



БИАТЛОНИСТ НИКОЛАЙ КРУГЛОВ О СПОРТЕ И БАНКАХ

Многократный чемпион мира и призер Олимпийских игр рассказал о своих финансовых привычках, а также об Олимпиаде, воле к победе и воспитании детей.

СТР. 8

КАК ВЫГОДНО КУПИТЬ АВТОМОБИЛЬ В КРЕДИТ

Задумались о покупке машины? Мы расскажем о наиболее выгодных вариантах.

СТР. 6

МИЛЛИАРДЫ ДЛЯ БУДУЩЕГО

Построить частный трамвай или починить водопровод, не тратя бюджетные средства, стало возможным благодаря государственно-частному партнерству.

СТР. 12

БАНК СГБ

Клиентская газета

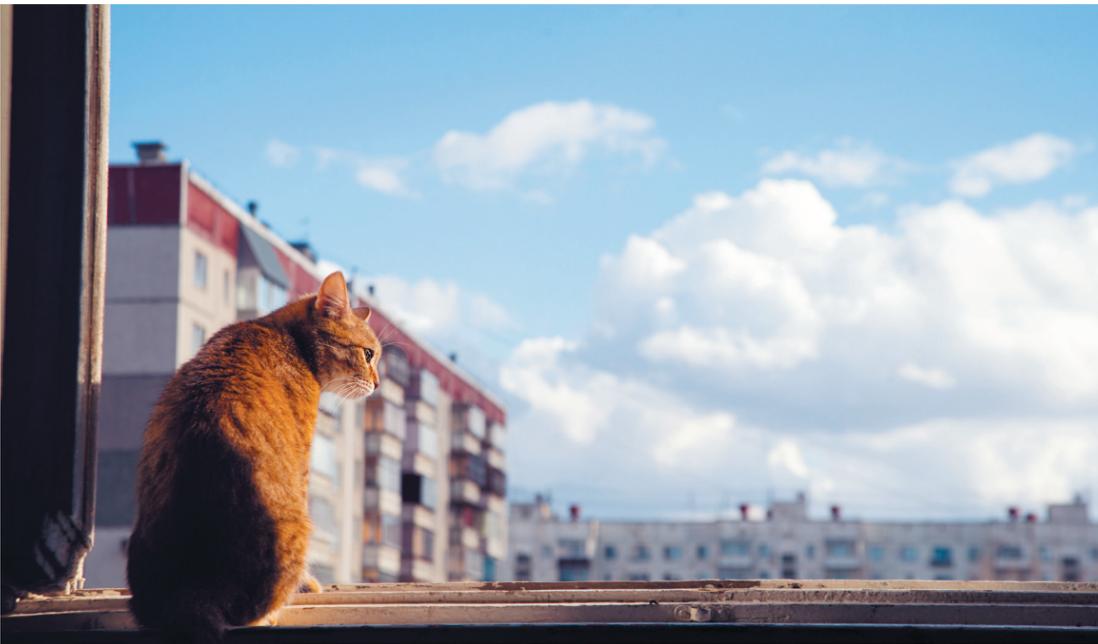


WWW.SEVERGAZBANK.RU / 8-800-700-25-52

ОСЕНЬ, 2016

ИПОТЕКА

Купить нельзя копить



Как увеличить жилплощадь, перестать беспокоиться в съемной квартире и начать новую жизнь в собственной

В жизни каждого человека наступает момент, когда он решает купить квартиру. И первый вопрос, который встает перед ним: а пришло ли время, достаточно ли низки ставки по ипотеке, не подешевеют ли квартиры в будущем? Может быть, стоит подождать? Президент Владимир Путин считает, что ждать не стоит. Не так давно он сказал, что не нужно ждать падения ставок по ипотечным кредитам, поскольку они уже и так низки, а инфляция все же развивается. Действительно, ставки по ипотеке вернулись на докризисный уровень: сейчас

они почти такие же, как были в начале 2014 года.

Другой немаловажный вопрос: что будет с ценами на жилье, не упадут ли? По мнению большинства экспертов, цены на квартиры начнут расти осенью 2016 года, а в 2017 году нас ждет взрывной рост. Аргументов у этой позиции несколько: во-первых, подорожание стройматериалов; во-вторых, отложенная инфляция; в-третьих, ожидающийся дефицит предложения.

Пожолая ситуация наблюдалась в середине 2000-х годов, когда ставки по ипотеке снижались

и люди ждали еще большего падения, чтобы взять кредит. А потом начался такой резкий рост цен на квартиры, что он окупил все расходы на обслуживание кредитов тех, кто успел их взять.

Итак, изучив аргументы в пользу покупки жилья, остается выбрать — какую квартиру купить: новостройку или квартиру в старом доме, а может, вообще загородный дом? У каждого варианта есть плюсы и минусы, и делать выбор вам придется самостоятельно, а мы попробуем вам в этом помочь.

Окончание на стр. 2

ДЕТИ

Как говорить с детьми о деньгах



Если ребенок с младенчества слышит разговоры о деньгах, если вокруг них крутится жизнь семьи, он вырастет корыстным и замкнутым на материальных благах человеком. Если же тему финансов замалчивать, вообще никогда и ничего про это не говорить, есть риск воспитать беспомощного и неготового к реальной жизни взрослого. Как найти баланс между двумя этими крайностями и рассказать ребенку про такую важную часть нашей жизни, но не перегнуть палку? Психологи рекомендуют начинать говорить с детьми про деньги довольно рано и постепенно углублять знание маленького человека с материальным миром.

Как это сделать правильно, читайте в статье на стр. 4

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

ПРАВИЛА БИЗНЕСА ВАЛЕРИЯ АБРАМОВА

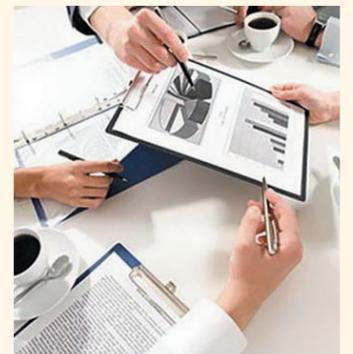
Генеральный директор компании «Русские краски» о том, как управлять заводом, мотивировать людей, выигрывать в конкурентной борьбе и получать сложные заказы от очень больших компаний. Стр. 14



КАК НЕ ОКАЗАТЬСЯ БЕЗ ДЕНЕГ В СТАРОСТИ

Получать достойную пенсию может каждый, даже не надеясь на государство. Но о ней надо позаботиться заранее, едва ли не со студенческой скамьи.

Как сделать так, чтобы откладывать по 10 000 рублей в месяц и на пенсии ежемесячно получать по 100 000 рублей, читайте на стр. 10



СЕМЬ СОВЕТОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ В БИЗНЕС

Вы владелец не очень крупного бизнеса? Тогда вы наверняка пытались взять кредит в банках и получили массу эмоций и опыта. А еще, скорее всего, у вас сформировалось предубеждение, что банкиры вас не любят и делают

все, чтобы от вас избавиться. У нас для вас новость — это распространенный миф. Банкиры зарабатывают на кредитовании, а малый бизнес — один из самых желанных клиентов. Как правильно вести себя, чтобы получить желаемый кредит, рассказывает Заместитель Председателя Правления ПАО «БАНК СГБ» Денис Лукичев. Стр. 13



ИПОТЕКА

Купить нельзя копить

Продолжение. Начало на стр. 1

ПЕРВИЧКА ИЛИ ВТОРИЧКА

Действительно увидеть, что вы покупаете, можно, только выбирая готовую квартиру на вторичном рынке. Само помещение, дом, инфраструктура вокруг и даже соседи — все перед глазами и кардинально не изменится после подписания документов.

Кроме того, вы можете переехать в квартиру сразу же после покупки. Пожалуй, это главное достоинство. Если нужно срочно переехать из старой или съемной квартиры, этот вариант для вас. А как же ремонт? Во-первых, его можно отложить, а во-вторых, никто не мешает ограничиться менее затратным косметическим ремонтом.

С другой стороны, если квартира в по-настоящему старом доме, то со временем могут возникнуть проблемы, решение которых ляжет на всех жильцов, — например, придется решать проблему ветхих труб или протекающей крыши. Может получиться и так, что прежние жильцы окажутся мошенниками. К сожалению, нередки случаи, когда после покупки вскрывается фиктивный характер сделки или на квартиру начинают претендовать посторонние люди.

Вероятность юридических проблем с квартирой в новостройке гораздо меньше. Но такое жилье до сих пор ассоциируется с риском недостроя. Отчасти эта проблема исчезает, если вам приглянулось жилье в аккредитованном банком доме. «Как правило, банки проводят аккредитацию объекта недвижимости. Если такая процедура прошла, то, значит, банк оценил и проверил застройщика — его надежность и финансовую устойчивость».

Кроме того, банк может сам участвовать в финансировании строительства объекта недвижимости, тем самым снижая риски недостроя», — говорит начальник управления продаж розничного бизнеса ПАО «БАНК СГБ» Лариса Шамонина.

В новом доме вы сможете выбрать, как правило, более удобную планировку: большую кухню, прихожую, высокие потолки и удобную лоджию — или вовсе квартиру со свободной планировкой. Да и квадратный метр строящегося жилья (особенно на ранних этапах строительства) стоит гораздо дешевле готовых квартир в старых домах. Но такую квартиру придется ждать: строительство и ремонт могут затянуться на длительный срок. «Этот вариант подходит тем, у кого есть где жить, пока идет строительство», — говорит Лариса Шамонина. Если вы хотите сэкономить и именно поэтому выбираете новостройку, но при этом весь период строительства и ремонта вам придется



снимать жилье, то стоит подсчитать, не обойдется ли такая экономия дороже.

При покупке новостройки больше денег придется потратить и на ремонт. Здесь может помочь льготный кредит Банка СГБ: при получении ипотечного кредита заемщики имеют право воспользоваться льготным потребительским кредитом «Уютный дом» на ремонт и покупку мебели. «До 1 млн рублей с обеспечением (до 500 тыс. рублей кредит без обеспечения) на срок до 5 лет», — рассказала Лариса Шамонина.

Процентная ставка по ипотечному кредиту на новую квартиру ниже, чем по кредиту на вторичное жилье: благодаря программе ипотеки с государственной поддержкой, в рамках которой правительство субсидирует часть процентной ставки, разница может достигать 3 процентных пунктов. По условиям программы ипотеку с господдержкой можно взять только на приобретение новостройки у застройщика (или иного юридического лица). Программа действует до конца 2016 года. «Ипотека с господдержкой

доступнее, чем кредит на вторичное жилье», — говорит Лариса Шамонина. — Ставка по таким кредитам составляет от 10,75% до 11,5% годовых и зависит от размера первоначального взноса».

Также в банке имеется возможность получить дополнительные скидки к процентным ставкам держателям зарплатных карт Банка СГБ и сотрудникам бюджетных организаций на приобретение как строящегося, так и готового жилья, за исключением программы ипотеки с государственной поддержкой.

Тем не менее пока наибольшим спросом пользуется ипотека на вторичное жилье: в первом полугодии 2016 года 60% клиентов Банка СГБ взяли кредит на готовые квартиры, 40% остановили свой выбор на новостройке.

ДОМ ЗА ГОРОДОМ

Многие горожане мечтают переехать за город и жить на свежем воздухе. Это может стать реальностью благодаря кредиту: ипотека доступна и для загородных домов. Но нужно понимать,



Процентная ставка по ипотечному кредиту на новую квартиру ниже, чем по кредиту на вторичное жилье, благодаря программе ипотеки с государственной поддержкой, в рамках которой правительство субсидирует часть процентной ставки.

что такая мечта стоит дороже: первый взнос должен быть не менее 40% от стоимости приобретаемого имущества, а процентная ставка будет составлять от 12,5% годовых.

Банк СГБ предлагает своим клиентам два специальных продукта для приобретения загородной недвижимости.

Во-первых, можно купить готовый благоустроенный дом для постоянного проживания — не более трех этажей и не менее 59 кв. метров. «Будьте готовы к тому, что при получении ипотеки на загородный дом залогом будет не только сам дом, но и земельный участок», — говорит Лариса Шамонина.

Во-вторых, можно купить дом под залог имеющейся квартиры. Сумма кредита должна быть не более 60% стоимости закладываемой (имеющейся в собственности благоустроенной) квартиры, при этом требования по приобретаемой загородной недвижимости отсутствуют.

«Второй вариант пользуется неплохим спросом среди наших клиентов. Отдают квартиру в залог, строят и ремонтируют дом, а потом, к примеру, продают квартиру и полностью гасят кредит. Такой вариант привлекателен для тех, кто хочет переехать из города на природу», — рассказывает Лариса Шамонина.

* Размер процентной ставки по ипотеке зависит от программы кредитования, размера первоначального взноса, степени готовности предмета ипотеки, способа подтверждения дохода клиента, наличия договора страхования жизни и здоровья. Срок кредита — 3-30 лет, сумма кредита — 300 000-20 000 000 рублей в зависимости от региона.



«Взяв ипотеку, вы сразу и пользуетесь этим жильем, и владеете им»

Почему взять ипотеку выгоднее, чем копить на квартиру, о преимуществах ипотеки перед арендой жилья, о нюансах получения и обслуживания ипотечного кредита рассуждает Лариса Шамонина, начальник управления продаж розничного бизнеса ПАО «БАНК СГБ»

— Чем ипотека лучше аренды жилья?

— Многие люди боятся ипотеки и предпочитают снимать жилье, пока не накопят на собственное. На мой взгляд, это не самый выгодный вариант. Вы ежемесячно платите за квартиру, но она никогда не станет вашей.

Вы опасаетесь потерять жилье, потому что во время ипотеки ваша квартира в залоге у банка? Переживать не надо. Если заемщик своевременно оплачивает платежи по кредиту, то банк никогда его не выселит. Беря кредит, вам просто нужно трезво оценить свою платежеспособность. Взяв ипотеку, вы сразу и пользуетесь этим жильем, и владеете им. Единственное ограничение — вы пока не можете его реализовать (продать, подарить, обменять).

Когда человек снимает жилье, он не является собственником и как раз рискует в любой момент оказаться на улице. Хозяин квартиры вправе расторгнуть договор аренды и выселить, даже если вы исправно платите за жилье.

Стоит отметить, что, если у человека возникают проблемы по исполнению обязательств

по ипотечному кредиту, нужно срочно обратиться в банк. Существуют различные способы решения данной проблемы: к примеру, кредитные каникулы, возможность продать жилье, чтобы купить меньшей площади, рефинансировать кредит и другие способы.

Аргумент — сначала накопить, живя в собственной квартире, а потом купить новое — я тоже считаю спорным. Сейчас именно то время, когда и ставки стали доступными, и стоимость жилья еще не возросла.

Многие хотят сначала продать свою старую квартиру, а только потом взять кредит в банке на недостающую сумму, тем самым увеличить первоначальный взнос за квартиру и получить меньшую ставку по кредиту. Но не стоит забывать, что срочная продажа квартиры влечет за собой снижение ее стоимости.

Есть и другой вариант: реализовать прежнюю квартиру без спешки, уже взяв ипотеку, а после реализации своего жилья внести вырученную сумму в счет погашения кредита. Так вы сможете продать квартиру по рыночной цене, погасить досрочно кредит



и сэкономить на процентах по кредиту. Ведь банк не запрещает вносить досрочные платежи, не ограничивает их суммы и позволяет погасить кредит досрочно в любое время.

— Как получить кредит?

— Любому желающему получить ипотечный кредит должен понимать, что банк будет оценивать его платежеспособность. Вам придется подтвердить

в банке, что вы трудоустроены, и сообщить размер дохода. Исходя из совокупного среднемесячного дохода семьи, банк примет решение о том, какой кредит предоставить. Ваш возраст должен быть не менее 21 года и не более 65 лет на момент окончания срока кредитования.

— Сколько придется платить?

— Банк предоставляет разные суммы в кредит — особенно хорошо это видно в разбивке по регионам. Если в глубинке квартиру можно купить за 1 млн рублей, то в Москве стоимость обычной двухкомнатной квартиры может быть 10 млн рублей и более.

К примеру, для покупки новостройки стоимостью 5 млн рублей вам нужно будет внести минимальный первоначальный взнос в размере 1 млн рублей (это 20% от стоимости квартиры). При максимальном сроке кредитования — 30 лет — ежемесячный платеж по кредиту составит 39 000 рублей. Для того, чтобы банк одобрил вам такой кредит, вам нужно иметь совокупный доход семьи не менее 80 000 рублей.

Другой пример: вы живете в регионе, где квартиры стоят дешевле, поэтому для покупки нужно занять 2 млн рублей. Вы вносите первоначальный взнос в размере 400 000 рублей, а затем ежемесячно платите по 16 000 рублей в течение 30 лет. Необходимый совокупный доход семьи — 42 000 рублей.

Если вам нужно взять только 1 млн рублей, то первоначальный взнос составит 200 000 рублей, а ежемесячный платеж — 8 000 рублей в течение 30 лет. Доход семьи, при котором банк одобрит кредит, должен быть 34 000 рублей.

Другие примеры ежемесячных платежей по разным видам жилья смотрите в Таблице 1.

Как вы видите, банк может одобрить кредит, даже если платеж достигает почти половины совокупного дохода. Я советую вам хорошо подумать после того, как банк посчитает ваш ежемесячный платеж. Вы должны оценить свои возможности и риски.

— От чего зависят условия вашей ипотеки?

— Условия по ипотечному договору устанавливаются индивидуально для каждого клиента в зависимости от выбранной программы кредитования, но существуют основные параметры.

Первое — это размер первоначального взноса. Чем больше первоначальный взнос, тем ниже будет ставка по кредиту (в рамках установленных банком значений). Градация обычно проходит по трем категориям: от 50% и более, от 30% до 50% и от 20% до 30% (если у заемщика есть право на материнский капитал, то минимальный размер первоначального взноса может быть снижен до 10%).

При ипотеке на вторичное жилье ставка зависит от размера первоначального взноса и наличия личного страхования. Если заемщик страхует свою жизнь, то устанавливается минимальная ставка; если нет, то банк-кредитор, как правило, повышает ставку.

Процентная ставка при ипотеке с государственной поддержкой (приобретение новостроек) не зависит от наличия личного страхования, однако и в первом, и во втором случаях необходимо страхование недвижимости.

Процентная ставка не зависит ни от суммы кредита, ни от срока кредита. Мы предлагаем клиентам кредиты от 300 000 рублей на срок от 3 до 30 лет. У Банка СГБ отсутствуют комиссии за выдачу кредита и его обслуживание. ▀

Автор: Екатерина Новосельцева, расчеты Алексея Вереникина

Таблица 1. Какое жилье можно приобрести при различных ежемесячных платежах по ипотеке

Тип жилья	Вторичное жилье		Жилье на первичном рынке с господдержкой	
	Минимальный первоначальный взнос, %	Процентная ставка годовых	Минимальный первоначальный взнос, %	Процентная ставка годовых
Минимальный первоначальный взнос, %	20.00%	13.00%	20.00%	11.25%
Процентная ставка годовых	13.00%	11.25%	11.25%	11.25%
Максимальный срок, лет	30	30	30	30
Ежемесячный платеж, руб.	Стоимость квартиры	Первоначальный взнос 20%	Стоимость квартиры	Первоначальный взнос 20%
10 000	1 130 000	226 000	1 287 000	257 000
15 000	1 695 000	339 000	1 930 000	386 000
20 000	2 260 000	452 000	2 574 000	515 000
25 000	2 825 000	565 000	3 217 000	643 000
30 000	3 390 000	678 000	3 861 000	772 000
35 000	3 955 000	791 000	4 504 000	901 000
40 000	4 520 000	904 000	5 148 000	1 030 000
45 000	5 085 000	1 017 000	5 791 000	1 158 000
50 000	5 650 000	1 130 000	6 435 000	1 287 000
55 000	6 215 000	1 243 000	7 078 000	1 416 000
60 000	6 780 000	1 356 000	7 722 000	1 544 000
65 000	7 345 000	1 469 000	8 365 000	1 673 000
70 000	7 910 000	1 582 000	9 009 000	1 802 000
75 000	8 475 000	1 695 000	9 652 000	1 930 000
80 000	9 040 000	1 808 000	10 296 000	2 059 000
85 000	9 605 000	1 921 000	10 939 000	2 188 000
90 000	10 170 000	2 034 000	11 583 000	2 317 000
95 000	10 735 000	2 147 000	12 226 000	2 445 000
100 000	11 300 000	2 260 000	12 870 000	2 574 000

Как пользоваться таблицей

Выберите приемлемый для вас ежемесячный платеж по кредиту в левом столбце. Тогда в соответствующей строке будет указана максимальная стоимость жилья, на которое вы можете рассчитывать, исходя из программы кредитования при минимальной ставке на максимальный срок. Расчеты предполагают использование ежемесячной аннуитетной схемы выплат.

* Размер процентной ставки по ипотеке зависит от программы кредитования, размера первоначального взноса, степени готовности предмета ипотеки, способа подтверждения дохода клиента, наличия договора страхования жизни и здоровья. Срок кредита — 3-30 лет, сумма кредита — 300 000-20 000 000 рублей в зависимости от региона.

 **ДЕТИ**

Детям о финансах

В каком возрасте и как научить ребенка правильно обращаться с деньгами и не впасть в крайности



Деньги окружают нас с рождения, сопровождая всю жизнь, становясь одним из главных условий нормального существования и тем более процветания, которого мы так страстно желаем своим чадам. Как говорить с детьми о деньгах? И стоит ли? Как сделать так, чтобы ребенок не вырос слишком корыстным и зацикленным на деньгах? Можно вообще не говорить об этой стороне жизни, но тогда ребенок вырастет беспомощным потребителем. Можно очень много уделять внимания материальной стороне жизни, но тогда неудивительно, если в семье появится бездуховный и корыстный человек. Итак, как же воспитывать правильное отношение к деньгам, по мнению различных современных детских психологов?

ОБЪЯСНИТЕ МАЛЫШУ

Дети знают о деньгах, что родители зарабатывают их и тратят. Вот о том, как зарабатывают и как тратят, важно говорить с детьми дошкольного и младшего школьного возраста, объясняя им в доступной форме принципы правильного отношения к деньгам, которые обязаны знать все. Начинать говорить об этом можно с трех лет.

Для начала объясните, что деньги можно обменять на другой товар или услугу, расскажите ребенку историю возникновения денежных единиц, покажите книгу с яркими картинками или видео, дайте потрогать и подсчитать купюры и монеты (не забудьте потом вымыть ему руки) и объясните различие и стоимость. Дети воспринимают это с удовольствием, их можно понять — настоящие деньги куда притягательней вырезанных из бумаги.

Если ваши дети достигли **пяти лет**, можете начинать говорить с ними о принципах ежемесячного денежного дохода и расхода. Попробуйте вместе, хотя и условно, расписать самые важные пункты в статье расходов всей семьи и его личного бюджета — все это можно сделать в виде игры в «бухгалтера и фининспектора». Только сначала объясните, кто это такие. Возможно, вам удастся в игре найти способы сэкономить семейный бюджет. Заострите на этом внимание. Объясните детям от чего, если денег станет мало, семья может отказаться, а от чего нет.

ПООЩРЯЙТЕ АКТИВНОСТЬ И САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ

Очень важно привить с раннего детства уважение к родителям и другим людям за то, что они зарабатывают нелегким трудом

и средства на еду, одежду, подарки и прочие приятные вещи. Учите детей аккуратно и бережно относиться к чужому труду, чужой собственности и к своим вещам. Заинтересуйте малышей: назначьте неденежную «премию» за уборку его комнаты или длительную сохранность игрушек.

Для этого можно завести красивый блокнот с именем и портретом ребенка на обложке. Распишите страницы по датам и пунктам и за каждое полезное, самостоятельное, на ваш взгляд, действие вознаграждайте малыша его любимой наклейкой. Например, сам проснулся

и застелил постель, полил цветок, убрал в ящик игрушки, помог маме убрать, накрыть на стол и т.д.

В конце недели или месяца (в зависимости от возраста, у малышей до пяти рассеянное внимание и еще очень короткая память) подсчитайте в кругу родных и, главное, в торжественной обстановке количество наклеек, похвалите, наградите героя и обменяйте наклейки на деньги, которые ребенок будет тратить или копить. Нелишним будет подарить красивую копилку для наличности или открыть символический счет. Только следите за тем, чтобы

такое обучение финансовой грамотности не привело ребенка к мыслям о том, что все на свете покупается и продается за деньги и нет никакого смысла совершать полезные и добрые поступки бескорыстно.

В этом же возрасте детьми хорошо усваивается понятие обмена («бартера») и его отличие от недопустимого «захвата», например, обмен игрушками, сладостями, фишками, карточками игр.

НЕ ПРЕПЯТСТВУЙТЕ ЖЕЛАНИЮ ЗАРАБАТЫВАТЬ

С детьми постарше — **от 7 до 12 лет** — полезно играть в игры типа «монополии», которых сейчас великое множество. Можно во время прогулки рассказать в доступной и занимательной форме начало книги Теодора Драйзера «Финансист», где речь идет об удачной сделке юного Фрэнка Каупервуда с мылом, пересказать рассказ Льва Толстого «Косточка» или любой похожий, главное, чтобы там были примеры честного распределения заработанного, ответственности и успешной предприимчивости. Этот урок западет в детское сердце надолго!

Учите ребенка правильно распределять свой бюджет и не препятствуйте желанию заработать дополнительные деньги — например, для ребят среднего школьного возраста, начиная с **10-12 лет**, полезно в выходные или каникулы найти временный заработок вне дома. При этом часть заработка ребенок может отдавать родителям, делая свой пусть и небольшой, но психологически весомый вклад в бюджет всей семьи. Это может быть выгул соседских собак, почасовая работа няней или репетитором младшеклассника у знакомых, о чем так смешно писал еще Антон Павлович Чехов в своих рассказах. Есть дети, которые любят закручивать гайки и вбивать гвозди, а некоторых тянет на фермы — к животным и грядкам. Так помогите им заработать на удовольствии.

Очень интересные советы об этом и о других важных понятиях есть в книге «Мани, или Азбука денег». Такой финансовый



Только необходимо следить за тем, чтобы обучение финансовой грамотности не привело ребенка к мыслям о том, что все на свете покупается и продается за деньги и нет никакого смысла совершать полезные и добрые поступки бескорыстно.



ликбез поможет ребенку сориентироваться в суровом взрослом мире денег.

НАУЧИТЕ ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ

Следующим шагом — **детям 12-14 лет** — объясните, что такое счет в банке, инвестиции, платежные системы, кредитные карты. Здесь нужны усилия и время: не сразу, но понимание придет. В западных странах дети обучены финансовой грамотности с самого раннего детства. К примеру, в США и западноевропейских странах даже учащиеся младших классов имеют платежные карты, и оплачивают покупки через интернет, и таким же способом отслеживают движение своих финансов. Только очень пожилые родственники выписывают и присылают в подарок традиционные чеки, которые надо обналичивать в банках, все остальные пользуются банковскими переводами.

В России можно открыть ребенку счет в банке и оформить на него дополнительную пластиковую карту. Это можно сделать в любом возрасте — закон допускает незначительные сделки малолетних граждан. **С 14 лет** дети по закону сами могут вносить деньги на вклад в банке



Чем раньше ребенок поймет разницу между желаниями и потребностями, чем раньше ощутит удовольствие от получения заработанных доходов, тем успешнее в финансовом отношении сложится его дальнейшая жизнь.

и самостоятельно распоряжаться своим заработком и доходами. Открытие же банковского счета, оформление дебетовой пластиковой карты возможно с согласия родителей, поясняют в Банке СГБ.

Отдельных бесед (чтобы у детей в голове не возникло путаницы) достойны темы кредитов, недвижимости, ипотеки. Здесь сложно давать общие советы, потому что у разных родителей разный уровень знаний в таких специфических областях, и зачастую им самим необходимо восполнить лакуны в финансовом образовании, прежде чем пытаться объяснить что-то ребенку.

Обязательно выдавайте детям карманные деньги — это не вознаграждение за отличное поведение и не оплата их помощи или работы, а прежде всего, средство воспитания, с помощью

которого ребенок может быстро научиться обращаться с деньгами. Объясните, что он — хозяин этих денег и может их расходовать по собственному усмотрению, даже не отчитываясь, но и не жалуясь на неудачные траты. Таким образом ребенок получит возможность сам принимать решение о целесообразности той или иной покупки, сам выбирать, что захочет. Ограниченное количество карманных денег научит его правильно расставлять приоритеты, а также экономически мыслить, размышляя над всевозможными вариантами их использования: чем раньше он поймет разницу между желаниями и потребностями, чем раньше ощутит удовольствие от получения заработанных доходов, тем успешнее сложится его дальнейшая жизнь. /

Автор: Наталья Виноградова

3-5 лет: объясните, как правильно относиться к деньгам, начните выдавать наклейки за полезные дела, которые потом обмениваете на деньги и /или игрушки. Только не давайте монеты, ребенок может их нечаянно проглотить.

5-7 лет: расскажите про расходы и доходы, начните давать карманные деньги.

7-10 лет: играйте в игры, которые развивают навыки обращения с деньгами, научите ребенка правильно распределять бюджет на примере того, как тратит карманные деньги.

10-12 лет: не препятствуйте заработку вне дома, расскажите про счета в банках и как они работают, откройте небольшой вклад на его имя и выдайте пластиковую карту, научите ею пользоваться.

14 лет: в этом возрасте выдается паспорт, и подросток может самостоятельно или с согласия родителей пользоваться отдельными банковскими услугами.

«Депозит — это болезнь такая»

Как дети понимают финансовые термины и что говорят о деньгах



Детская непосредственность, пожалуй, одна из самых ярких и неповторимых черт характера, отличающих ребенка от взрослого. Своими корнями она уходит в недостаток опыта и неумение рассчитать ответную реакцию на сказанное или сделанное. Непосредственность также часто сравнивают с наивностью и искренностью, причем сказанное ребенком даже «в лоб», как правило, вызывает у взрослых лишь умиление.

Мир слишком шаблонен и наполнен стереотипами, чтобы всегда и везде получать правдивую и искреннюю оценку событий, вещей, людей. Именно поэтому чем старше человек, тем он менее наивен и, следовательно, непосредственен. Однако иногда очень полезно выйти из зоны комфорта и посмотреть на себя через свежий, незамутненный взгляд ребенка.

Мы решили узнать, как подрастающее поколение представляет себе банки, что для них деньги и как они объясняют ключевые финансовые термины.

МАТВЕЙ МИХЕЕВ (5 ЛЕТ)

«Деньги — это бумажки, железяки, на которые покупают продукты, еду, игрушки, одежду. Когда они есть — радостно, а когда нет — грустно».

СОНЯ БОРЦЕВСКАЯ (5,5 ЛЕТ)

«Банк — это место, где зарабатывают деньги».

ВАНЯ МИХЕЕВ (9 ЛЕТ)

«Банки — это такие места, где бывают деньги. Если ты что-то хочешь, их там можно взять. Деньги там хранятся в копилках или сейфах. Если деньги возьмешь там просто так, значит это будет ограбление».

«Деньги — это то, на что мы покупаем. Они бывают монетными и бумажными. Единицы денег — это копейка, рубль, доллар. Они играют роль в экономике. Дают нам различные вещи, билеты на аттракционы, стройматериалы, используются при оплате за проезд. Без денег экономика бы не могла работать».

ЮЛИЯ НИКОЛАЕВА (6 ЛЕТ)

«Ипотека — это, наверно, когда кто-то потеет».

ПОЛИНА ЗЯБРЕВА (10 ЛЕТ)

«Я думаю, что деньги очень важны. Благодаря им можно приобрести самые разные вещи. Еду, одежду и все то, без чего мы не можем жить. Деньги нужны каждому. Каждый день люди используют десятки тысяч купюр. У некоторых людей много денег, у некоторых — мало. Я считаю, что нужно давать деньги тем, кто в них нуждается. Если бы у меня было много денег, я бы не стала покупать дорогие и ненужные вещи. Я бы отдала половину фонду благотворительности. Я надеюсь, что скоро все люди будут так делать тоже».

ЮЛЯ СЛАБОВА (8 ЛЕТ)

«Депозит — это болезнь какая-то. Сейфовая ячейка — это код на сейфе».

МАТВЕЙ КУЗЬМИН (4 ГОДА)

«Биржа — это где денежки зарабатывает папа. Там одни люди продают акции, а другие покупают. И денежки разных стран продают. Там котировки бегают на компьютере, зеленые — когда кто-то покупает, красные — когда продают. Денежки всегда зарабатывает самый внимательный. Если невнимательный — то другие дяди их отберут».

Автор: Мария Разумова
Специально для газеты Банка СГБ

■ АВТОКРЕДИТЫ

Как выгодно купить автомобиль в кредит

Выбираем машину и кредит: новая или подержанная, автокредит или потребительский заем



В последнее время автолюбители условно разделились на две основные категории. С одной стороны, увеличился спрос на подержанные машины, что можно объяснить непростой экономической ситуацией. В первом полугодии 2016 года их было продано на 11% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года, свидетельствуют данные агентства «Автостат». С другой стороны, заметно растет рынок автокредитования. По данным Национального бюро кредитных историй, в первом полугодии текущего года в кредит было куплено 232 тысячи новых автомобилей, что на 14% больше, чем в первом полугодии 2015-го. У этого факта есть простое объяснение: государственная программа льготного кредитования. Попробуем разобраться, какой из этих вариантов покупки выгоднее, однако решение зависит от индивидуальных предпочтений каждого читателя.

ПОКУПКА С ГОСПОДДЕРЖКОЙ

Льготное кредитование новых автомобилей распространяется на модели отечественного производства и иномарки, собранные на территории России. Государство субсидирует 2/3 ключевой ставки Центрального банка для кредитных организаций, выдающих автокредит сроком до 3 лет. При текущей ставке Центробанка в 10,5% получается льгота в 7 процентных пункта. Таким образом, банк выдает кредит, например, не под 17%, а по ставке 10% годовых.

«Если посмотреть на ставки по кредитам с господдержкой, то выгоднее на рынке просто ничего нет. Так, ставки в нашем банке с учетом страхования жизни составляют от 7,5% до 9,5% в зависимости от конкретных условий кредитования», — объясняет заместитель начальника управления разработки розничных продуктов Банка СГБ Анна Львова. При этом ставки по кредитам на новые машины без господдержки находятся в диапазоне от 14,5% до 17,5% годовых с учетом страхования жизни. Так что плюсы использования такой

программы очевидны. Минусом является лишь ограничение по выбору моделей и цене — стоимость автомобиля не должна превышать 1,15 млн рублей.

БЕЗ ЗАЛОГА И КАСКО

Если преимущества использования льготной программы налично, то экономия при покупке подержанного автомобиля в кредит вместо нового вызывает определенные сомнения. Подержанный автомобиль можно купить в кредит, используя специальную

программу кредитования под залог авто или просто взяв обычный потребительский кредит. Ставки при этом будут сравнимы и составят 17-21% в различных банках. Для кредита с использованием залога предъявляются дополнительные требования. Например, обязательно оформление страхования КАСКО на весь срок использования кредита.

При этом далеко не все банки предлагают программы кредитования под залог подержанного автомобиля. Например, у Банка СГБ таких программ нет в силу их непопулярности, и покупку можно совершить, используя потребительский кредит. Ставки по нему варьируются от 14% до 21%.

У потребительского кредита есть свои очевидные плюсы. «Отсутствие залога при кредите дает клиенту больше гибкости. Например, можно не оформлять страхование КАСКО, которое обязательно при залоге. Также можно свободно продать автомобиль в любой момент», — говорит Анна Львова.

СРАВНИВАЕМ ВАРИАНТЫ

Для наглядности мы подготовили таблицу, в которой сравниваются преимущества различных вариантов покупки автомобиля. Сразу оговоримся, что некоторые приведенные данные носят ориентировочный характер и могут меняться в зависимости от обстоятельств и особенностей кредитных программ. Например, ставка по кредиту для заемщика зависит от его кредитной истории, является ли он клиентом банка, оформлено ли страхование жизни и многого другого.

Будем исходить из того, что покупатель имеет на руках 500 тысяч рублей и рассматривает возможность приобрести автомобиль стоимостью в 1 млн рублей. Посмотрим, что выгоднее купить — новый или подержанный автомобиль, и выясним, с помощью какого кредита это лучше сделать.

Мы выделили несколько основных показателей, по которым и будем сравнивать.

*Размер процентной ставки зависит от программы кредитования, срока кредитования, размера первоначального взноса, от наличия зарплатной карты Банка, от наличия договора страхования жизни и здоровья, а также от приобретения автомобиля у автосалонов-партнеров Банка СГБ. Срок кредита — 6-60 месяцев по программе «Автолюкс», 6-36 месяцев по программе «Автолюкс с государственным субсидированием»; сумма кредита — 50 000-3 000 000 рублей по программе «Автолюкс», 50 000-920 000 рублей по программе «Автолюкс с государственным субсидированием».

#	Автомобиль и способ его покупки	Ежемесячный платеж, руб. Срок кредита: 3 года.	Проценты по кредиту за 3 года, руб.	Авто в залоге у банка	Стоимость полиса КАСКО с максимальной франшизой за 3 года*	Стоимость ремонта**	Снижение стоимости авто со временем после покупки***	Риски эксплуатации
1	Новый автомобиль в кредит по программе с господдержкой. Стоимость: 1 млн рублей. Сумма кредита: 500 тысяч рублей. Ставка: 7,5%.	15 553	59 912	Да	100 000	Плановое тех-обслуживание, остальное по гарантии	Существенное	Минимальные риски. Гарантийное обслуживание
2	Новый автомобиль с использованием потребительского кредита. Стоимость: 1 млн рублей. Сумма кредита: 500 тысяч рублей. Ставка: 17,5%.	17 951	146 237	Нет	Возможно без КАСКО	Плановое тех-обслуживание, остальное по гарантии	Существенное	Минимальные риски. Гарантийное обслуживание
3	Подержанный автомобиль с использованием потребительского кредита. Стоимость: 1 млн рублей. Сумма кредита: 500 тысяч рублей. Ставка: 17,5%.	17 951	146 237	Нет	Возможно без КАСКО	70 000 – 400 000	Менее существенное	Высокий риск поломки. Отсутствие гарантии. Более дорогое ТО. Дополнительное время на автосервис
4	Подержанный автомобиль без использования кредита. Стоимость: 500 тысяч рублей.	–	–	Нет	Возможно без КАСКО	70 000 – 400 000	Менее существенное	Высокий риск поломки. Отсутствие гарантии. Более дорогое ТО. Дополнительное время на автосервис

* Приведена возможная стоимость. Реальная стоимость полиса сильно зависит от страховой компании и марки авто.

** Стоимость ремонта зависит от уровня марки. Ремонт двигателя, коробки передач и других важных узлов автомобиля может быть весьма дорогостоящим.

*** Снижение стоимости подержанного авто значительно зависит от изначальной цены покупки, техсостояния и других факторов.

Это сумма процентов по кредиту, стоимость технического обслуживания авто, необходимость оформления залога и приобретения полиса КАСКО и другие. Также один из важных показателей — скорость, с которой дешевеет купленный автомобиль.

Как видно из таблицы, первый вариант — покупка авто в кредит по госпрограмме под 7,5% годовых — является наиболее выгодным в силу низкого ежемесячного платежа, весьма скромных процентов и отсутствия непредвиденных затрат на ремонт, поскольку на новый автомобиль дается гарантия производителя. Например, если взять кредит на 500 000 рублей сроком на 3 года, то по ставке 7,5% годовых сумма процентов за три года составит всего 59 912 рублей, а по ставке 17,5% — уже 146 237 рублей.

Как сказано выше, в первом случае обязательно оформление КАСКО.

Довольно серьезно можно сэкономить, если оформить страховку с франшизой (схема, при которой страховая компания производит выплаты, если стоимость ущерба превышает некоторый порог). Так, для некоторых моделей такой вариант будет стоить 3% от стоимости автомобиля вместо, например,

7% для варианта без франшизы. Хотя оформление полиса КАСКО и приводит к дополнительным расходам, не стоит рассматривать его просто как лишние траты. Самое главное в нем — это гарантия того, что в случае повреждения или угона автомобиля вы сможете быстро отремонтировать или купить аналогичный автомобиль.

В первом варианте есть своя выгода даже в сравнении с приобретением подержанного автомобиля вообще без кредита (номер 4 в таблице), поскольку риск больших незапланированных расходов весьма велик. Не стоит забывать и про само время и усилия, которые будут потрачены на дополнительный ремонт. Ведь не зря Генри Форд говорил, что «лучший автомобиль — новый автомобиль».

В качестве минуса первого варианта можно отметить необходимость оформить машину в залог. Однако на практике это обременение не столь существенно — новый автомобиль покупается не для скорой продажи, а для использования в течение нескольких лет. Например, по данным исследования агентства «Автостат», средний срок владения новым автомобилем в России составляет 4,8 года. К тому же обременение действует лишь до погашения



Один из недостатков покупки нового автомобиля, к которому любят апеллировать сторонники покупки подержанных машин, — более резкое снижение стоимости нового автомобиля после его приобретения. Однако в последние два года это правило не работало. Связано это с сильным ростом стоимости автомобилей в этот период. Поэтому, купив новый автомобиль два года назад, можно было бы продать его не намного дешевле. Эксперты связывают такую динамику с падением курса рубля по отношению к доллару и евро. Как поведет себя курс дальше — сложно сказать, и это покажет только время. Но в любом случае пример последних двух лет говорит, что известный аргумент о резком снижении стоимости новой машины после ее покупки не всегда работает.

кредита, который зачастую удается погасить досрочно.

Недостатки второго и третьего вариантов перед первым и во все очевидны — сумма процентов по потребительскому кредиту заметно больше, риски расходов на ремонт велики и могут значительно превышать по стоимости страховые полисы за все три года. Однако если вы хорошо разбираетесь в автомобилях, хотите купить машину более дорогой марки за доступную цену и готовы к риску дополнительного

ремонта, то можно попробовать купить подержанный автомобиль, используя потребительский кредит.

Подводя итог, можно сказать, что покупка нового автомобиля в кредит по программе льготного автокредитования экономически более выгодна, чем подержанного. А покупку подержанного автомобиля лучше делать с использованием потребительского кредита.

Безусловно, рынок автомобилей и условия кредитования

очень разнообразны, а покупке каждый совершает исходя из собственных индивидуальных потребностей и возможностей. Поэтому дать точные советы для всех невозможно. Однако, рассматривая конкретные варианты, не стоит забывать об общих вещах. О них мы и попытались рассказать в этой небольшой статье. Надеемся, что это поможет принять вам верное решение. /

Автор: Алексей Вереникин

Секрет процентов

Чем отличается аннуитетный платеж от дифференцированного, и какой из них предпочесть

Ежемесячный платеж по кредиту может быть одного из двух видов. Либо вы платите фиксированную сумму каждый месяц, такой платеж называется аннуитетным, либо сумма постоянно меняется, но при этом вы каждый раз погашаете одинаковую часть долга. Это дифференцированный платеж. Чем же отличаются друг от друга два этих вида?

Для того, чтобы разобраться, сначала нужно понять, из чего состоит ежемесячный платеж по кредиту. Это просто: он состоит из двух частей — погашения основного долга и процентов. Аннуитетный платеж отличается

от дифференцированного соотношением этих двух частей.

Итак, аннуитетный платеж остается неизменным в течение всего срока действия кредитного договора: вы как начали платить по 100 рублей в месяц, так и будете это делать до конца срока. Этот платеж устроен таким образом, что в первое время вы выплачиваете в основном только проценты, погашение основного долга на первых порах может составлять совсем небольшую часть такого платежа. Поэтому выплата из банка может напугать: складывается ощущение, что вы платите, а долг все не уменьшается. Но ближе

к концу действия договора пропорция меняется: большая часть платежа идет на погашение «тела» кредита, меньшая — на проценты.

Размер дифференцированного платежа будет меняться во время действия договора. Зато при такой схеме вы будете ежемесячно погашать одинаковую часть «тела» кредита, а проценты будут меняться — уменьшаться по мере того, как вы погашаете долг, — ведь они начисляются на оставшийся долг. Если у вас такой платеж, то в первое время вы будете платить банку больше, чем если бы платеж был аннуитетный.

Из примера видно, что если у вас дифференцированный платеж, то вы заплатите меньше процентов за пользование кредитом: проценты всегда начисляются на остаток долга, при дифференцированном платеже долг сокращается быстрее, поэтому и процентов по кредиту меньше. Но и получить такой кредит сложнее, ведь

банк оценивает, сможет ли заемщик «потянуть» первые — повышенные — платежи. Другими словами, ваша платежеспособность должна быть выше, если вы хотите получить дифференцированную схему платежей по кредиту.

Отсюда следует главное преимущество аннуитета: банк может одобрить при такой схеме большую сумму кредита, чем при дифференцированных платежах. Кроме того, заемщику не придется регулярно узнавать, сколько именно он должен заплатить в этот раз

банку: при заключении договора ему сразу станет известна сумма, которая не будет меняться.

Но если вы планируете погасить кредит досрочно, то вам следует добиться дифференцированной схемы платежей. Это выгоднее, ведь при аннуитете заемщик в первую очередь платит проценты, а только потом сокращает свою долговую нагрузку, тогда как дифференцированными платежами он ежемесячно гасит основную сумму долга. /

Автор: Екатерина Новосельцева

Кредит в 1 млн рублей под 20% годовых на три года		
	Аннуитетный платеж	Дифференцированный платеж
Первый платеж	37,1 тыс. руб.	44,8 тыс. руб.
Второй платеж	37,1 тыс. руб.	44,3 тыс. руб.
13-й платеж	37,1 тыс. руб.	39,1 тыс. руб.
Последний платеж	37,1 тыс. руб.	28,2 тыс. руб.
Всего процентов за весь срок	338 тыс. руб.	314 тыс. руб.

ЗВЕЗДЫ

Николай Круглов: «Крупные соревнования – это скорее психологическое противостояние»

Многократный чемпион мира и призер Олимпийских игр рассказал о своих финансовых привычках, а также об Олимпиаде, воле к победе и воспитании детей



Четырехкратный чемпион мира, серебряный призер Олимпийских игр по биатлону Николай Круглов поведал газете Банка СГБ о том, что мотивировало его на победы, и поделился секретами того, как правильно выбрать банк.

«ОЛИМПИЙСКИЕ ЧЕМПИОНЫ БЫВШИМИ НЕ БЫВАЮТ»

— Насколько, на ваш взгляд, серьезно психологическое давление и ущерб, который нанес скандал с запретом на участие в Олимпиаде нашим выдающимся спортсменам?

— Наши спортсмены находились в условиях, абсолютно не способствующих хорошим выступлениям. Даже не могу представить состояние ребят, которых отстранили от игр. Для каждого спортсмена Олимпиада — это высшая цель. Елена Исинбаева была права, сказав на встрече с президентом, что для кого-то это были бы первые игры, а для кого-то последние, и всех этих людей лишили возможности побороться за титул, к которому они стремились всю свою жизнь. На протяжении нескольких недель вся наша сборная находилась под колоссальным давлением. Никто не был уверен, что в итоге сможет принять участие в играх.

Олимпиада — самое важное соревнование в жизни каждого спортсмена. Чемпионаты мира проходят каждый год, а олимпиада — раз в четыре года. При этом олимпийское золото ценится куда больше. Олимпийские чемпионы бывшими не бывают. Это возможность вписать свое имя в историю. Также нельзя забывать и о финансовой составляющей. Система оплаты труда спортсменов в нашей стране напрямую зависит от результатов их выступлений на крупнейших мировых соревнованиях. Чего, к слову, не скажешь о футболе и других клубных видах. Соответственно, успешное выступление на Олимпиаде — это одна из немногих возможностей заработать себе зарплату и обеспечить более комфортные финансовые условия.

— Каково ваше общее впечатление от Олимпиады? Считаете ли вы, что с учетом того давления, которое было оказано на спортсменов, четвертое место по количеству выигранных медалей является более чем убедительным? Делали ли лично вы какие-то прогнозы, и насколько они сбылись?

— Лично для меня итоги прошедшей Олимпиады далеко неоднозначны, несмотря на колоссальное психологическое давление. Дело даже не в количестве медалей. На мой взгляд, самым важным является тот факт, что помимо дисциплин, в которых мы традиционно сильны (художественная гимнастика, синхронное плавание), наибольшее количество медалей мы завоевали в тех видах спорта, в которых сегодня с нашими ребятами работают иностранные специалисты. Это говорит о том, что наши тренерские подходы требуют пересмотра и скорейшей серьезной коррекции. Если мы хотим быть конкурентоспособны на мировой арене, нам просто необходимо сделать правильные выводы и пересмотреть всю систему подготовки спортивных тренеров и специалистов. Не стоит больше игнорировать этот факт, иначе в будущем нас ждет прогрессирующее снижение результатов в большинстве видов спорта.

«СОРЕВНОВАНИЕ — ЭТО БОРЬБА С САМИМ СОБОЙ»

— Вспоминая вашу Олимпиаду, можете ли рассказать, как вы себя мотивировали на победы?

— За время своей профессиональной карьеры я уяснил один очень важный момент: любые значимые соревнования (Олимпиада и Чемпионат мира) — это в большей степени не борьба с соперником, а борьба с самим собой.

Надо просто стараться сделать хорошо то, что ты уже делал миллион раз на тренировках, то есть не стоит пытаться прыгать выше головы. Необходимо просто показать результат, максимально близкий к тому, который ты уже демонстрировал. Таким образом, крупные соревнования — это скорее психологическое противостояние, так как уровень физической подготовки спортсменов сегодня вполне сопоставим.

— Получается, что демонстрируемые в разных фильмах истории о весьма

посредственных спортсменах, внезапно побивших олимпийские рекорды, — выдумка?

— Думаю, скорее да. Сегодня в спорте высочайший уровень конкуренции. Очень многие спортсмены прекрасно подготовлены и имеют вполне сопоставимые физические кондиции. Таким образом, чтобы достичь их уровня, требуются многие годы изнурительных тренировок. Крайне редко кто-то может неожиданно продемонстрировать что-то сверхвыдающееся.

— Где сейчас хранятся ваши медали?

— Лежат где-то дома. Всю жизнь хотел их отдать в музей, но пока желающих взять на себя ответственность по созданию и устройству такого не нашлось, к сожалению. В этом году на Чемпионате мира по биатлону в Норвегии организаторы устраивали экскурсию в музей норвежского лыжного спорта. Экспозиция рассказывала об истории становления лыжных видов спорта в этой стране, а также были представлены различные экспонаты, принадлежащие прославленному норвежским спортсменам. Там есть и лыжи, и винтовки, форма различных лет, правда, медалей я там не видел. Все это вызывает огромный интерес туристов и любителей спорта. Попасты в этот музей может любой желающий, просто купив билет на входе. Очень бы хотелось, чтобы и в нашей стране в обозримом будущем появилось что-то подобное.

И я думаю, это связано с тем, что мы с вами живем в очень непростые времена. Наверно, сегодня у спортивных чиновников и функционеров есть более актуальные задачи, чем сохранение своей истории. Думаю, мы пока просто до этого не доросли. Уверен, что в будущем этот вопрос станет весьма актуален.

«ОЖИДАНИЕ РЕКОРДОВ — СЕРЬЕЗНЫЙ ПРЕССИНГ»

— **Согласны ли вы, что на начальном этапе во многом именно от родителей зависят успехи детей в спорте? (Николай Круглов старший — двукратный Олимпийский чемпион по биатлону)**

— Совершенно не согласен. На мой взгляд, семейственность никогда не была исключительным положительным явлением, а может, даже наоборот, наличие в семье чемпиона может оказать на ребенка дополнительное давление. Ожидание рекордов — это серьезный психологический прессинг. Получается, что ты постоянно должен доказывать что-то и оправдывать возложенные на тебя надежды. С другой стороны, безусловно, когда кто-то из близких прошел спортивный путь, он может помочь тебе, подсказав, на чем лучше сконцентрировать свое внимание, поделиться бесценным опытом, дать важные советы, которые ты не прочтешь ни в одной книге.

— Помните ли вы основные «заповеди», которые вам передались от отца?

— Непростой вопрос. Задача родителей — сформировать мировоззрение и систему координат для своих детей, поэтому случается так, что иногда мы думаем, что озвучиваем наши собственные мысли, а на самом деле они являются мыслями наших родителей.

— Хотели бы вы, чтобы ваши дети стали профессиональными спортсменами?

— Я не буду возражать, если мой ребенок захочет заниматься спортом, но никогда не буду на этом настаивать. Детям нужно показать все многообразие жизни, чтобы потом они могли сделать свой собственный выбор. А уже к чему есть склонность и влечение, именно это и должно стать делом жизни. Протекционизмом заниматься точно не буду.

«ПРИ ВЫБОРЕ БАНКА ОБРАЩАЮ ВНИМАНИЕ НА СЕРВИС»

— Будущее в значительной степени зависит от настоящего. Поговорим о финансовом «фундаменте». По каким принципам вы выбираете банк? На какие критерии обращаете внимание?

— В первую очередь обращаю внимание на надежность и стабильность кредитной организации, что особенно важно в текущих экономических условиях. Также мне важно, насколько банк клиентоориентирован, удобно ли

с ним работать, насколько его услуги отвечают моим потребностям.

— Где бы вы рекомендовали хранить сбережения и почему? Стоит ли сейчас вообще сберегать, или лучше просто тратить?

— Если речь идет о накоплениях, то, на мой взгляд, сейчас не стоит вопрос заработать — скорее, как их не потерять. В условиях высоких колебаний на мировых рынках, не будучи профессионалом в финансовой сфере, сложно сделать правильный выбор. Не уверен, что есть смысл хранить деньги. Ставки по валютным депозитам стремятся к нулю, а рублевые — ниже официального уровня инфляции. Таким образом, лучше искать более привлекательные финансовые инструменты.

— Предпочитаете ли вы пользоваться услугами одного банка или же несколькими сразу. Почему?

— Как сказал мне один друг-банкир, когда я задал ему аналогичный вопрос: лучшая финансовая инвестиция — это депозит в банке под гарантии Агентства по страхованию вкладов, поэтому сейчас мне приходится пользоваться услугами нескольких банков, они комплексно позволяют застраховать активы. Однако это не единственная причина. К сожалению, я пока не нашел ни одного банка, предоставляющего в удобном формате необходимый набор сервисов и услуг, которые мне интересны. Таким образом, приходится пользоваться услугами нескольких кредитных организаций.

— Какими банковскими продуктами вы чаще всего пользуетесь и почему?

— Я бы сказал не продуктами, а сервисами. Сегодня речь идет именно об операционном удобстве. Разница в половину процентного пункта по депозиту или кредиту не столь существенна, гораздо важнее, на мой взгляд, наличие качественного мобильного приложения, набор онлайн-услуг, существование выделенной клиентской линии и стоимость всех этих опций. В идеале, хотелось бы минимизировать собственные затраты на различные операции.

БИОГРАФИЯ

Николай Круглов родился 8 апреля 1981 года. Четырехкратный чемпион мира в эстафетных гонках, серебряный призер Олимпийских игр в Турине 2006 года. Начал заниматься лыжными гонками в 7-м классе, в восьмом классе поступил в школу олимпийского резерва, а уже в 11-м классе под руководством своего отца Николая Круглова (старшего) стал чемпионом России среди юношей по лыжным гонкам.

В 1999 году начал заниматься биатлоном, под руководством в том числе и своего отца. Последний продал свои олимпийские медали, в том числе и золотые, чтобы финансировать подготовку сына. Николай Круглов (младший) впоследствии выкупил их.

Неоднократно побеждал на соревнованиях среди юниоров. В 2005 году впервые стал чемпионом мира в смешанной эстафете. Кстати, в этом году медали в этом виде спорта были разыграны впервые. В 2006 году в итальянском Турине Николай Круглов завоевал серебряную медаль Олимпийских игр в составе российской эстафетной четверки, а спустя несколько недель, в словенской Поклюке, подтвердил свой статус чемпиона мира в смешанной эстафете. В 2007 году снова побеждает в составе мужской сборной на Чемпионате мира в Италии, а в 2008 году — в Швеции.

В 2010 году завершил спортивную карьеру, с 2012 года комментирует главные соревнования по биатлону на Первом канале, сейчас также сотрудничает с радиостанцией «Спорт ФМ» и Eurosport.



По завершении спортивной карьеры Николай Круглов комментирует главные соревнования по биатлону

— Продолжая предыдущий вопрос, опишите свой идеальный банк?

— Мой идеальный банк — это надежная и стабильная финансовая организация, в которой я был бы уверен; организация, где умеют дифференцированно подходить к клиентам, а не «навязывать» им пакетные предложения, опции и услуги, которые не интересны и при этом за которые на всякий случай снимается комиссия. Вариант, когда банк выпускает для вас карту, за которую вы будете обязаны платить реальные деньги в счет обслуживания, на мой взгляд, уходит

в прошлое. Хотелось бы, чтобы подход был более персонализированным и банки более тщательно относились к оценке стоимости своих услуг. Например, можно было бы ранжировать ставки в зависимости от остатков на депозитах или счетах. Ну и наконец, идеальный банк — это та организация, которая сможет проводить максимум операций удаленно, без необходимости лишнего раз заходить в отделение. Надеюсь, что в скором времени многие банки будут именно такими. /

Автор: Мария Разумова

В тесноте, да не в обиде?



ДОБАВЬ ПРОСТОРА — ВОЗЬМИ ИПОТЕКУ!

БАНК СГБ

www.severgazbank.ru

8 800 700 25 52

РЕКЛАМА. ПАО «БАНК СГБ» ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ №2816 ОТ 08.06.2015

ПЕНСИОННЫЙ ПЛАН

Финансирование отставки

Как накопить на достойный отдых после трудовой деятельности с помощью доступных финансовых инструментов



Оставив в стороне такие нетрадиционные варианты как покупка недвижимости или даже правильное воспитание детей, посмотрим на классические доступные финансовые инструменты, которые помогут решить задачу обеспеченной старости: услуги негосударственных пенсионных фондов, страховых компаний и банков.

ПРИБАВКА К ПЕНСИИ

Классика жанра — это копить в негосударственном пенсионном фонде (НПФ). Пенсионные фонды занимаются не только обязательным пенсионным страхованием, но и предлагают добровольные программы. Вступить в такую программу может любой желающий, надо просто прийти в фонд, заключить договор, оплатить первый взнос и начать откладывать на пенсию. Задача НПФ — сохранять ваши средства и зарабатывать для вас инвестиционный доход.

По данным исследования компании «Пенсионные и актуарные

консультации» и ассоциации «Альянс пенсионных фондов», чистая доходность от инвестирования пенсионных накоплений негосударственных пенсионных фондов и управляющих компаний за 10 лет составила у 24 организаций более 100%, еще 23 организации продемонстрировали доходность от 70 до 100%.

Для того, чтобы прикинуть будущую пенсию, можно воспользоваться калькулятором на сайте фонда. Мы выбрали НПФ «Наследие». Если вы 30-летний мужчина и прямо сейчас начнете ежемесячно откладывать на пенсию по 10 000 рублей, то через 30 лет сможете рассчитывать

на пенсию в 102 000 рублей. Это если фонд будет инвестировать деньги под 7%. Если же деньги не инвестировать, то доход будет равен нулю, а пенсия составит 31 320 рублей.

ВЫБИРАЙТЕ ФОНД И ПЛАН

Как долго копить, каков будет единовременный платеж и сколько лет НПФ будет выплачивать пенсию, решать вам. Многие фонды предлагают несколько накопительных программ, из которых легко выбрать подходящую. К примеру, КИТФинанс НПФ разработал для своих клиентов



Если вы решите копить на пенсию в фонде или в страховой компании, то сможете получить налоговый вычет: 13% от суммы взносов, но не более 15 600 руб. в год (это равносильно уплаченным взносам в 120 000 руб.). Сделать это можно самостоятельно, обратившись в налоговую инспекцию, или с помощью работодателя, если взносы на пенсионный счет удерживались из вашей заработной платы.

7 пенсионных планов, среди которых есть варианты для молодых людей, для тех, кому уже скоро на пенсию, и даже для детей.

НПФ не может заставить вас ежемесячно откладывать

на пенсию, поэтому главное — приучить себя регулярно платить взносы. Пусть даже небольшими суммами, но не забывать откладывать и воспринимать этот платеж как обязательный, такой же, как, например, за коммунальные

услуги, подчеркивает официальный представитель КИТФинанс НПФ Елена Ямщикова.

Если вы решили копить на пенсию в НПФ, то при выборе фонда обратите внимание на его историю и акционеров. К примеру, гендиректор компании «Персональный советник» Наталья Смирнова советует выбирать НПФ, которые аффилированы (связаны) с крупными компаниями. Кроме того, в последние два года 46 фондов (список есть на сайте Агентства по страхованию вкладов (АСВ)) прошли тщательную проверку ЦБ перед вступлением в систему гарантирования пенсионных накоплений. К сожалению, страховка государства распространяется только на обязательные накопления и не касается добровольных. Однако ЦБ проверил и ту, и другую сферы деятельности фондов и допустил в систему АСВ только самые устойчивые.

Выбрать есть из чего. В России уже существует 98 негосударственных пенсионных фондов, в них себе на пенсию копят 5,7 млн человек, в том числе с помощью работодателей. И уже накопили 1,02 трлн рублей — именно столько добровольных пенсионных накоплений сейчас находится в негосударственных пенсионных фондах. Но есть и альтернативы: накопительное пенсионное страхование и банковские вклады.

СТРАХОВАНИЕ ДЛЯ УВЕРЕННЫХ

Услуги накопительного пенсионного страхования гражданам оказывают страховые компании. Как правило, условия по договору с ними жестче, чем с НПФ: чтобы не потерять страховую защиту, вы обязаны ежегодно вносить фиксированную сумму, которую оговорите при заключении договора. Пропуск одного платежа чреват потерей всех накоплений. Среди плюсов страхования то, что вы уже в момент заключения договора знаете размер гарантированной выплаты на пенсии.

Кроме того, страховые компании дают возможность прописать в договоре условие, освобождающее клиента от уплаты взносов при наступлении инвалидности. Взносы продолжит вносить страховая компания, и клиент в итоге получит запланированную пенсию. Есть и еще один плюс: клиент может начать получать пенсию до срока наступления официального пенсионного возраста (НПФ, как правило, начинает платить клиенту только после выхода на пенсию).

Например, начав копить в 35 лет и откладывая каждый месяц по 7 192 рубля, через 20 лет вы будете получать гарантированную ежемесячную выплату в 10 000 руб. плюс инвестиционный доход, указано на сайте страховой компании «СОГАЗ».

БАНК ДЛЯ САМЫХ ОРГАНИЗОВАННЫХ

Еще один простой и доступный способ копить на пенсию — открыть вклад в банке. Правда, в этом случае вам потребуется еще большая самодисциплина: нужно будет не только заставлять себя регулярно пополнять депозит, но и не поддаваться соблазну снять деньги со счета. Другой недостаток этого способа накопления — ограничения по застрахованной сумме. Государство гарантирует гражданам, что вернет 1,4 млн руб. с их счетов, если банк обанкротится. Поэтому, чтобы накопить более крупную сумму и быть уверенным в ее сохранности, средства придется распределять по нескольким кредитным организациям.

Неоспоримым плюсом такого способа накопления на старость, как банковский депозит, является гарантированная доходность. К примеру, вклад «Умножай» Банка СГБ на срок до трех лет предлагает доходность 8,85%, если на счету не меньше 500 000 руб. /

Автор: Екатерина Новосельцева

ТРИ ПРАВИЛА НАКОПИТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО ПЛАНА:

НАДЕЖНОСТЬ. Вам нужно выбрать такой НПФ, страховую компанию или банк, в устойчивости которого вы не сомневаетесь. Ведь вам нужно доверить ему свои деньги на десять, двадцать или даже сорок лет. Выбирайте крупные, давно работающие на рынке и зарекомендовавшие себя финансовые институты с известными собственниками без финансовых проблем (можно изучить отчетность на сайтах компаний или публикации в СМИ).

ВРЕМЯ. Начинать копить на пенсию нужно как можно раньше: озаботившись будущим в 30 лет, вы сможете сделать размер взносов менее обременительным для своего бюджета и получить большую пенсию.

ДИСЦИПЛИНА. Делать отчисления нужно регулярно. Сделайте это своей хорошей привычкой и не придумывайте оправданий за то, что пропустили платеж.

Крупнейшие негосударственные пенсионные фонды объединяются

К ОАО «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления» присоединяются ЗАО «КИТФинанс НПФ», ЗАО «НПФ «Наследие» и ЗАО «НПФ «Промагрофонд».

«НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления» в порядке правопреемства продолжит выполнять все обязательства перед клиентами присоединяемых фондов. Реорганизация фондов не требует перезаключения договоров об обязательном пенсионном страховании и негосударственном пенсионном обеспечении.

«С точки зрения клиентов, укрупненный фонд — это повышение эффективности инвестирования средств пенсионных накоплений за счет объема

вложений, увеличение широты регионального присутствия и, как следствие, доступности услуг, перевод клиентского сервиса на качественно новый уровень», — комментирует решение об объединении Олег Бялошицкий, генеральный директор ОАО «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления». /



Обязательное пенсионное страхование: все как есть на самом деле

Государственная пенсия, которую будут получать те, кому сейчас 20, 30 или 40 лет, делится на две составляющие: накопительную и страховую. Те, кто родился позднее 1967 года, должны были до 31 декабря 2015 года определиться с тем, хотят ли они получать только страховую или и накопительную, и страховую пенсии. Те, кто решил копить, должны были написать заявление о переходе в негосударственный пенсионный фонд, или же они могли оставить свои накопления в ПФР, но уведомить его о том, что они хотели бы направлять часть своих страховых взносов на пенсионные накопления. Если вы не писали такое заявление, то все 22% страховых отчислений в пенсионный фонд идут

в страховую пенсию: деньги тратятся на выплаты нынешним пенсионерам, а вы получаете баллы, которые затем пересчитываются в деньги.

Если же вы заключили договор обязательного пенсионного страхования с одним из НПФ, то 6% сверх вашей заработной платы работодатель должен направлять в выбранный пенсионный фонд, из них формируются ваши накопления. Эти деньги инвестируются, доход от инвестиций тоже принадлежит вам. Все эти деньги вы сможете получить в старости, когда решите уйти в отставку. Их также можно передать по наследству в период накопления. Оставшиеся 16% тратятся на выплату пенсии нынешним пенсионерам. Вся схема выглядит так:



Если вы решили не копить на пенсию или просто не успели заключить договор до 31 декабря 2015 года, то с 1 января 2016 года 22% сверх вашей зарплаты работодатель направляет в страховую пенсионную систему. Пенсия начисляется не в рублях: вам на счет записываются пенсионные баллы, стоимость которых ежегодно определяет государство. Из суммы страховых баллов

будет складываться ваша пенсия. Максимальное количество пенсионных баллов, которое вы можете скопить в 2016 году, — 7,83, с 2021 года — 10. При выборе одновременно и страховой, и накопительной пенсии максимальное количество годовых пенсионных баллов — 6,25.

В этом случае схема формирования вашей пенсии выглядит так:



Если вы решите заключить договор ОПС с НПФ после 1 января 2016 года, то вы переведете в него уже накопленные средства (с 1967 года или с момента начала вашей трудовой деятельности до конца 2015 года). Это не позволит вам в будущем направлять часть обязательных пенсионных взносов на личную накопительную пенсию, но фонд будет ежегодно увеличивать ваши сбережения за счет инвестиционного дохода.

На сегодняшний момент право выбора варианта пенсионного обеспечения — с накопительной составляющей или без нее — сохранилось у тех, кто начал

(или начнет) работать после 1 января 2014 года. Свой выбор молодые люди должны сделать в течение пяти лет с момента начисления первых страховых взносов. Если гражданин не достиг возраста 23 лет, указанный период увеличивается до окончания года, в котором ему исполняется 23 года. /

*С 2014 по 2017 год правительство объявило мораторий на формирование пенсионных накоплений, поэтому пенсионные взносы граждан в полном объеме ежемесячно направляются в страховую пенсионную систему.

ИНВЕСТИЦИИ

Миллиарды для будущего

Как построить частный трамвай или починить водопровод, не тратя бюджетные средства

Сотни миллиардов рублей требуются сегодня российским регионам для обновления инфраструктуры. Дороги, ЖКХ, школы — все это нуждается в срочном и качественном ремонте. Но бюджетных средств не хватает: дефицит консолидированного бюджета российских субъектов в 2015 году составил 106 млрд руб. Выход, который отыскивали уже многие регионы, — это привлечение частного капитала.

В России набирает популярность такой вид государственно-частного партнерства как концессионные соглашения. В них участвует государство — как заказчик, проектные компании — как исполнитель, а также пенсионные фонды и банки — как инвесторы. Концессия подразумевает, что проектные компании строят дороги, сооружения и спортивные комплексы, затем пользуются этим определенное время, взимая плату и окупая свои инвестиции, но сами объекты могут оставаться в собственности государства. По мнению экспертов, этот инструмент эффективно помогает государству в условиях нехватки бюджетных средств.

САМЫЙ ДЛИННЫЙ ВОДОПРОВОД

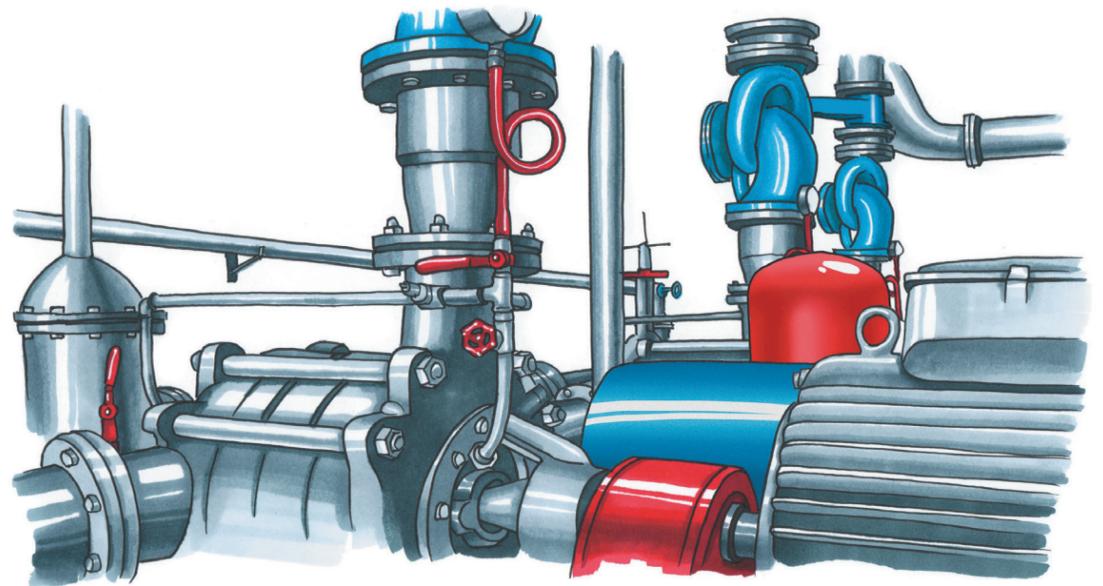
Такие проекты уже повсюду реализуются в России. Например, Волгоград в июне 2015 года начал реконструкцию системы водоканала и канализации. В этом городе расположен один из самых протяженных в Европе водопроводов: общая длина сетей водоснабжения и водоотведения — 4,5 тыс. км. Городской коммунальный оператор — ООО

«Концессии водоснабжения» — намерен вложить в сети и объекты волгоградского водоканала более 58 млрд рублей и в течение 30 лет модернизировать водопроводно-канализационное хозяйство города. Основным источником инвестиций стали средства пенсионных фондов, которые приобретают концессионные облигации.

Долгосрочное финансирование со стороны пенсионных фондов дополнено более «короткими» деньгами: Банк СГБ открыл две годовые кредитные линии на пополнение оборотных средств. Сейчас ООО «Концессии водоснабжения» находится на полном обслуживании Банка СГБ — расчетно-кассовое обслуживание, зарплатные проекты и другое. Удачный опыт модернизации инфраструктуры ЖКХ в Волгограде планируют использовать и в других регионах.

ЧАСТНЫЙ ТРАМВАЙ В ПЕТЕРБУРГЕ

Санкт-Петербург с помощью концесий решает другую проблему — транспортную. ООО «Транспортная концессионная компания» (ТКК) за два с половиной года планирует реконструировать более 14 км трамвайных



Волгоградский водопровод — самый протяженный в России, 4,6 тыс. км.



Управляющая компания «Лидер» — самый крупный организатор концессионных соглашений в России. Ее партнеры — пенсионные фонды «ГАЗФОНД», «ПромАгроФонд», «КИТФинанс» и «Наследие» и Банк СГБ — вкладывают в проекты средства, покупая облигации или выдавая кредиты.

путей, построить депо и закупить подвижной состав. Так появится первая частная трамвайная сеть в Санкт-Петербурге. ТКК на 60% принадлежит «Лидеру», остальное — ведущему девелоперу северной столицы компании «ЛСР», ООО «МК-20СХ» и др. В мае ТКК заключила концессионное соглашение с Санкт-Петербургом на 30 лет.

Объем инвестиций — 33,7 млрд руб., которые компания планирует привлечь в том числе через выпуск концессионных облигаций. Банк СГБ откроет специальный счет для обеспечения платежей по купону и облигациям. На этот счет будут поступать платежи населения за пользование модернизированной трамвайной линией.

ИЗБАВЛЕНИЕ МОСКВЫ И ПОДМОСКОВЬЯ ОТ ПРОБОК

Одну из основных проблем Москвы и Московской области — загруженность автодорог, а проще говоря, пробки — тоже пытаются решить с помощью концесий. К примеру, в ноябре 2013 года была открыта первая



«Объем частных инвестиций в ЖКХ в прошлом году увеличился по отношению к 2014 году в 10 раз. С учетом прихода частных инвестиций можно говорить о снижении числа аварий в сфере теплоснабжения на 28 процентов и водоснабжения на 20,5 процента. Как только неэффективный МУП или ГУП заменяется частным концессионером, мы видим, что количество аварий и потерь снижается».

Михаил Мень, министр строительства (июль 2016)



В Санкт-Петербурге на негосударственные средства планируется реконструировать более 14 км трамвайных путей, построить депо и закупить подвижной состав.



Планируемая автодорога «Северный дублер Кутузовского проспекта» (11 км) в Москве призвана улучшить транспортную ситуацию на западе столицы.

федеральная платная скоростная трасса, построенная через концессионное соглашение. Дорога соединяет МКАД в районе Молодоговардейской транспортной развязки с 33 км федеральной автомобильной дороги М-1 Москва — Минск. На ее строительство проектные компании «Главная дорога» и «Новое качество дорог» привлекли 16,8 млрд руб. пенсионных накоплений. Облигации, которые выкупали пенсионные фонды, выпущены на 16-18 лет. Выплаты фондам купонного дохода, который привязан к инфляции,

теперь обеспечиваются за счет платного проезда по новому участку дороги. Согласно условиям концессионного соглашения, «Главная дорога» в течение 30 лет будет заниматься оперативным управлением, сбором платы за проезд и технологическим контролем автомобильной дороги. Банк СГБ в свою очередь осуществляет инкассацию, эквайринг и расчетно-кассовое обслуживание компании.

Кроме того, Банк СГБ проводит расчетно-кассовое обслуживание ОАО «Новая концессионная

компания», которое будет финансировать, проектировать, строить и контролировать эксплуатацию автодороги «Северный дублер Кутузовского проспекта» в Москве. 11 км дороги — от Молодоговардейской транспортной развязки до ММДЦ «Москва-СИТИ» — планируется построить до 2021 года. Концессионное соглашение заключено на 40 лет, а общая инвестиционная стоимость проекта приближается к 40 млрд рублей. /

Автор: Екатерина Новосельцева

Подмосковная трасса «Северный обход Одинцово» существенно разгрузила трафик на нескольких шоссе.



БАНК СГБ
ВСЁ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА!



www.severgazbank.ru
8 800 700 25 52

РЕКЛАМА. ПАО «БАНК СГБ» ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ №2816 ОТ 08.06.2015

Как малому бизнесу взять кредит в банке и не разориться

Семь простых правил привлечения финансирования



Представители малого бизнеса часто уверены, что им никогда не получить кредит в банке, что банкиры специально выдвигают массу условий, чтобы не дать денег. Это, мягко говоря, не правда: малый бизнес — выгодный клиент для банка, а отказы обычно получают те, кто неправильно себя ведет. О том, как вести себя, чтобы банк дал кредит, рассказывает **Заместитель Председателя Правления Банка СГБ Денис Лукичев.**



Обращаясь за кредитом, подходите к оценке требуемого финансирования взвешенно, определитесь с целями, оцените сумму, которую вы способны выплатить, не причинив ущерба бизнесу, и срок, на который вы привлекаете средства. Не просите денег на «развитие бизнеса», четко напишите, на что именно вы планируете потратить деньги, покажите, как эти вложения увеличат прибыль вашего бизнеса.

Составьте прогноз движения денежных средств. Из него видно, когда бизнес инвестирует, а когда начинает получать доход и может начать выплачивать кредит. Это поможет вам и банку определиться со структурой кредита, решить, будут ли это аннуитетные платежи или вы получите кредитные каникулы на то время, пока будете инвестировать.

Не берите короткие кредиты на длинные проекты, несмотря на то, что ставки по ним могут казаться более привлекательными. Через год или два условия на рынке могут сильно измениться, как это случилось в 2014 году, когда не только выросли ставки по кредитам, но и банки просто некоторое время не выдавали никаких кредитов. Финансируя длинный проект «короткими» деньгами, вы рискуете не рефинансировать кредит, когда он закончится, а значит, не завершить проект, на который привлекаются деньги.

Внимательно изучите свой прогноз поступления и расходования денег и спланируйте сумму кредита таким образом, чтобы у вас оставался некоторый запас прочности: кредит, выплаты по которому точно соответствуют денежным потокам, не оставляя предпринимателю простора для маневра, для банка выглядит очень рискованным. Какой запас прочности выбрать, всегда зависит от характера бизнеса, поэтому решение индивидуально в каждом случае. Например, для бизнеса, имеющего широкую базу различных поставщиков и покупателей, он может быть меньше, поскольку риски в этом случае не такие большие, как в случае с единственным покупателем или поставщиком. Проконсультируйтесь с банком, его специалисты помогут оценить ваши возможности.

Берите в той валюте, в которой вы получаете выручку. Валютные кредиты подвержены рискам, что очередной раз доказал кризис 2014-2015 годов. Резкое изменение курса может увеличить ваш валютный кредит автоматически и привести к проблемам с его погашением.

Будьте прозрачны для банка. Приготовьтесь к тому, что банк захочет увидеть вашу управленческую отчетность, и тогда нужно будет объяснить расхождения с официальной. Не пугайтесь этого, менеджеры банка обычно готовы к тому, что управленческая отчетность отличается от официальной, а полная прозрачность бизнеса нужна не только для того, чтобы оценить риски, но и чтобы банк мог подобрать для вас наиболее подходящий продукт.

И, наконец, очевидное, но самое важное правило — соблюдайте взятые на себя обязательства, тратьте деньги на то, на что их брали, предоставляйте банку отчеты вовремя и, конечно, платите по кредиту. Неплатежи портят кредитную историю, получить второй раз кредит такому заемщику будет нелегко. Даже если банк и одобрит финансирование, ставки для недисциплинированного клиента будут выше. Если вы исправно платите по кредиту, но задерживаете предоставление отчетных документов или тратите деньги, взятые на инвестиционный проект, на оборотный капитал, ваша репутация пострадает, банк сочтет вас не вполне качественным заемщиком. /

■ БИЗНЕС-ИНТЕРВЬЮ

Валерий Абрамов: «Все проблемы решаются настойчивостью, терпением и инвестициями»

Генеральный директор компании «Русские краски» о том, как управлять заводом, мотивировать людей, выигрывать в конкурентной борьбе и получать сложные заказы от очень больших компаний



Банк СГБ предоставил кредитную линию на 200 млн рублей компании «Русские краски», средства будут использованы на пополнение оборотных средств. «Русские краски» — один из крупнейших производителей красок в России, динамично развивающаяся компания, которая даже в кризис смогла получить прибыль в 79 млн рублей. О том, как вести бизнес в непростых условиях, газете Банка СГБ рассказал генеральный директор компании Валерий Абрамов.

«В КРИЗИС ВЫИГРЫВАЕТ ТОТ, У КОГО ЕСТЬ НОВЫЙ ПРОДУКТ»

— Собственники вашей компании не менялись с приватизации?

— Менялись один раз. В 1989 году компания (тогда она называлась «Победа рабочих») была преобразована из государственной в частную: ее собственником стал трудовой коллектив. До 1998 года компания существовала в виде коллективного предприятия. В 1998 году Яков Якушев выкупил акции у трудового коллектива и стал единоличным хозяином.

— Можно считать, что с этого момента компания ведет свою новую историю?

— Да. В девяностые годы в экономике было все сложно, предприятие также испытывало трудности. Новый собственник сделал ставку на развитие предприятия, а не на выживание. Он пришел с идеей поднять производство, инвестировать в него. Под это были взяты заемные средства, и на них проведена модернизация.

— С какими проблемами в то время пришлось столкнуться предприятию, и как вы их решали?

— Я в то время занимался коммерческой деятельностью в компании «Спектр» Якова Якушева. Решал вопросы с иностранными поставщиками, которые обеспечивали сырьем завод «Победа рабочих» еще с советских времен.

Мы понимали, что иностранцы продают нам его по высоким ценам, моя задача была понять конъюнктуру рынка сырья, найти более выгодные условия поставки, что не получалось у обычных служб предприятия. Мы взяли на себя снабжение, выстроили логистику с иностранцами и добились снижения цен. Это была одна из первых задач на предприятии. А в 1998 году начался кризис, мы имели очень много долгов от автозаводов, которые покупали нашу краску, но не рассчитывались за нее. Что мы делали? Да ничего особенного. Ездили с Якушевым по автозаводам, забирали автомобили в счет оплаты, возвращали саму краску, чтобы сохранить экономику предприятия. Через машины, возврат

продукции сохраняли оборотные средства на нужном уровне.

— Какой главный урок вы вынесли из того времени, который мог бы помочь предпринимателям сейчас?

— Тогда рубль девальвировался, в стране была гиперинфляция, мы покупали сырье в валюте, а продавали краску в рублях. В такой ситуации было очень важно следить за тем, чтобы валютные долги соотносились с валютными активами, в нашем случае это было сырье, которое хранилось на складах. Это было гарантией того, что ты сможешь рассчитаться: пусть не деньгами, но хотя бы сырьем.

— Это и сейчас актуально.

— Конечно. Сейчас, как только начинается кризис, первое,

на что мы начинаем смотреть, — валютные долги и валютные активы. Сопоставляя эти цифры, мы в определенной степени страхуемся от рисков неплатежей. Можем заложить валютные колебания в цены. Но сегодня вся экономика работает по-другому: сейчас мы декларируем цены на год вперед, так как потребители не готовы получать изменения цены каждый месяц, как это было раньше. Мы пытаемся в начале года угадать курсы валют, инфляцию, предсказать кризисы, которые могут возникнуть.

— Удалось предсказать последние кризисы?

— Во всяком случае у предприятия есть прибыль, а значит, мы в своих прогнозах не ошиблись. Но важно не только правильно спрогнозировать будущее, но и уметь оперативно принимать решения. Так, в 2014 году мы дважды поднимали цены на готовую продукцию, чтобы успеть за ростом стоимости сырья, которое номинировано в валюте.

— Как пережили 2014 год в целом?

— Нормально пережили, хуже было в 2015 году: хотя продажи в натуральном и денежном выражении выросли, прибыль сократилась.

— Но вы получили прибыль. Многие ушли в минус.

— Вопрос в том, сколько прибыли мы получили! Если говорить в терминах рентабельности, то наша обычная рентабельность — 8-10%, а в 2015 году мы заработали только 3-4%.

— Многие предприятия, знаете ли, закрылись. В чем ваш секрет?

— В любой кризис мы работаем с двумя вещами — с затратами, но это банально, и с рынками, становясь более активными. И в первую очередь, выводим на рынки новые продукты. Я считаю, что в кризис выигрывает тот, у кого к его началу есть новинки, которые бы потеснили конкурентов или дали бы новую идею потребителям. Например, мы выпустили грунт-эмаль, которая дает и защиту, и покрытие, и это дало преимущество потребителям. Продукт стал «бомбой». В 2009 году он появился как идея, а в этот кризис мы развили его, расширив продуктовую линейку. Этот продукт и в «Газпроме» появился.



Каждый четвертый автомобиль, произведенный в России, сегодня красят нашими красками.

— Как вам удалось договориться с таким гигантом как «Газпром»?

— Мы пять лет ходили к ним с предложениями о сотрудничестве, проходили сертификации, проводили опытные работы. В общем доказывали, что наш продукт достоин уважения.

— Как вы справились с банковскими проблемами в кризис, когда ставки по кредитам в банковской системе росли, зачастую требовалось довнести обеспечение и т. д.

— Мы, как и все, попали на дополнительные проценты, отдали часть прибыли банкам, поэтому и рентабельность упала. Но, правда, мы воспользовались федеральной программой по субсидированию процентной ставки на оборотные средства и смогли часть завышенных процентов компенсировать. Это сгладило ситуацию, хоть и в масштабах одного года.

«НАСТОЙЧИВОСТЬ, ТЕРПЕНИЕ И ДЕНЬГИ»

— Если вернуться немного назад. В 2006 году вы вели переговоры с «Тойотой» и рядом других автоконцернов. Чем это закончилось?

— В 2006 году мы создали совместное предприятие с фирмой DuPont. Как раз для того, чтобы делать лакокрасочные материалы для автопрома. Мы тогда производили эмали и грунты для АвтоВАЗа, ГАЗа, КамАЗа. А идея была в том, чтобы начать их делать для заводов мировых автоконцернов, которые открывались тогда в России. Такое содружество позволило осуществлять поставки и на «Тойоту», «Рено», «Фольксваген». На КамАЗе немного поменяли

технологии, чтобы сделать ее ближе к мировому уровню. Сегодня это совместное предприятие существует. Оно делает продукцию на наших мощностях по толлинговой схеме. Можно с уверенностью сказать, что каждый четвертый автомобиль, произведенный в России, сегодня красят нашими красками.

— Насколько для вас важны инвестиции в новые разработки и инновации?

— Это наша база и главное конкурентное преимущество. Обладая возможностями разработки, мы можем делать новые продукты. Например, мы собираемся начать делать лакокрасочные материалы для мебели и занять приличную долю рынка, только дайте нам два-три года.

— Как вы видите будущее вашей компании, куда вы идете?

— Мы видим себя одним из лидеров на рынках индустриальных красок: автопром, транспортное машиностроение, нефтегазовое оборудование и другие области применения. Сегодня мы делаем защиту для металла, а ближайшая стратегическая задача — начать делать защиту для дерева. Мы пытаемся идти в сферы, где сегодня доминируют иностранные поставщики, которые смогли занять эти ниши после развала СССР. У нас не было тогда технической базы, чтобы сопротивляться. А сегодня она есть. Краски для самолетов делают иностранные компании, мы одна из российских компаний (а всего их две), которая пытается делать такие краски. Сегодня у нас есть технология, защищенная патентами, разработанная сотрудниками предприятия. Но авиапром — очень консервативная отрасль в силу их рисков и требований по безопасности, и внедрение материалов идет очень медленно.

Но мы начали постепенно красить самолеты нашими материалами, они летают, покрытие работает, безопасность обеспечена.

— Как вы этого добились, как вам удалось их убедить?

— Ходим и доказываем, что наша продукция не хуже. Проводим эксперименты, проходим разного рода сертификации и регистрации, подтверждающие, что наши краски соответствуют всем требованиям авиапрома. Конечно, появление нового игрока в любой сфере вызывает массу эмоций, как правило, отрицательных. Проблема выхода на новые рынки решается только настойчивостью, терпением и деньгами, а именно инвестициями в развитие.

«АКТИВНЫЙ РАБОТНИК ВСЕГДА ВЫЙДЕТ НАВЕРХ»

— Какие технологии менеджмента вы применяете? У вас большая компания, наверняка, ею сложно управлять.

— Слово «менеджмент» в России имеет абстрактное значение. У нас существует несколько базовых правил, на которые мы опираемся. У нас есть система стандартизации управленческих процессов, которая позволяет поднять результативность. Для повышения эффективности мы десять лет назад начали внедрять ЛИН-инструменты. Например, у нас реализована система подачи предложений, чтобы люди могли совершенствовать технологии на своих рабочих местах. Мы используем стратегическое планирование на базе японской методики HOSHIN KANRI. Проводим стратегические сессии, используя идеологию, которую применяют японцы. Есть система отбора идей внутри компании, устраиваем конкуренцию между ними.

— Какая-нибудь идея вам запомнилась особенно?

— Наши сотрудники в год подают примерно 5 000 новых предложений. Примерно 10% из них представляют ценность и позволяют

получить экономический эффект. Например, в лаковом цеху пять лет назад ребята подали идею, как изменить обвязку реактора, чтобы сократить потери сырья в процессе синтеза. Экономический эффект от нее составил за первый год порядка 4,5 млн рублей. А на реализацию мы потратили 1 млн рублей. Мы поощряем сотрудников и платим им за подачу предложения и премию от экономического эффекта. Все это повышает эффективность бизнеса в целом.

— Вы следите за судьбой работников, которые подают такие идеи, продвигаете их на более ответственные должности?

— Мы небольшое предприятие. Кроме того, я считаю, что управленцев не должно быть много, а то можно потерять управляемость, поэтому двигаться по карьерной лестнице непросто. Хотя движение, конечно, есть, и активность играет большую роль. Люди, которые подают много хороших предложений, сразу становятся заметны. Я всех работников не знаю, но тех, кто подает много предложений, и тех, чьи предложения внедряются, я знаю лично. И когда возникает кадровый вопрос, конечно, я, в первую очередь, вспоминаю про таких людей и продвигаю их. Человек должен уметь себя показать, и это, в первую очередь, активность. Активный человек всегда выйдет наверх, добьется повышения.

— Что для вас важно во взаимодействии с банками? Как строите с ними отношения?

— Оперативность и скорость принятия решений. Главный принцип построения отношений с банками — прозрачность экономики. Мы в любой момент готовы показать банку наши балансы и управленческий учет, это помогает банку быть в курсе того, что происходит в компании. Мы используем заемные средства в нашей деятельности, но тут все просто — хотелось бы, чтобы деньги были дешевле и длиннее. /

Автор: Катерина Сергеева

«РУССКИЕ КРАСКИ»

Один из лидирующих производителей лакокрасочных покрытий в России. Выпускает широкий спектр продукции — от строительных красок до автоэмалей и порошковых красок. Доля рынка по итогам 2015 года, согласно данным годового отчета компании, составила 3,6%.

История компании началась в 1838 году, когда ярославский купец А. Ф. Вахромеев основал первый завод по выпуску красок и белил «Наследники Вахромеева». В 1922 году был переименован в «Победу рабочих», в начале 1989 году приватизирован, а в 1998 году вошел в состав инвестиционно-промышленной группы «Спектр» ярославского предпринимателя Якова Якушева. В 2001 году компания выпустила новый бренд Vika, комплекс лакокрасочных материалов под этим брендом широко используется для ремонтной окраски автомобилей. В этом сегменте «Русские краски» занимают 16% рынка. В 2006 году создано совместное предприятие с компанией DuPont, которое стало производить краски для заводов мировых автоконцернов, открывшихся в России. В 2008 году принято решение о развитии линеек лакокрасочных материалов индустриального назначения (бренды PRODECOR, ЛИНИЯ, СТРЕЛА).

По итогам 2015 года компания заняла 73-е место в рейтинге крупнейших мировых производителей лакокрасочных материалов, ежегодно составляемом журналом Coating World на основе данных об обороте компании (продажах лакокрасочных материалов). Компания «Русские краски» — один из двух российских производителей, входящих в этот рейтинг.

ПРАВИЛА МЕНЕДЖМЕНТА ВАЛЕРИЯ АБРАМОВА

- / Терпение, настойчивость и наличие денег — вот три основных принципа.
- / Меня очень привлекает японская идеология с их стремлением к гармонии и внутри себя, и с окружающим миром. Вот этого надо уметь добиваться — создавать комфортную обстановку внутри себя и внутри коллектива.
- / Задача руководителя — сглаживать противоречия в коллективе. Мало собрать людей, нужно добиться совместной работы. Они должны научиться договариваться друг с другом.
- / Моя задача не только гасить конфликты, но и предупреждать их, не создавать ситуации, в которых они могут возникнуть. Умный руководитель погасит конфликт, а мудрый — не даст ему загореться.
- / Людей нужно собирать не просто исходя из понимания их возможностей, но и таким образом, чтобы они могли взаимодействовать между собой. Это основа управляемости.
- / Японцы говорят, что нельзя наказывать детей. Людей тоже нельзя наказывать. Как этим пользоваться? Пряников должно быть больше, чем кнутов, тогда человеку будет комфортно.
- / Нужен приток свежей крови, поэтому мы часто создаем проектные команды, чтобы люди даже в самом низу чувствовали, что их замечают и уважают.
- / Я часто провожу аудит цехов, сам прихожу в цех и смотрю, как устроены процессы. Когда люди видят директора в цеху, они понимают, что все это кому-то надо. Это повышает их значимость, что очень важно для людей.

БИОГРАФИЯ

Валерий Николаевич Абрамов родился в городе Ярославле.

Окончив школу, поступил в Ярославский политехнический институт, по окончании которого работал в нем преподавателем. В 1992 году перешел на работу в Межотраслевой центр «Спектр». В 2003 году назначен генеральным директором Объединения «Русские краски», в 2008 году — генеральным директором ОАО «Русские краски».

Возглавляет ассоциацию лакокрасочных предприятий «Центрлак», является членом экспертного совета при Российском союзе химиков, членом правления Торгово-промышленной палаты Ярославской области, членом общественного совета при департаменте промышленной политики Ярославской области. В 2015 году стал победителем в номинации «Оптимизация бизнес-процессов» рейтинга «Топ-250 генеральных директоров России», рассчитываемого журналом «Генеральный директор».

Награжден Почетным знаком Российского союза химиков «Орден за заслуги перед химической индустрией II степени», Почетной грамотой Губернатора Ярославской области, юбилейным знаком «За подготовку к 1000-летию г. Ярославля», объявлена благодарность Министерства торговли России.



ИСТОРИЯ

Загадка Куинджи

Как бедный мальчик прославился, заработал баснословные деньги, выгодно инвестировал их и отдавал на благотворительность, став крымским отшельником

История знаменитого русского художника Архипа Куинджи (1841-1910) примечательна не только его громкими творческими успехами, но и тем, как он управлял своим капиталом. И несмотря на то, что он стал одним из самых богатых художников своего времени, Куинджи предпочитал жить очень скромно и аскетично.

НАСТЫРНЫЙ МАЛЬЧИК

Ничий мальчик из-под Мариуполя, рано оставшийся сиротой, окончивший три класса церковной школы, был отдан в работники прислуживать лет с восьми. При этом он был явно одарен и чудесно рисовал все свободное время, почему и был нанят ретушером к местному фотографу. Юношей он пытался учиться у Айвазовского, добрался до его поместья, но тот не обратил на него внимания и давал технические задания. Тогда Куинджи перебрался в Санкт-Петербург, снова устроился ретушером и после нескольких неудачных попыток поступил в Академию художеств.

Что здесь особенного? Схожая биография у многих художников, писателей, артистов той эпохи. И то, что он вступил

в Товарищество передвижников, тоже вполне логично, а вот выход из него — уже неординарный поступок. Первый в череде остальных. Его уговаривал остаться сам Репин. Но Куинджи был доволен уходом и в разговоре с Крамским — они были соседями — объяснил, что все равно вышел бы из общества. Причины? Их несколько. Куинджи осознавал размах своей популярности. Товарищество уже не только не способствовало его успеху, но даже сдерживало его. Он мог устраивать персональные выставки, как Айвазовский. От покупателей не было отбоя, можно было продавать работы прямо из мастерской. И художник вскоре организовал собственную выставку, имевшую грандиозный успех. Выставку одной картины «Лунная ночь на Днепре», ставшей «визитной карточкой» Куинджи на все времена. Это было сделано впервые в мире.

МОДНАЯ ТЕХНИКА

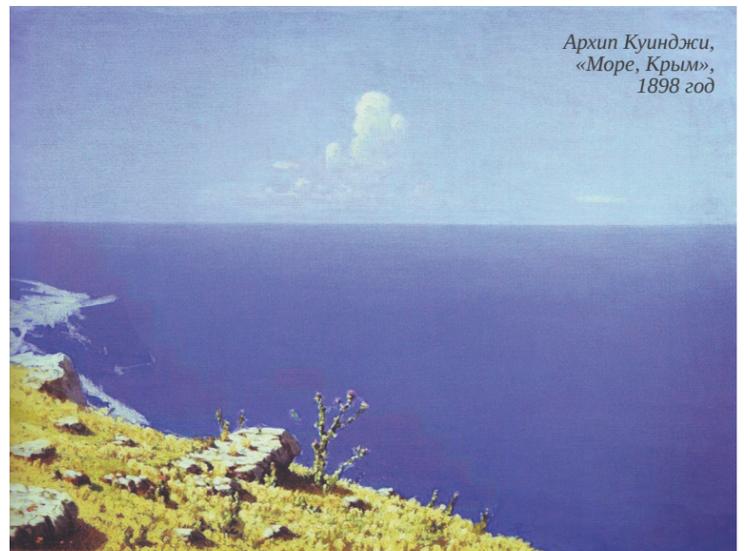
Для достижения новых, эффектных цветовых сочетаний Куинджи проводил эксперименты с красочными пигментами. Особенно интенсивно он применял битум. Впоследствии оказалось, что асфальтовые краски

непрочны, под воздействием света и воздуха они разлагаются и темнеют. Но это было потом... А пока слава накрыла художника настоящим девятым валом, за ней потекли баснословные гонорары и бесчисленные заказы.

Высокие оценки его работ критиками и публикой и невероятная слава позволяли Куинджи продавать картины очень дорого, да еще и выбирать заказы. Например, горнопромышленнику П. П. Демидову, предложившему ему сделать копии нескольких картин за 80 000 рублей, отказал, но продал миллионеру Ф. А. Терещенко «Березовую рощу» за семь тысяч рублей. Для сравнения: служащие тогда получали не более 1000 рублей в год, руководители различных государственных учреждений — до 5000 рублей.

ИНВЕСТОР И БЛАГОТВОРИТЕЛЬ

Но, кроме таланта художника, Куинджи имел талант выгодно инвестировать. Наделенный незаурядной предприимчивостью, он с первых же приличных денег купил с торгов доходный дом, отремонтировал его и с прибылью использовал. Так он делал не раз. Однако заработанные



Архип Куинджи,
«Море, Крым»,
1898 год

от инвестиций и гонораров средства он жертвовал на благотворительные цели.

В 1886 году Куинджи купил в Крыму участок в 245 десятин. Он поселился с женой буквально в шалаше и жил первое время совершенно уединенно. Но в конце 1890-х годов имение ожило. Ежегодно Куинджи приезжал сюда с многочисленными учениками Академии художеств для проведения летней практики на пленэре.

Студенческая касса взаимопомощи тоже в значительной мере поддерживалась Куинджи. Живописец Исаак Бродский свидетельствует: «В Академии я был избран Архипом Ивановичем в качестве посредника между ним и нуждающимися студентами. Периодически он выдавал мне довольно большую сумму денег, и я раздавал их тем, кто особенно нуждался... Когда

я приносил ему расписки моих товарищей в получении денег, он не смотрел их и тут же рвал, а затем уходил за новой суммой...». Особенно настойчив был Куинджи в мысли о поддержке талантливых художников, видимо, вспоминая свои трудные молодые годы.

Когда после его смерти в 1910 году описывали имущество, то занесли в опись: «Гостинная: один диван, два кресла и восемь стульев мягких, один рояль. Столовая: один буфет, обеденный стол и двенадцать стульев. Мастерская: четыре мольберта, один этюдник, стенное зеркало в деревянной раме, скрипка в футляре». Вот и все, а умер миллионер.

В завещании весь свой капитал художник передал обществу имени Куинджи и позаботился, о ком только мог. /

Автор: Наталья Виноградова

МЫСЛИ ВЕЛИКИХ

Самые интересные и мудрые выражения о благосостоянии

Деньги либо господствуют над своим обладателем, либо служат ему.

Гораций

Есть люди столь скупые, как если бы они собирались жить вечно, и столь расточительные, как если бы собирались умереть завтра.

Аристотель

Деньгами надо управлять, а не служить им. Сенека

Мудрый человек держит деньги в голове, но не в сердце.

Джонатан Свифт

Я деньги мало люблю — но уважаю в них единственный способ благосостояния независимости. Александр Пушкин

Деньги, конечно, деспотическое могущество, но в то же время и высочайшее равенство, и в этом вся их главная сила. Деньги сравнивают все неравенства. Федор Достоевский

Я расскажу вам, как разбогатеть на Уолл Стрит: будьте осторожным, когда другие жадничают. Будьте жадными, когда другие осторожничают. Уоррен Баффет

Годовой доход 20 фунтов при расходе 19 фунтов 96 пенсов — это счастье. Годовой доход 20 фунтов при расходе 20 фунтов 6 пенсов — это нищета. Чарльз Диккенс

По-настоящему нас тянет заниматься тем, что нам предназначено. И когда мы начинаем это делать, сразу находят деньги, открываются нужные двери, мы чувствуем себя полезными, а работа кажется игрой. Джулия Кэмерон

КОНКУРС

Банк СГБ объявляет о конкурсе детского рисунка

Какой в вашем представлении идеальный банк? Как банковские услуги помогают людям? Присылайте рисунки на банковскую и финансовую тематику и выигрывайте призы! Победители конкурса будут объявлены в следующем выпуске газеты.

Возраст участников конкурса — до 18 лет.

Работы принимаются до 15 ноября 2016 г.

Почтовый адрес для отправки рисунков: 160001, г. Вологда, ул. Благовещенская, д. 3. Также вы можете передать рисунок в любое отделение Банка СГБ либо прислать сканированную копию рисунка на электронную почту welcome@severgazbank.ru

К письму приложите краткую информацию о себе, ФИО родителя и ребенка, с указанием вашего города и номера телефона.



ВОПРОС-ОТВЕТ

У ВАС ЕСТЬ ВОПРОСЫ О БАНКОВСКИХ ПРОДУКТАХ?

Направляйте их на электронную почту редакции welcome@severgazbank.ru, и мы ответим вам по почте или на страницах нашего издания.



РЕКЛАМА.

ПАО «БАНК СГБ». Генеральная лицензия Банка России № 2816 от 08.06.2015.

г. Вологда, ул. Благовещенская, д. 3

Издано: Управление по информационной политике и рекламе ПАО «БАНК СГБ»

Руководитель проекта: Дмитрий Афонин

ПАО «БАНК СГБ» — универсальный коммерческий банк, предоставляющий широкий спектр услуг для частных и корпоративных клиентов. Банк обслуживает более 550 тысяч физических и 18 тысяч юридических лиц. Банк имеет рейтинг от ведущего рейтингового агентства «Эксперт РА» — «Высокий уровень кредитоспособности», прогноз «Стабильный». По данным агентства, банк занимает 25-ю позицию по стране по объему выданных кредитов малому и среднему бизнесу в 2015 году.

«БАНК СГБ» был основан в Вологде в 1994 году. Одним из владельцев банка является НПФ «Газфонд».

Банк является участником системы международных расчетов SWIFT, платежной системы Банка России БЭСП

(Банковские электронные срочные платежи) и принципом платежных систем VISA, Master Card, «МИР». «БАНК СГБ» — участник системы страхования вкладов и аккредитованный банк-агент Агентства по страхованию вкладов.

Офисы банка работают в Вологодской, Архангельской, Новгородской, Ярославской, Ивановской областях, Республике Коми, Волгограде, Москве и Санкт-Петербурге.

Информация действительна на 19.09.2016. Представленные в издании предложения услуг и продуктов не являются публичной офертой.

БАНК СГБ //