня банки вынуждены применять более консервативную систему оценки кредитоспособности предприятий. Они хотят работать с проверенными, эффективными и ответственными компаниями. В этом смысле не только хорошим предприятиям требуются надежные и постоянные партнеры в виде банков, но и банкам, конечно же, очень необходимы хорошие заемщики. И чем их будет больше - тем лучше для всех субъектов экономики. Если у тебя есть красивый и амбициозный бизнес-план, есть эффективное управление бизнес-проектом - ты всегда можешь рассчитывать на взаимопонимание со стороны банка. Это касается как предприятий крупного, так и среднего бизнеса.

УРАЛСИБ приветствует любое развитие в сфере малого предпринимательства и многое делает для этой категории бизнеса. Кредитовать малый бизнес мы не прекращали даже в самый пик кризиса. В 2009 году наш банк вновь был признан одним из банков-лидеров в стране в сфере кредитования малого и среднего бизнеса. В наступившем году у нас существенно улучшены параметры кредитования этого важного сегмента экономики. Так, максимальный срок кредитования на инвестиционные цели увеличен до 7 лет, а максимальная допустимая доля товаров в обороте в залоговом обеспечении - до 100% (в зависимости от срока кредитования). В конце февраля Банк снова снизил ставки по кредитам для малого бизнеса. В настоящее время разрабатывается и в скором времени будет введена новая продуктовая линейка для малого бизнеса.

- В каком направлении будет двигаться работа с частными заемщиками? Какие перспективы у ипотеки?

- Рынок ипотечного кредитования в стране оживает, но пока еще малыми темпами, несмотря даже на снижение банками процентных ставок по ипотеке. Главная причина - неготовность населения, в связи со снижением доходов, к длительным долговым нагрузкам в тех объемах, как это было до кризиса. Поэтому серьезный рост рынка ипотечного кредитования на уровне 2007-2008 годов пока вряд ли возможен.

А вот потребительское кредитование набирает хорошие обороты. Сегодня мы отмечаем устойчивый спрос на этот продукт во всех слоях населения. По-прежнему у нас пользуется большой популярностью кредит «Удобный», который отличается упрощенной процедурой оформления - достаточно всего 2-х документов, и быстрыми сроками выдачи кредитных средств - всего пара дней.

В области автокредитования наш банк продолжает оставаться активным участником правительственной программы по льготному кредитованию покупки автомобилей, собранных в России (в ценовой группе до 600 тыс. рублей), и участвует в программах производителей автомобилей: «Лада» в кредит», «Форд» в кредит» и «VW Финанс».

- В какой валюте и на какой срок вы порекомендуете открывать вклады?

- Кризис показал, что вклады в крупных и стабильных банках по-прежнему являются наиболее надежным средством сбережения своих средств. Это будет актуально и в дальнейшем, несмотря на тенденцию к снижению процентных ставок. Открывать вклады я бы советовал в рублях - и проценты по

ним выше, и нет потерь при конвертации. Причем короткие сроки сегодня уже менее популярны, в основном вкладчики открывают у нас депозиты на сроки один, два года.

Есть у нас и интересный инструмент инвестирования: это вклады в драгоценных металлах - золоте и серебре.

- В каком направлении будут развиваться розничные продукты УРАЛСИБа в текущем году?

- По-прежнему остаются очень востребованными кредитные карты, потому что это быстрый и удобный способ получения необходимых средств. Более того, льготный период кредитования по нашим кредитным картам позволяет клиентам не платить проценты по кредиту до двух месяцев. Недавно мы запустили новый проект совместно с авиакомпанией «Аэрофлот» - международную карту World MasterCard «Аэрофлот Бонус». Она создана специально для тех, кто много летает и хочет сэкономить на этом, это полный пакет для путешественников, который позволяет получать не только бонусы, но и дополнительные услуги высокого класса. За авиаперелеты и за совершенные по карте операции ежемесячно начисляются мили, которые затем можно обменять на бесплатный авиабилет на любое направление маршрутов «Аэрофлота» или Sky Team (Скай Тим). Новый продукт действует с начала года и уже стал очень популярен среди клиентов.

Ставки по депозитам - курс на снижение

Ставки по депозитам в банках России неуклонно снижаются. Куда идет депозитный рынок? На эту тему Bankir.Ru провел экспертный опрос представителей различных розничных банков страны. В первую очередь Bankir.Ru заинтересовали актуальные предложения по вкладам, которые действуют на текущий момент, то есть весной 2010 года...

Илья Филатов, заместитель председателя правления банка Уралсиб:

- Вклад "Достойный дом детям" с процентной ставкой - 10,7% годовых в рублях на срок 367 дней. Сумму процентов по вкладу из расчета 0,5% годовых от суммы вклада перечисляется в Детский фонд "Виктория" на финансирование совместной программы "Достойный дом детям!". Программа "Достойный дом детям!" направлена на улучшение жилищных условий детей в интернатах. Система лояльности для вкладчиков банка представляет возможность при открытии/продлонгации вклада "Уралсиб. Стабильный" сроком от 367 дней повысить процентную ставку по вкладу "Уралсиб. Стабильный" на 0,3% годовых от действующих тарифов по вкладу "Уралсиб. Стабильный" в случае, если у клиента после 1 января 2010 года завершился срок действия вклада "Уралсиб. Стабильный", открытый на срок не менее 367 дней. Вклад "Бизнес-класс" - пополняемый депозит с возможностью совершения расходных операций сверх суммы неснижаемого остатка. Срок вклада от 6 месяцев до 2 лет, минимальный неснижаемый остаток 100 000 рублей. Максимальная процентная ставка 9% на 367 дней.

Гибкость твердых валют

Участникам опроса был задан вопрос о возможностях по валютным вкладам, которые сегодня предлагает рынок. Заметна следующая тенденция – многие банки стремятся предоставить клиентам максимум возможностей по валютным вкладам, зачастую идентичные рублевым депозитам. Вероятно, эта гибкость обусловлена необходимостью привлечения наличной валюты, так как доля валютных вкладов на рынке сокращается. Максимальная ставка Первобанка по валютным вкладам составляет 5,25% годовых. В Номос-банке по валютным вкладам предоставляются такие же возможности как и по рублевым, только с более низкими ставками. Смоленский банк дает возможность открывать долларовый депозит с высокой доходностью до 9% и депозит "Валютный микс" с возможностью конверсии денежных средств внутри вклада без потери доходности. В "Уралсибе" максимальную ставку по вкладу в валюте можно получить по вкладу "Уралсиб. Стабильный" до 5,2% годовых и 5,5% для лояльных клиентов в долларах и до 5% годовых и 5,3% для лояльных клиентов в евро. В Запсибкомбанке можно открыть вклад "Надёжный" в долларах США и евро сроком на 730 дней под ставку 4% годовых.