



Кредиты физическим ЛИЦАМ

- ▶ Потребительский кредит — это возможность приобретения в рассрочку потребительских товаров или оплаты бытовых услуг
- ▶ Девиз потребительского кредитования: «На воли — купи»
- ▶ Потребительский кредит — это возможность осуществления мечты в кредит

Денис Александрович Шевчук
**Кредиты физическим лицам (ипотека,
автокредит, нецелевые кредиты)**

Издательский текст<http://www.litres.ru>

*Кредиты физическим лицам: АСТ, Астрель, ВКТ; М; 2008
ISBN 978-5-17-050231-8, 978-5-271-19699-7, 978-5-226-00541-1*

Аннотация

Потребительское кредитование в России – один из самых быстроразвивающихся рынков в банковском секторе. Все больше и больше банков предлагает своим клиентам самые разные программы кредитования, как целевого (автомобильное и ипотечное кредитование, кредиты на отдых и ремонт квартиры), так и нецелевого, когда банк выдает клиенту займы определенной суммы денег, а клиент распоряжается ею по собственному усмотрению.

Плюс потребительского кредитования достаточно очевиден. Он выражается в кратком и емком слогане: «Не копи – купи». Действительно, при обилии банков и кредитных программ на рынке потребительского кредитования, практически каждый, кто обладает небольшим, но стабильным доходом, может позволить себе осуществить свою мечту «в кредит». Это может быть все что угодно: от загородного дома до норковой шубы. Главное – доказать банку свою платежеспособность.

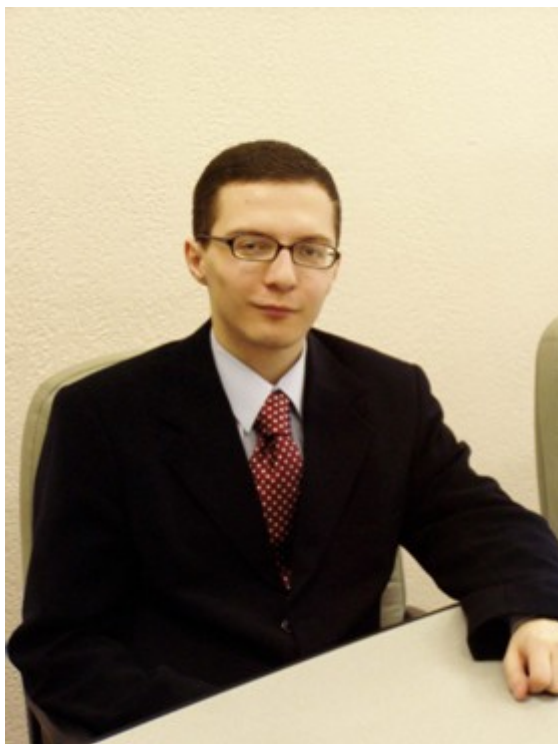
Содержание

Об авторе	4
Предисловие	6
Общие вопросы	7
Потребительские кредиты	9
Кредитные карты	24
Ипотека	27
Автокредитование	59
Кредитный консалтинг	84
Образцы документов, предоставляемых в банк (для физических лиц)	94
Рекомендуемая литература	106

Денис Александрович Шевчук

Кредиты физическим лицам (ипотека, автокредит, нецелевые кредиты)

Об авторе



Шевчук Денис Александрович

Опыт преподавания различных дисциплин в ведущих ВУЗах Москвы (экономические, юридические, технические, гуманитарные), два высших образования (экономическое и юридическое), более 30 публикаций (статьи и книги), Член Союза Юристов Москвы, Член Союза Журналистов России, Член Союза Журналистов Москвы, Стипендиат Правительства РФ, опыт работы в банках, коммерческих и государственных структурах (в т. ч. на руководящих должностях), Заместитель генерального директора, Вице-президент «Кредитный брокер INTERFINANCE» (ИПОТЕКА * КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА, www.deniscredit.ru).

Закончил Московский Государственный Университет Геодезии и Картографии (МИИ-ГАиК), Факультет Экономики и Управления Территориями (ФЭУТ), Менеджер (менеджмент организации) и МГУ им. М.В. Ломоносова, Французский Университетский Колледж (Право), Кандидатский минимум по специальности «Финансы, денежное обращение и кредит», ряд специализированных курсов по различным отраслям знаний, постоянно повышает образовательный уровень в разных сферах жизнедеятельности, увлекается хатха-йогой и различными видами спорта.

Автор современных принципов ускоренного качественного изучения и запоминания любых предметов.

При написании работ автору оказали неоценимую помощь: Шевчук Владимир Александрович (три высших образования, опыт руководящей работы в банках, коммерческих и государственных структурах), Шевчук Нина Михайловна (два высших образования, опыт руководящей работы в коммерческих и государственных структурах), Шевчук Александр Львович (два высших образования, имеет большие достижения в научной и практической деятельности).

Автор также пользовался консультациями сотрудников ведущих ВУЗов и организаций г. Москвы и г. Железнодорожный Московской обл. (в т. ч. микрорайон Павлино).

Предисловие

Обычно банки имеют специализацию, то есть приоритетные направления деятельности: одни работают с юридическими лицами – кредитуют бизнес, а другие ориентированы на физических лиц и делают ставку на потребкредитование, ипотеку или автокредитование.

Многие российские банки развивают розничное кредитование, которое, по оценке экспертов, является наиболее доходным и неосвоенным направлением бизнеса. Однако около половины совокупных активов приходится на ссуды юрлицам.

Потребительское кредитование в России – один из самых быстроразвивающихся рынков в банковском секторе. Все больше и больше банков предлагает своим клиентам самые разные программы кредитования, как целевого (автомобильное и ипотечное кредитование, кредиты на отдых и ремонт квартиры), так и нецелевого, когда банк выдает клиенту займы определенной суммы денег, а клиент распоряжается ею по собственному усмотрению.

Плюс потребительского кредитования достаточно очевиден. Он выражается в кратком и емком слогане: «Не копи – купи». Действительно, при обилии банков и кредитных программ на рынке потребительского кредитования, практически каждый, кто обладает небольшим, но стабильным доходом, может позволить себе осуществить свою мечту «в кредит». Это может быть все что угодно: от загородного дома до норковой шубы. Главное – доказать банку свою платежеспособность.

Данная книга написана на основе работы в банках и на опыте кредитного консалтинга – оказания консультационных услуг в сфере привлечения кредитного и инвестиционного финансирования.

Денис Шевчук

www.deniscredit.ru

Общие вопросы

Основные требования:

Обязательно нужно иметь постоянную прописку в регионе нахождения подразделения банка (исключение – ипотека). Например для получения кредита в Москве или МО – постоянную прописку в Москве или Московской области. Кредит выдается людям от 23 до 60 лет (в идеале 27–48).

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ КРЕДИТОВАНИЯ

Кредит – финансовая услуга, оказываемая банком, когда он выдает некоторую сумму денег (сумма кредита) своему клиенту (заемщику), который распоряжается этой суммой по определенному порядку, согласованному с банком, и возвращает сумму кредита плюс проценты по кредиту.

Кредит характеризуется несколькими параметрами, основные из которых:

Проценты за пользование кредитом – та сумма денег, которую заемщик платит сверх суммы кредита в качестве платы за кредит. Например, «10 % годовых» означает, что за каждый год, в течение которого у заемщика был непогашенный кредит, заемщик должен заплатить банку 10 % от непогашенной суммы, и если кредит в сумме 100 тысяч рублей взят на 5 лет, то каждый год заемщик должен заплатить банку **ДОПОЛНИТЕЛЬНО** к сумме кредита 5 тысяч рублей.

График погашения кредита.

Кредит берется единовременно, а погашается обычно не единовременно (что является теоретически возможным, но в потребительском кредитовании встречается редко), а по графику, предусматривающему постепенное погашение кредита ежемесячно (самый распространенный вариант), ежеквартально или ежегодно.

Бывает так, что какая-то часть кредита (например, 30 % от первоначальной суммы) может быть погашена единовременно в конце срока кредита.

Предельная доля кредита в стоимости покупки.

Обычно потребительский кредит выдается на определенную покупку, при этом предмет покупки является для банка обеспечением кредита, т. е. при непогашении заемщиком кредита банк вправе забрать себе предмет покупки, продать его и за счет средств от продажи погасить кредит и проценты по нему. Для того, чтобы иметь запас в цене, банки имеют стандартный подход, в результате которого максимальная сумма кредита, которую можно получить на покупку того или иного предмета, ограничена неким потолком в 50 %-80 % от покупной цены обсуждаемого предмета покупки/кредита. Таким образом, покупатель оказывается вынужденным платить 20–50 % от стоимости обсуждаемого предмета покупки за счет собственных средств. В случае неплатежа по кредиту, банк получает в свое распоряжение **ВСЕ** предмет покупки, в который вложены и собственные средства самого заемщика. Это создает достаточный запас для банка, в результате которого банк, даже продавая предмет покупки/кредита дешевле его настоящей цены, все равно получает достаточно средств, чтобы покрыть свои требования.

Валюта выдачи кредита.

Сегодня встречаются два обычных варианта: кредит в рублях и кредит в долларах США. Разница состоит в том, в какой валюте зафиксированы обязательства заемщика перед банком. Пусть речь идет о кредите в 10 тысяч долларов, что по сегодняшнему курсу примерно равно 290 тысячам рублей. Если кредит будет выдан в рублях, то заемщик будет дол-

жен банку 290 тысяч рублей, и даже при увеличении курса до 60 рублей за доллар, сумма кредита не изменится, и она останется 290 тысяч рублей.

Наоборот, если кредит выдан в долларах США, то заемщик должен банку 10 тысяч долларов, и при увеличении курса доллара до 60 рублей за доллар, заемщику нужно будет возвращать в банк не 290 тысяч рублей, а 600 тысяч.

Потребительские кредиты

Потребительские кредиты являются одним из самых распространенных видов кредитования в развитых странах Запада, где является чуть ли не главной стимулирующей силой экономики. Надо сказать, что в России в последнее время потребительский кредит стал наиболее востребованным и популярным среди населения. И это оправдано: условия потребительских кредитов становятся лучше, выгоднее, суммы больше, а проценты меньше.

Потребительский кредит – это кредит, предоставляемый физическим лицам для приобретения в рассрочку потребительских товаров или оплаты бытовых услуг. То есть, говоря другими словами, **потребительский кредит** представляет собой продажу торговыми предприятиями потребительских товаров с отсрочкой платежа или предоставление банками ссуд на покупку потребительских товаров, а также на оплату различного рода расходов личного характера.

По форме погашения различают потребительские кредиты с разовым погашением и потребительские кредиты с рассрочкой платежа.

Потребительский кредит. Преимущества

Преимущество **потребительского кредита № 1:**

– возможность получить те вещи, которых без использования кредита пришлось бы очень долго ждать или которые были бы просто не доступны;

Преимущество **потребительского кредита № 2:**

– гибкость: делать покупки в удобное время;

Преимущество **потребительского кредита № 3:**

– безопасность: осуществление платежа между банком и какой либо организацией или одновременное предоставление средств клиенту намного безопаснее;

Преимущество **потребительского кредита № 4:**

– помощь: кредит позволяет оплачивать непредвиденные срочные расходы (ремонт автомобиля, квартиры, оплата отпуска);

Другие преимущества потребительского кредита:

В отличие от других кредитов, объектом потребительского кредита могут быть и товары, и деньги. Товарами, продаваемыми в кредит, как и оплачиваемыми за счёт банковских ссуд, являются предметы потребления длительного пользования. Субъектами кредита, с одной стороны, выступают кредиторы, в данном случае – это коммерческие банки, специальные учреждения потребительского кредита, магазины, сберкассы и другие предприятия, а с другой стороны – заемщики – люди.

Можно дать следующие рекомендации желающим воспользоваться **кредитом на потребительские нужды:**

а) прежде всего следует обратить внимание на процентные ставки по кредиту плюс дополнительные платежи, так как банк может предлагать, на первый взгляд, низкий процент по кредиту, однако затем потребует плату за открытие кредитного счета, его обслуживание и т. д., что значительно повысит цену **кредита на потребительские нужды;**

б) выясните, каким образом происходит досрочное возвращение кредита на потребительские нужды, так как возможны варианты: банк либо берет деньги и продолжает сокращать платеж каждый месяц в равных долях, как и раньше, либо, несмотря на досрочное погашение, сумма конечных выплат банку останется неизменной, что противоречит всякому здравому смыслу;

в) также проконсультируйтесь у служащих банка, особенно если вы не являетесь его постоянным клиентом, каким образом происходит погашение кредита на потребительские нужды и процентов по нему, так как возможно в дальнейшем с вас могут потребовать производить выплаты по кредиту только в том отделении банка, где у вас открыт кредитный счет;

г) возможно, целесообразнее потратить немного больше времени, если оно, конечно же, имеется, на сбор документов и оформление кредита на потребительские нужды у банка, предъявляющего высокие требования к своим заемщикам, что позволит получить более низкий процент по **кредиту на потребительские нужды**.

Что делать, чтобы не отказали в выдаче

За последний год каждый четвертый россиянин пользовался **потребительским кредитом**. Потребительские кредиты

- с легкостью можно оформить чуть ли не в любом магазине – достаточно предоставить паспорт. Зато стоимость **потребительского кредита**

- может составить 60 %. Гораздо дешевле взять кредит в банке, где процентные ставки варьируются в пределах от 15 до 24 % годовых. Но за «дешевизну» придется заплатить временем, потраченным на оформление документов. И все равно могут отказать. Чтобы этого не произошло, следует взять на заметку несколько полезных советов.

Банки, стараясь застраховать себя от возможного невозврата кредита, очень внимательно подходят к изучению сведений о каждом потенциальном заемщике. Принимая решение о выдаче потребительского кредита, банк больше всего обращает внимание на достоверность той информации, которая указана в анкете, и, что также важно, на отсутствие негативной информации о клиенте. Но наличие необходимых документов – еще не гарантия положительного решения. Рассчитывать получить потребительский кредит может не каждый желающий.

Цель

Вполне естественно, что в банке захотят узнать, зачем нужны деньги. В анкете надо правильно указать цель, под которую берется потребительский кредит. Лучше не писать «на подарок жене». В некоторых банках первичную обработку запроса осуществляет компьютерная программа. И «лирические» заявки могут быть попросту автоматически отбракованы. Список «проходных» вариантов банки не разглашают. Но вероятность получить потребительский кредит выше, если он идет на приобретение товара длительного пользования, а не на покупку драгоценностей или оплату турпутевки. Там, где анкеты рассматривает специалист банка, формулировать можно посвободнее.

Возраст

В принципе потребительский кредит может получить и 18-летний, но далеко не каждый банк готов иметь дело со столь юным гражданином. Большинство же банков выдают кредиты гражданам, достигшим возраста 21–22 лет, а максимальный возраст заемщика на момент погашения потребительского кредита должен быть не более 60 лет.

Прописка

Как правило, потребительский кредит предоставляется только по месту постоянной регистрации заемщика. С временной регистрацией выдают кредит единичные банки, и только на срок действия регистрации. Но все равно расплатой будет самая высокая ставка по кредиту. Банк должен быть уверен в реальной доступности клиента и возможности связаться с ним в случае просрочки погашения задолженности. Обращают внимание и на то, как часто заемщик меняет место жительства.

Платежеспособность и обеспечение

Банк должен быть уверен в платежеспособности заемщика, а определяется это рядом факторов. Так, трудовой стаж заемщика должен быть не менее 1 года, причем не менее 6 месяцев на одном месте. Размер заработной платы тоже имеет значение. Собственно, фактически размер выдаваемого потребительского кредита и привязывается к зарплате. Кстати, от этого напрямую зависит размер запрашиваемого кредита, поскольку ежемесячные выплаты по кредиту не должны превышать 40–50 % от заработной платы. Важно, чтобы обслуживание потребительского кредита не приводило к заметному ухудшению качества жизни заемщика. Кроме того, максимальный размер кредита для каждого заемщика определяется и на основании предоставленного обеспечения кредита. Сюда относится наличие машины, квартиры, дачи и др. Если потребительский кредит оформляется на территории магазина, то купленный в кредит товар и является залогом, который банк может потребовать у заемщика в случае недобросовестного погашения кредита.

Имеет значение и место работы, и занимаемая должность. Иногда оцениваются ежемесячные траты, например на сотовую связь, или обращается внимание на количество отметок в загранпаспорте, чтобы выяснить, часто ли гражданин путешествует. Банк может потребовать от клиента оформить договор о страховании жизни.

Но чаще всего необходимо указать одного, двух и даже трех поручителей, которые в случае неплатежеспособности заемщика будут рассчитываться с банком. Обычно к поручителям предъявляются те же требования, что и к заемщикам.

Психологический фактор

Кредитование появилось в нашей стране всего несколько лет назад, и не все россияне научились жить в долг. Как считает автор книги, Заместитель генерального директора INTERFINANCE, Шевчук Денис Александрович, важно, чтобы заемщик был не только платежеспособным, но и кредитоспособным, то есть настроен на погашение задолженности. У большинства банков одним из обязательных пунктов при выдаче потребительского кредита является справка о психическом состоянии гражданина. Как считает автор книги Шевчук Денис Александрович, потенциального заемщика будут оценивать в том числе и по внешнему виду, и по поведению. Оценивая заемщика, банк смотрит не только на его место работы, должность и заработную плату, общий доход всей семьи, но и есть ли семья вообще. Наличие семьи уже является косвенной гарантией того, что человек ответственный и не сбежит с деньгами. Еще многие банки обмениваются информацией о заемщиках. Так что собственная кредитная история у потенциального заемщика – тоже важный психологический фактор для положительного решения банка.

Сегодня взять деньги может как физическое лицо, так и любое предприятие. В зависимости от того, кто берет **банковский кредит**, меняется процентная ставка. Проценты – это некая сумма, которую вам придется уплатить банку помимо возвращения долга. Кредит можно взять на покупку квартиры, машины, дачи, на развитие бизнеса или организацию собственного дела, или так называемый **«кредит на неотложные нужды»**. Основным принципом, согласно которому сегодня классифицируют кредиты, является валюта – доллар, евро и рубль. В зависимости от того, в деньгах какой страны вы желаете взять **банковский кредит**, процентная ставка может как возрасти, так и уменьшиться. Как правило, самые маленькие проценты по кредитам в евро и долларах. За ту же сумму в рублях придется выплатить едва ли не вдвое больше.

Сумма, которую Вам придется выплатить банку, зависит еще и от времени погашения кредита. Допустим, Вы остро нуждаетесь в 20000\$ и рассчитываете вернуть банку эти деньги примерно за год. Средняя процентная ставка по долларовому кредиту составит 11 %, это значит, что в итоге, через 12 месяцев вы вернете банку не 20000\$, а 22200. А если мы возьмем ту же сумму у банка в рублях (это приблизительно 572 тысячи рублей), то в соответствии с процентной ставкой в 19 % (тоже среднее значение) через год придется выплатить 680 тысяч 680 рублей. Тот же займ размером 20 тысяч у.е. через три года возрастет до 898040 рублей. Из всех этих вычислений не сложно сделать один простой вывод: если брать кредит, то только в валюте и только на небольшой срок, а иначе абсолютно невыгодно. Кстати, в некоторых банках кроме процентов потребуют заплатить за оформление кредита, а также возьмут деньги за различные комиссионные сборы, – в результате это еще примерно 3–5% от вашего кредита. Но самое важное: с того момента, как вы подписали договор, вы обязаны выплачивать банку определенную долю вашего займа плюс проценты каждый месяц (кстати, размер ежемесячных компенсаций в банке рассчитают в соответствии с предполагаемым сроком погашения).

Если вас не смущает то, что через год-два вы сможете купить на взятые в кредит деньги, скажем, сразу 2 холодильника вместо одного, в котором вы нуждаетесь сейчас, действуйте.

Этап № 1

Как считает Заместитель генерального директора «Кредитный брокер INTERFINANCE» (ИПОТЕКА * КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА) Шевчук Денис (www.deniscredit.ru), первый и очень ответственный шаг – выбор банка. Сейчас все банки занимаются кредитованием населения, и у всех разные условия предоставления кредитов и разные проценты. Куда обратиться – решать вам, ведь от этого зависят ваши траты на оформление кредита, а также размер процентной выплаты (см. подробнее Шевчук Д.А. Основы банковского дела. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006; Шевчук Д.А. Банковские операции. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006; Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Деньги. Кредит. Банки. Курс лекций в конспективном изложении: Учеб-метод. пособ. – М: Финансы и статистика, 2006).

Если же вы не в состоянии разобраться в изобилии банковских предложений, то можете обратиться в специальную фирму – к кредитному брокеру, который за отдельную плату возьмет на себя все хлопоты по выбору и оформлению кредита. Однако сразу стоит учесть, что стоимость услуг таких компаний разнится в зависимости от того набора услуг, который вы хотите получить.

Этап № 2

В любом случае подавать документы придется лично. Для этого необходимо прийти в банк и оставить заявку на получение кредита. После этого сотрудники кредитной организации начинают знакомиться с вашими документами и решают стоит ли вам ссужать деньги. Нередки случаи, когда в кредите отказывают. Это происходит в тех случаях, когда кредиторы считают, что вы не в состоянии выплатить долг, следовательно работать с вами банку не выгодно. Окончательное решение выносит кредитный комитет, который учитывает уровень

доходов и их периодичность, место работы, семейное положение, ваши склонности (например, не являетесь ли вы «летуном» – человеком, который постоянно меняет работу). Если с момента прихода Вас в вашу организацию еще не прошло полгода, то, скорее всего в кредите Вам пока откажут.

За этим следует такой важный момент, как предоставление документов, оформление залога и поручительств. Если вы благополучно миновали предыдущий этап – не расслабляйтесь! Оформление залога – это так называемая страховка для кредитора, то есть, если допустим, вы берете деньги под залог своей квартиры, а потом по каким-то причинам не можете выплатить долг, ваша жилплощадь переходит банку, который ее продает, и возвращает себе законные деньги, со всеми издержками и процентами.

Если у Вас нет приличного залога, придется найти двух-трех «благополучных» людей – поручителей. Поскольку от поручителей напрямую зависит, получит ли банк назад свои деньги, то и им придется предоставлять справки с места работы.

Если все бумаги в порядке, то вы заключаете договор с банком.

После заключения договора наступает сладостный момент получения денег: вам выдают номерок, и отправляют в кассу, где вы получаете возделенные дензнаки и можете делать с ними все что захотите...

Средний срок получения небольшого кредита, от вашего первого прихода в банк, и до получения денег в кассе, составляет 10 дней (это тоже зависит от суммы). При получении кредита важно точно рассчитать необходимую сумму, чтобы не взять больше чем нужно. Да, и не забудьте поинтересоваться возможностью досрочного погашения кредита, ведь чем раньше вы вернете банку деньги, тем меньше процентов вы заплатите.

В России потребительское кредитование довольно длительное время оставалось услугой для избранных – чрезвычайно узкого круга бизнесменов и высокооплачиваемых специалистов. В 2003–2005 годах ситуация начала меняться, и сегодня рынок потребительского кредитования переживает настоящий бум.

По мнению Председателя Наблюдательного Совета INTERFINANCE Шевчука Владимира Александровича, бум в секторе банковского ритейла способствовал увеличению потребления и внес достойный вклад в экономический рост. Однако при этом он породил и весьма существенные проблемы, связанные с повышением рисков и снижением финансовой устойчивости банковской системы вплоть до дефолтов отдельных ее звеньев. Вполне вероятно, что подобные негативные последствия уже проявились бы в полной мере, если бы не оздоровительные мероприятия Центрального банка и создание гибкой биржевой системы рефинансирования.

Масштаб проблемы

Бурный рост в секторе потребительского кредитования начался в первой половине 2003 года и был вызван совокупным воздействием ряда факторов.

Во-первых, к началу 2003 года кредитные ставки, довольно долго находившиеся на запредельно высоких уровнях (30 % годовых и выше), снизились до относительно приемлемых 18–25 % годовых.

Во-вторых, высокие темпы экономического роста в сочетании с постоянно снижающейся инфляцией и растущими денежными доходами сформировали у достаточно широких слоев населения позитивные ожидания относительно собственного будущего материального положения – важнейшее условие для обращения в банк за потребительским кредитом. Об этом свидетельствует и некоторое увеличение рождаемости населения в России в 2003–2005 годах после абсолютно провальных (с демографической точки зрения) 1998–2001 годов.

Наконец, третьим фактором стала активная позиция самих банков, осознавших потенциальные выгоды потребительского кредитования и предложивших рынку широкую линейку банковских продуктов. В частности, именно в 2003 году практически во всех розничных торговых сетях появились услуги быстрого получения кредита для покупки товаров длительного пользования (бытовой техники, мебели, предметов роскоши и пр.).

Среди всех видов банковских кредитов потребительское кредитование очень быстро превратилось в наиболее динамично растущую сферу банковских услуг (см. график). Если в январе 2003 года объем предоставленных физическим лицам кредитов (как в рублях, так и в иностранной валюте) составлял чуть более 140 млрд. рублей, то уже через год он увеличился до 300 млрд. рублей. Доля же потребительского кредитования в суммарном объеме выданных кредитов увеличилась с 7 % в январе 2003 года до 10 % в начале 2004 года и сегодня составляет порядка 17 %.

В 2004–2005 годах потребительское кредитование превратилось в саморазвивающийся процесс с четко выраженной положительной обратной связью. Взяв деньги в кредит и приобретя недоступную ранее машину, квартиру или дачу, потребитель продолжал активно использовать уже опробованный механизм, при этом размер кредита непрерывно увеличивался. Далее, глядя на удачливого соседа (по лестничной клетке, работе, гаражу или коттеджу), в процесс включались другие потребители. Вдобавок ко всему этот постоянно расширяющийся процесс непрерывно стимулировался агрессивной рекламой банковских услуг как самими кредитными организациями, так и розничными торговыми сетями.

Между тем в последнее время лавинообразное расширение потребительского кредита привело к заметному увеличению финансовых рисков в российской банковской системе в целом. Прежде всего наметилась тенденция к опережающему росту просроченной задолженности по кредитам физическим лицам. Если, например, за весь 2003 год этот показатель вырос примерно на 70 %, в то время как суммарный объем выданных кредитов увеличился более чем вдвое, то за 9 месяцев 2005 года сложилось обратное соотношение – объем выданных кредитов увеличился примерно на 50 %, а размер просроченной задолженности – в 2,2 раза. В значительной степени рост просроченной задолженности вызван и явно недостаточным уровнем проверки платежеспособности клиента. Так, автор был свидетелем выдачи кредита в размере 40 тыс. рублей (на покупку холодильника) женщине, находящейся в декретном отпуске и имеющей доход 550 рублей в месяц.

Ситуация усугубилась вследствие явно избыточной концентрации банковских активов в сегменте потребительского кредитования. Аккумулируя имеющиеся ресурсы в сфере потребительского кредита, теоретически обеспечивающего норму прибыли на уровне 12–18 % годовых (примерно в полтора раза выше уровня доходности корпоративных облигационных займов), банки мало заботились о текущей ликвидности. В сочетании с ухудшением ситуации по возврату ранее выданных кредитов это все чаще приводило к возникновению кассовых разрывов и необходимости экстренного привлечения капитала (Шевчук Д.А. Основы банковского дела. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

Эти процессы, а также общий дефицит рублевой ликвидности ускорили рост процентных ставок на рынке межбанковского кредитования (см. график). Если в первом полугодии нынешнего года средневзвешенный уровень МІВОР 1 день составлял около 2,2 % годовых, то в октябре-ноябре этот показатель превысил 4,3 % годовых. Ухудшение ситуации с ликвидностью на межбанковском рынке не только осложняет финансовое положение банков, но и негативно отражается на развитии других секторов финансового рынка, в частности на рынке долговых инструментов – корпоративных, региональных и государственных облигаций.

Биржевые стабилизаторы

Проблемы, порожденные ухудшением ситуации с текущей ликвидностью в банковской системе, вполне вероятно, имели бы куда более негативные последствия как для самих банков, так и для реального сектора экономики, если бы не активное развитие в последние годы инструментов рефинансирования. Речь прежде всего идет о механизмах биржевого РЕПО и ломбардном кредитовании.

Современный рынок биржевого РЕПО структурно состоит из следующих частей:

- Прямое РЕПО с Банком России – кредитование под залог ценных бумаг (государственные, некоторые региональные и корпоративные облигации) на аукционах, где стороной по сделке является Банк России.

- Междилерское РЕПО – кредитование под залог ценных бумаг (государственные, региональные и корпоративные облигации, а также ряд наиболее ликвидных акций) на основании двусторонних договоров между участниками рынка.

Прямое РЕПО с Банком России выгодно участникам, владеющим крупными пакетами госбумаг и привлекающим крупные объемы финансовых ресурсов. Междилерское РЕПО позволяет оперативно восполнять ликвидность участникам, которые работают не только в секторе госзаимов, но и на фондовом рынке (Шевчук Д.А. Основы банковского дела. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006).

По существу, первым случаем, когда механизм РЕПО сыграл роль рыночного стабилизатора, стал кризис доверия банков летом 2004 года. Тогда благодаря кредитованию под залог имеющихся ценных бумаг банки смогли привлечь необходимые ресурсы и избежать кассовых разрывов. Так, в мае-июне 2004 года объем операций прямого РЕПО с Банком России составил свыше 200 млрд. рублей (на ММВБ).

Аналогичная ситуация с недостатком свободных денежных средств возникала и в третьем квартале 2005 года. На фоне роста процентных ставок и нехватки ликвидности в банковской системе операции прямого РЕПО позволили предотвратить кассовые разрывы и обеспечили банки необходимыми денежными ресурсами. О масштабах операций достаточно красноречиво говорят следующие цифры: за октябрь-ноябрь 2005 года объем операций прямого РЕПО с Банком России составил свыше 900 млрд. рублей (в том числе в ноябре – порядка 650 млрд. рублей) – то есть больше, чем за два предыдущих года существования этого рынка.

Учитывая, что в конце года проблемы с ликвидностью в банковской системе обычно усугубляются, можно ожидать, что масштабы использования РЕПО в ближайшее время не уменьшатся.

Операции прямого РЕПО стали своеобразными терапевтическими мерами, посредством которых Банк России поддерживает банковскую систему при ухудшении текущей конъюнктуры и роста процентных ставок.

Вместе с тем нельзя не отметить, что в случае сохранения нынешних тенденций в сфере потребительского кредитования – продолжения безоглядного наращивания объема выдаваемых кредитов и легкомысленного отношения многих банков, занимающихся ритейлом, к оценке платежеспособности клиентов – никакие стабилизаторы не смогут предотвратить проблем неплатежей в банковской системе.

Потребительское кредитование – неотъемлемый атрибут всех развитых экономик. Это один из ключевых механизмов, позволяющий монетарным властям гибко и эффективно регулировать экономический рост и уровень потребления в стране через институт процентных ставок. Бурный рост этого сектора в России в последние годы – важный признак успеха рыночных реформ и роста уверенности граждан в дальнейшем улучшении своего благосо-

стояния (см. подробнее Шевчук Д.А. Основы банковского дела. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006; Шевчук Д.А. Банковские операции. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

Между тем неограниченный рост объемов выдаваемых кредитов на практике может не только ухудшить финансовое состояние самих банков и спровоцировать рост процентных ставок (а такие тенденции уже просматриваются), но и подорвать доверие между участниками рынка, с таким трудом восстановленное после печальных событий 1998 года.

Возможности современных стабилизирующих механизмов, таких как биржевые операции РЕПО, весьма велики. Об этом свидетельствуют успешное преодоление кризиса 2004 года и возросшие масштабы рефинансирования в последние месяцы. Но эти возможности не безграничны. Сегодня банки объективно должны проводить более взвешенную политику в части потребительского кредитования, с тем чтобы в перспективе избежать возможных негативных последствий (Шевчук Д.А. Банковские операции. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

Часто людьми правят страх и жадность – стократно доказанная истина. Неправильно было бы доводить дело до ситуации, когда только страх перед угрозой банкротства заставит пересмотреть принципы своей работы.

10 советов по получению потребительского кредита

10 советов, на которые рекомендуется обратить внимание каждому желающему получить потребительский кредит.

1. Рассчитайте свои силы.

Перед тем как принять окончательное решение о покупке товара в кредит, необходимо убедиться, что полученная ссуда не станет обузой для семейного бюджета. Как правило, банки принимают положительное решение о предоставлении кредита, если ежемесячный платеж в счет его погашения не превышает 40–50 % доходов заемщика. Но стоит ли покупка того, чтобы каждый месяц отдавать за нее половину зарплаты? Оптимально, если в месяц вы будете отдавать банку не более 20–25 % от своих доходов.

2. Обращайтесь в разные банки параллельно.

подавайте заявки сразу нескольким кредиторам, поскольку при этом ваши шансы получить ссуду существенно возрастут. Если же положительное решение примут разные банки, вы сможете выбрать лучшие условия.

3. Не сообщайте банку лишнего.

Беседуя с кредитным инспектором и заполняя анкету, сообщайте свои максимальные доходы, а расходы «сведите к минимуму». Анкету заполняйте предельно внимательно и разборчиво: неверно указанный номер дома может привести к отказу в предоставлении ссуды.

4. Вам должны дозвониться.

В заявке на получение кредита вам придется указать ваш рабочий и домашний телефоны. И если окажется, что сотрудники кредитного отдела после нескольких звонков не застанут вас по указанным номерам, вам скорее всего откажут в ссуде.

5. Кредит по карте дешевле и удобнее.

Если вам нужно купить в кредит бытовую технику или мебель, получите в банке кредитную карту и оплатите покупку с помощью нее. Кредиты по картам обходятся значительно дешевле, чем экспресс-ссуды, предоставляемые банками непосредственно в магазинах. Кроме того, получив карту один раз, вы сможете пользоваться кредитом, погашая и получая новый, в течение всего срока ее действия (обычно два-три года). Карту лучше оформить в банке, предоставляющем по кредиткам льготный период, в течение которого вы будете пользоваться ссудой бесплатно (обычно он не превышает 50 дней).

6. «Короткий» кредит берите в валюте.

Ссуду на небольшой срок (до трех лет) лучше взять в долларах или евро, поскольку ставки валютных кредитов ниже рублевых на 3–7 процентных пунктов. Правда, если вы получаете зарплату в рублях, то столкнетесь с дополнительными расходами при конвертации.

7. Сэкономьте на процентах.

Чем больше сумма, которую вы внесете в качестве первоначального взноса, и чем меньше срок ссуды, тем ниже окажется ставка. Кроме того, кредит зачастую обходится дешевле, если работодатель заемщика может официально подтвердить весь его доход соответствующей справкой.

8. Автокредит со страховкой лучше.

Получая целевой кредит на покупку автомобиля, при котором заемные деньги могут быть потрачены только на заранее выбранную клиентом машину, вам придется оформить страховку каско (от угона и ущерба). Избежать покупки полиса можно, взяв нецелевую ссуду на неотложные нужды: банк выдаст вам наличные либо перечислит деньги на ваш счет или пластиковую карту. Вам не придется ни отчитываться, куда вы потратили эту сумму, ни страховать приобретенный автомобиль. Однако стоимость этой ссуды значительно выше, чем автокредита. Бывает даже, что ссуда на авто вместе с полисом каско обходится дешевле нецелевого кредита без страховки.

9. Долг придется вернуть.

После того как вы подпишете кредитный договор, обратного пути у вас нет: в течение оговоренного срока вы обязаны погасить задолженность и выплатить проценты. Если вы не внесете очередной ежемесячный платеж до указанного в договоре числа, банк накажет вас штрафом. Как правило, когда срок просрочки превышает один месяц, кредитор требует досрочного погашения задолженности. Сначала с вами попытаются договориться мирно: с помощью звонков и, возможно, личных встреч с сотрудниками финансовой организации. Если переговоры не принесут результата, банк обратится в суд. Однако если вы не можете вовремя расплатиться по уважительной причине (например, потеряли работу) и убедите в этом банк, он может пойти навстречу: на некоторое время (обычно не более трех месяцев) вам предоставят отсрочку, а штрафные санкции применять не будут.

10. Не попадитесь в руки мошенников.

Не соглашайтесь оформлять кредит на свое имя для третьего лица.

Мошенники часто используют доверчивость граждан: за определенное вознаграждение они предлагают получить ссуду и передать им деньги или товар, купленный в кредит. При этом они убеждают, что возвращать долг вам не придется. Однако банк предъявит претензии именно вам, поскольку по документам вы будете являться заемщиком.

В определении главной особенности «идеального заемщика»: кому-то важнее наличие какой-либо недвижимости у клиента, кому-то – прописка и регистрация и пр. Однако все без исключения банки в первую очередь интересуется доход заемщика и способы его подтверждения.

Работа

Наличие справки о доходах по форме 2-НДФЛ, безусловно, является главным аргументом для выдачи вам кредита на неотложные нужды. При этом сумма дохода, указанная в такой справке, вполне может быть и меньше того, что вы получаете на самом деле. На практике все банки догадываются, что ваша реальная зарплата как минимум раза в два больше, чем указано в справке... Так что из этого и рассчитывается способность отдать кредит. Однако надо понимать, что ваш доход должен быть никак не меньше \$1000.

Кроме того необходимо еще и работать с оформлением по трудовой книжке. Это дает банкам дополнительную гарантию того, что заемщик «никуда не денется», что у него есть стабильная работа, с которой его уволить не так-то просто.

Кроме того, часто заемщик для получения кредита на неотложные нужды должен иметь определенный трудовой стаж – не менее 2 лет. Обычно банки обращают внимание и на то, сколько человек проработал у последнего работодателя. Идеальный вариант, если вы не меняли место работы в течение как минимум полугода. Еще будьте готовы к тому, что вас попросят принести рекомендации с последнего места работы. Они помогут убедить сотрудников банка в вашей ценности для работодателя.

Дом

Следующее требование, которое зачастую стоит у банков на первом месте – наличие у заемщика прописки в Москве. Хотя если заем не очень большой, вполне можно обойтись и временной регистрацией. Но если вы хотите получить кредит на достаточно большую сумму и на длительный срок, то прописка – условие необходимое. Сразу нужно оговориться, что для получения ипотечного кредита прописка не так важна – у банков существуют программы ипотечного кредитования как для москвичей, которые желают улучшить свои жилищные условия, так и для приезжих.

Гарантии

Если речь идет не об ипотечном кредите, скорее всего банк потребует какой-либо залог. Естественно, что любая кредитная организация хочет подстраховаться на тот случай, если клиент по каким-либо обстоятельствам не сможет выплатить заем. Идеальным залогом с точки зрения банка является недвижимость. Однако для заемщика залог в виде недвижимости сопряжен с дополнительными проблемами. Эту недвижимость необходимо оценить и застраховать. Поэтому многие банки в качестве залога согласны рассматривать дорогие автомобили. Конечно, залогом может послужить почти любое имущество заемщика, а не только квартиры и машины.

Кроме залога часто требуются поручители, подтвержденная заработная плата которых должна быть больше, чем непосредственно у заемщика. Многие банки заявляют, что кредиты можно получить и без поручителей, однако их наличие существенно упростит вам жизнь и всю процедуру получения кредита и поиска наиболее подходящего банка.

Чистое прошлое

Следующий критерий, который является не обязательным, но желательным – чистая кредитная история. Если вы можете предоставить документы, подтверждающие, что вы уже брали кредит и исправно его погасили (идеальный вариант – досрочное погашение), то банк будет вполне уверен в вашей благонадежности. Кстати, банки всегда проверяют своих клиентов, поэтому почти наверняка служба безопасности банка будет в курсе того, где, когда и как вы брали кредит.

Немаловажное условие для получения кредита – отсутствие иждивенцев. Особенно неохотно деньги дают тем, кто является родителями детей в возрасте до 3 лет. А уж если вы – одинокий родитель малолетнего чада, то кредит получить будет очень трудно. Хотя для семейных пар такой критерий не совсем актуален.

Еще один критерий, который может повлиять на выдачу кредита – возраст. Традиционно, кредиты не могут получить пенсионеры (то есть мужчины старше 60 лет и женщины старше 55). При этом крайний возраст – это не возраст получения кредита, а возраст окончательной его выплаты. То есть, если вы хотите взять кредит, скажем, на 10 лет, то получить его должны в возрасте не более 50 лет (для мужчин).

Естественно, что и несовершеннолетние получить кредит не смогут ни при каких обстоятельствах. Часто банки не дают кредит лицам, моложе 21 года.

Кроме того, для получения кредита у заемщика не должно быть судимостей или других проблем с законом. Даже если это требование банком не озвучено, оно существует. Службы безопасности банков проверяют клиентов довольно тщательно, поэтому скрыть судимость скорее всего не удастся и в получении кредита будет отказано.

Светлое будущее

Также немаловажно образование, которое является залогом того, что заемщик может претендовать на высокооплачиваемую работу. Поэтому многие банки требуют копию диплома о высшем образовании.

Следует отметить, что если вы и не соответствуете одному из критериев, отчаиваться не стоит. Некоторые банки не требуют поручителей, некоторые – залога и т. д. Главное – найти тот банк, требованиям которого вы соответствуете, и который предоставляет кредит на условиях, удовлетворяющих вас.

Как считает Шевчук Денис Александрович, портрет идеального заемщика выглядит следующим образом:

**возраст 28–40 лет,
холост (разведен), не имеет детей и прочих иждивенцев,
владеет купленной (а не подаренной или унаследованной) недвижимостью,
имеет высшее образование (одно или несколько),
прописан в Москве или области (для московского региона),
реальная средняя зарплата от \$1500–2000,
имеет стабильную работу в крупной компании.**

Как банки выбивают долг

Банку удастся решить вопрос проблемной задолженности чаще всего тогда, когда сам заемщик настроен позитивно. Угрозы или судебные тяжбы редко приводят к положительному результату.

Недобросовестных заемщиков – как частных лиц, так и юридических – можно разделить на два вида: тех, кто не может вернуть долг по объективным причинам, и тех, кто этого в принципе делать не собирается.

В процессе переговоров, с которых начинается работа с проблемной задолженностью, необходимо выяснить, какую позицию занял клиент. Допустим, предприятие честно признается, что испытывает временные финансовые трудности (к примеру, сезонный спад продаж, остановка производства из-за неисправности оборудования) или же частный заемщик сообщает, что потерял работу и активно ищет новую. Должник не пытается увильнуть от своих обязательств, просто ему нужно время, чтобы решить свои проблемы.

В том случае, когда клиент настроен агрессивно, не идет на мирные переговоры либо кредитору вообще не удастся связаться с ним ни по одному из указанных при получении ссуды телефону, скорее всего заемщик изначально не собирался расплачиваться.

Дружелюбный компромисс

Если банк имеет дело с «объективным» недобросовестным заемщиком, можно считать, что кредитору повезло: шансы вернуть долг довольно хорошие. Правда, успех во многом зависит от поведения самого финансового

института. Он может пойти навстречу должнику, реструктуризировать задолженность, изменив срок погашения ссуды, и предоставить клиенту «льготный период» – дать время на то, чтобы справиться с возникшими трудностями, в течение которого не будут начисляться штрафные пени. Другой вариант – не делать никаких уступок и требовать немедленного погашения всей суммы долга.

По словам участников рынка, выиграть дело банку не составит труда. Однако с исполнением судебного решения возникают серьезные проблемы.

Дело в том, что заемщик, убедившись, что кредитор не пойдет ему навстречу, начинает готовиться к «схватке». Компания обычно успевает вывести активы, к примеру оформить их на ООО «Минус» вместо ООО «Плюс», и обнулить счета. Даже если предприятие не располагает грамотными специалистами в этой области, оно привлечет консультантов. Частный клиент в свою очередь может оформить принадлежащее ему имущество (квартиру, машину) на родственников или друзей.

Когда судебные приставы придут накладывать арест на имущество, окажется, что у должника нет никакой собственности и взять с него нечего. Кроме того, конфискаторов можно просто-напросто подкупить и они «не заметят» ликвидного товара, принадлежащего заемщику.

Конечно, если банк выдавал ссуду под залог, шансы взыскать задолженность возрастают. Но, как показывает практика, обеспечение – это далеко не панацея – к примеру, стоимость недвижимости может быть изначально существенно завышена: ее оценку проводят независимые эксперты, которые нередко вступают в сговор с заемщиком. Если же в качестве залога выступает оборудование, расходы по его демонтажу могут превысить сумму долга.

По оценкам экспертов, кредиторы, которые не смогли решить проблему просрочки во внесудебном порядке, терпят фиаско в 70–80 % случаев. С оставшихся 20–30 % должников все же удается взыскать хотя бы часть долга. Это происходит лишь при благоприятном расположении звезд – у заемщика оказываются активы, стоимость которых достаточна для погашения, а банку удается добиться, чтобы судебные приставы наложили на них арест.

Эффективная работа приставов стоит довольно дорого. Так что рассчитывать на полное возмещение выданной ссуды здесь в любом случае не приходится. Зачастую используется следующая схема: за определенное вознаграждение приставы продают арестованное имущество банку за бесценок, а тот получает доход от его реализации. Однако аппетиты судебных исполнителей порой не имеют границ, и еще не известно, стоит ли соглашаться на подобную схему.

Поэтому лучший вариант для банка – решать проблему мирным путем.

Если же сам заемщик не настроен на мирные переговоры, то здесь из законных внесудебных методов взыскания возможна лишь жесткая психологическая атака. И если недобросовестный клиент при получении кредита предоставил банку какие-либо ложные сведения о себе (к примеру, предприятие искажило информацию о своем финансовом состоянии или частный клиент подделал справку о доходах), то у кредитора появляется козырь. Он может сообщить должнику, что, если тот не расплатится, против него будет возбуждено уголовное дело по факту незаконного получения

кредита юристом или мошенничества частным клиентом. Даже ложные сведения в анкете, которую заполняет заемщик при получении экспресс-ссуды в магазине, могут стать одним из поводов для возбуждения против него уголовного дела, ведь он заверяет подписью все данные, которые предоставил.

Пример кредитной программы банка:

Сумма кредита:

для Москвы и Московской области:

Минимальная сумма кредита 25 000 рублей

Максимальная сумма кредита 900 000 рублей

для региональных филиалов:

Минимальная сумма кредита – 15 000 рублей

Максимальная сумма кредита 650 000 рублей

Срок кредита:

От 3 до 36 месяцев

Процентные ставки для Москвы и Московской области:

18 % годовых при сроке кредитования до 24 месяцев включительно

19 % годовых при сроке кредитования от 25 до 36 месяцев включительно

При выдаче кредита взимается единовременно комиссионное вознаграждение за открытие и ведение ссудного счета в размере 2,5 % от суммы кредита, минимум 1400 рублей.

Процентные ставки для региональных филиалов:

19 % годовых при сроке кредитования до 24 месяцев включительно

20 % годовых при сроке кредитования от 25 до 36 месяцев включительно

При выдаче кредита взимается единовременно комиссионное вознаграждение за открытие и ведение ссудного счета в размере 3 % от суммы кредита, минимум 1400 рублей.

Целевое использование кредита

Кредит предоставляется на потребительские цели, без предоставления отчета об использовании.

Срок рассмотрения заявки:

в течение 3 рабочих дней со дня предоставления документов.

Обеспечение по кредиту:

Сумма кредита	Обеспечение
до 140 000 рублей	поручительство супруги (при наличии зарегистрированного брака)
от 140 001 до 270 000 рублей	поручительство не менее одного физического лица
270 001 рублей и выше	поручительство не менее двух физических лиц

*По усмотрению Банка может быть запрошено дополнительное обеспечение в виде залога или поручительства.

Обязательное условие

• заключение договора поручительства с супругом(ой) заемщика (при наличии) без учета его дохода.

Предоставление кредита

• единовременно в полной сумме путем перечисления на счет заемщика

*Дополнительное условие **

Страхование жизни и потери трудоспособности Заемщика при сумме кредита от 140 001 рубля.

*для региональных филиалов

Требования к заемщику и поручителям

- Гражданство Российской Федерации;
- Возраст – от 21 до 55 лет (на дату возврата кредита) – для женщин, – от 21 до 60 лет (на дату возврата кредита) – для мужчин.
- Место постоянной регистрации – по месту расположения подразделения Банка (московские дополнительные офисы обслуживают граждан, имеющих постоянную регистрацию в Москве и Московской области)
- Стаж трудовой деятельности на последнем месте работы – не менее 3-х месяцев;
- Основное место работы по месту расположения обслуживаемого подразделения,
- Наличие средств для оплаты сборов и платежей по обслуживанию кредита.

Перечень необходимых документов

- паспорт Заемщика (паспорт гражданина Российской Федерации);
- оформленная Анкета – Заявление Заемщика;
- справка с места работы Заемщика о среднемесячном доходе и размере производимых удержаний за последние 6 месяцев по ф. 2НДФЛ, либо по форме Банка
- оригинал трудовой книжки, либо ее копия, заверенная работодателем за исключением военнослужащих, служащих МЧС, служащих в органах внутренних дел, работающих по найму у индивидуальных предпринимателей. Указанные категории лиц предоставляют трудовой договор, удостоверение личности офицера, либо служебное удостоверение;
- один из следующих документов:
 - водительское удостоверение;
 - заграничный паспорт;
 - страховое свидетельство государственного пенсионного страхования Российской Федерации;
 - свидетельство о постановке на учет налоговым органом физического лица по месту жительства на территории Российской Федерации (свидетельство о присвоении ИНН).
- паспорт каждого Поручителя;
- оформленная Анкета – Заявление каждого Поручителя;
- справка с места работы каждого Поручителя (кроме Поручителей – супругов) о среднемесячном доходе и размере производимых удержаний за последние 6 месяцев по ф. 2НДФЛ, либо по форме Банка

Кредитные карты

Пластиковая карта – это своего рода электронный кошелек, который позволяет воспользоваться деньгами, находящимися на банковском счете ее обладателя. На карте удобно и безопасно хранить и сто долларов, и десять тысяч. По первому вашему требованию банк представит подробный отчет о поступлении и расходовании средств по карте. Кроме того, на карточный счет, как и на обычный, начисляются проценты.

Пластиковые карты принимаются к оплате в миллионах торговых точек по всему миру. Вы можете получить наличные в любом из сотен тысяч банкоматов. По вашему желанию деньги будут выданы в местной валюте, что избавит вас от множества проблем в путешествии. А при пересечении границы нет необходимости декларировать размещенные на карте средства.

Виды пластиковых карт:

Выпуск и обслуживание карт координируются различными платежными системами. Наиболее крупными международными платежными системами являются Visa International, MasterCard International и Europa International. Каждая из них выпускает карты, ориентированные на разные категории клиентов. Карты именно этих платежных систем выбирает большинство людей во всех странах мира (Шевчук Д.А. Внешнеэкономическая деятельность. Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

American Express International и Diners Club International в основном выпускают так называемые T and E (Travel and Entertainment) карты, предназначенные для путешествий и развлечений. Владельцы таких карт получают дополнительные преимущества, специальные предложения и скидки в сфере развлечений, включая рестораны, гостиницы, прокат автомобилей и т. д. При этом с помощью таких карт оплатить покупку или снять наличность можно точно так же, как и с помощью остальных карт.

По такому признаку, как предоставление кредита, карты делятся на дебетовые и кредитные. В России наибольшее распространение получили дебетовые карты, по которым кредит не предоставляется, а расходы производятся владельцем карт в пределах размещенной на счете суммы. В зависимости от набора предоставляемых по ним услуг различают «электронные», «классические», «золотые» и «платиновые» карты (Шевчук Д.А. Основы банковского дела. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

Так называемые «электронные карты» (Visa Electron и Cirrus/Maestro) принимаются не только в банкоматах, но и в торговых точках, оснащенных электронными терминалами. Карты «классической» категории имеют самую широкую в мире сеть приема. Они могут быть использованы для оплаты товаров и услуг в торговых точках, оснащенных импринтерами. Выпускаемые разными системами «золотые» карты обеспечивают своим владельцам широкий спектр дополнительных услуг и скидок. Карты «платиновой» категории – это не только круглосуточный сервис, скидки, бронирование номеров в лучших отелях, но и высочайший уровень престижа.

По данным Центрального банка, эмиссией пластиковых карт в России занимается 697 банка, а эквайрингом – осуществлением расчетов по операциям с картами – 672 банка. При этом первопроходцами выдачи нецелевых кредитов с помощью пластика являются только 40 банков. Данные о количестве эмитированных ими кредитных карт разнятся: по данным платежных систем, около 5 млн, а по данным некоторых российских банков – не более 2 млн.

Пожалуй, самым трудным для банков препятствием является отсутствие единой информационной базы, аккумулирующей всю информацию о выполнении заемщиками их обязательств.

Как считает автор книги, Шевчук Денис Александрович, одно из достоинств кредитных карт в том, что получить их можно быстрее, чем потребительские кредиты. Банки, использующие скорринговые системы, упрощают эту процедуру по максимуму. Например оформить кредитную карту с лимитом до 100 тыс. рублей можно в течение часа. Для этого не требуется подтверждения доходов, достаточно предоставить паспорт и еще один документ, например водительские права.

Насколько эффективна система скорринга, пока сказать трудно. Сами участники рынка пока не дают однозначных оценок. *Скорринг – это ноу-хау каждого банка, которое банки апробируют. Со временем выяснится, у кого скорринговая программа более эффективная, у кого менее. Реально оценить эффективность системы скорринга сложно.*

В прошлом году технологией года банкиры единодушно признали кредитные карты с grace-period (льготный период). Именно с этим продуктом банки связывают надежды на развитие «пластикового» бизнеса и потребкредитования. Но эта безусловно удобная услуга имеет как достоинства, так и недостатки. К такому выводу пришло Агентство финансовой информации «МЗ-медиа», которое подготовило обзор карт с grace-period 13 российских банков, наиболее активно продвигающих этот проект.

Принцип действия кредитных карт с grace-period чрезвычайно прост. Банк, выдавая кредит по такой карте, устанавливает льготный период, в течение которого можно пользоваться заемными деньгами бесплатно. Для примера один из вариантов: grace-period составляет 20 дней, 1-го числа вы сделали покупку по кредитной карте, а до 20-го вернули эти деньги банку. В этом случае вы освобождаетесь от уплаты процентов. Годом кредитных карт с льготным периодом считается 2005-й, хотя появились они несколько лет назад. Просто в прошлом году их легализовали. Законодатели отменили необходимость уплачивать подоходный налог с выгоды, которую получал держатель карты, не уплачивая проценты.

Так чем же выгодны и невыгодны «кредитки» с grace-period? Сроки льготного периода относительно невелики: от 15 до 60 дней. Причем на рынке существуют два способа определения продолжительности grace-period. При одном отсчет начинается с момента образования задолженности на карточном счете. При другом – с определенной даты месяца, установленной конкретным банком. Второй тип отсчета уступает первому в том, что фактические сроки льготного периода могут быть существенно меньше заявленных. Поэтому этот нюанс нужно выяснить при заключении договора.

В ходе анализа также были определены дополнительные затраты, которые несет владелец кредитной карты с льготным периодом. По свидетельству банкиров, выпуская такого рода карты, банки зарабатывают прежде всего на комиссии за проведение транзакций, которую платят торговые точки. Но и о комиссии с держателей карт кредитные организации также не забывают. Во-первых, карты с grace-period, что характерно для всех «кредиток», предназначены для безналичной оплаты товаров и услуг. Поэтому поход с ними к банкомату чреват дополнительными расходами – комиссия за простую операцию снятия средств может достигать 4.5 %. Во-

вторых, «наказание» рублем последует, если вы не погасили задолженность в течение льготного периода или превысили кредитный лимит. У каждого банка установлены и свои штрафы-проценты. Ряд кредитных организаций начисляет проценты напрямую, исходя из годовой ставки (от 12 до 42 % в рублях и от 9 до 36 % в валюте). В других – любое нарушение условий кредитования влечет за собой фиксированный штраф. Например, 3.5 % от суммы задолженности – за несвоевременное погашение либо 300–450 рублей – за каждое нарушение. Также в ходе исследования были обнаружены «драконовские» ставки в 0.5 % за каждый день просрочки платежа после окончания grace-period.

Впрочем, как показывает зарубежный опыт, жесткие условия иногда бывают даже полезны, так как дисциплинируют заемщика. Так, в Великобритании почти каждый десятый житель, имеющий «кредитку», в прошлом году столкнулся с начислением штрафов за просрочку платежей. Такие масштабы забывчивости британцев вызваны скорее всего тем, что антимонопольный орган Office of Fair Trading «порекомендовал» восьми крупнейшим кредитно-карточным компаниям смягчить наказание за задержку оплаты займов. И население страны просто «расслабилось», когда штрафы упали до среднего уровня в 35 фунтов.

Параметры «кредиток» с льготным периодом:

– Из 13 банков только в одном можно оформить карту бесплатно (не взимается комиссия). Ведение счета во всех банках платное (минимальная плата за годовое обслуживание карты – \$5).

– В зависимости от вида карты и состоятельности заемщика устанавливался лимит кредитования. В российских банках он колеблется от \$160 до \$3 тыс. для дешевых Visa Classic или MasterCard Mass. По более дорогим и престижным картам лимит может достигать и \$20 тыс.

– Для оформления кредитной карты с grace-period некоторым банкам не надо предоставлять справку по форме 2-НДФЛ, а достаточно заполнить анкету.

Ипотека

Ипотека – это разновидность имущественного залога, служащего обеспечением исполнения основного денежного обязательства. Особенностью данного вида залога является то, что его предметом всегда является недвижимое имущество. Основное назначение ипотеки заключается в обеспечении выданного кредита путем залога недвижимого имущества. За сотни лет в разных странах сформировалась универсальная схема, по которой под ипотечным кредитом понимается сумма, выдаваемая сроком на 10–15 лет под 11–15 % годовых.

На сегодняшний день ипотеку называют чуть ли не единственным способом решения жилищных проблем для большинства граждан России. В разных странах система ипотеки выглядит по-разному. Например, американская практика ипотеки отличается от европейской практики ипотеки по используемым схемам, и, в свою очередь, очень близка к российской схеме ипотеки.

В России уже несколько лет работает целый ряд ипотечных программ ряда финансовых институтов. Это долгосрочные кредиты, это кредиты под относительно невысокие для российского кредитного рынка для физических лиц проценты. И это кредиты под залог приобретаемого жилья. Если ее сравнивать с американской ипотекой, конечно, проценты, которые сегодня у нас существуют по кредитам, более чем в два раза выше. И, как правило, эти кредиты выдаются на сроки менее длительные.

7 заблуждений об ипотеке

Заблуждение № 1: при покупке квартиры на первичном рынке залогом является купленная недостроенная квартира.

Это не совсем верно. Квартира может стать объектом залога только после того, как на нее зарегистрировано право собственности (не раньше чем после сдачи дома). Однако есть варианты. При работе с первичным рынком банки используют две схемы. По первой схеме в Петербурге работают уже давно. При работе по первой схеме клиент сам выбирает фирму застройщика и объект, в котором он покупает квартиру. Однако, учитывая высокие риски в сфере долевого участия, в этом случае банк требует от заемщика в залог его квартиру (которая находится в его собственности). Разумеется, эта квартира должна быть оценена не ниже, чем сумма выданного кредита. После окончания строительства и возникновения прав собственности на новую квартиру, банк снимает залог на старую квартиру и берет в залог новую. Конечно, такая схема серьезно ограничивает число потенциальных заемщиков (не у каждого желающего вложиться в доленое строительство, есть квартира, которую можно отдать в залог). Поэтому с недавнего времени в Петербурге начала действовать вторая схема ипотечного кредитования на первичном рынке. При этой схеме банк аккредитует несколько строительных компаний, прошедших серьезную финансовую проверку со стороны банка. В этом случае, количество компаний и объектов, которые может выбрать заемщик, серьезно ограничивается, зато не требуется залога в виде уже имеющейся квартиры.

Заблуждение № 2: получение кредита ничего не стоит.

К сожалению, это неправда. При получении ипотечного кредита заемщик должен быть готов к значительным единовременным выплатам. Например, только за рассмотрение заявки кредитным комитетом (без гарантии результата) нужно будет заплатить около \$100. После подбора объекта необходимо будет оплатить его независимую оценку (оценщиком банка) – 100 – 150 \$. За открытие счета в банке платят от 0,75 % до 1 % от суммы кредита. После покупки требуется также оплатить страховые взносы – 1,5 – 1,8 % от суммы кредита. В

целом получается довольно значительная сумма – многие банки рекомендуют даже с самого начала приплюсовать ее к сумме первоначального взноса.

Заблуждение № 3: без денег на первоначальный взнос не стоит и думать об ипотеке.

Первоначальный взнос (т. е. сумма, которую необходимо внести за покупку квартиры самостоятельно) составляет в различных банках от 20 – 30 % стоимости квартиры. При желании (и возможностях) заемщика первоначальный взнос может быть больше. Если речь идет о минимальном варианте – 1-комнатной квартире по цене \$35 000 – первоначальный взнос будет составлять от \$7 000. Есть две возможности обойтись без первоначального взноса. Первая – получение кредита на потребительские цели (полученная сумма вкладывается в покупку квартиры). Второй путь доступен при условии, что у заемщика уже есть какая-либо недвижимость (например, комната, или доля в отдельной квартире). В этом случае сделку можно провести по схеме ипотечного обмена. То есть, в качестве первоначального взноса будут зачтены деньги, вырученные от продажи имеющейся недвижимости.

Заблуждение № 4: если банк дает заемщику разрешение на определенную сумму, клиент получит именно ее, вне зависимости от стоимости квартиры.

Если банк выдал заемщику разрешение на кредит, допустим в \$30 000, заемщик рассчитывает именно на эту сумму. Однако при этом, банк оговаривает, что выданный кредит будет составлять не более 80 % (или 70 % – в зависимости от банка) от стоимости квартиры. То есть, если заемщик нашел квартиру стоимостью \$35 000, банк выдаст ему не обещанные \$30 000, а всего лишь \$28 000 (80 % от стоимости квартиры). Бывает и ситуация, когда выбранная клиентом квартира при независимой оценке банка оценивается ниже ее рыночной стоимости (требований продавца). В этом случае банк согласится дать кредит лишь в размере 80 % (70 %) от оценочной стоимости. Тогда заемщику придется либо искать недостающие для покупки деньги самостоятельно, либо искать другую квартиру.

Заблуждение № 5: все риски заемщика страхуются.

Это распространенное заблуждение, связанное с тем, что каждая ипотечная сделка обязательно страхуется. При покупке квартиры через ипотеку банки требуют следующие виды страхования: страхование титула (права собственности), имущества (то есть самой квартиры), а также жизни и трудоспособности заемщика. Естественно, все расходы по страхованию несет заемщик. При этом на самом деле страхуются не риски заемщика, а риски банка, и в случае наступления страхового случая все выплаты будут производиться именно в пользу банка. При желании заемщик может застраховать и свои риски, но за это ему придется платить отдельно.

Заблуждение № 6: если банк разорится, кредиторы банка заставят заемщика выплатить весь долг сразу.

Это не так. Если банк разоряется, его активы достаются кредиторам. Но на судьбе заемщика это никак не отражается. У заемщика просто сменяется выгодоприобретатель, в пользу которого он выплачивает остаток суммы и проценты. Независимо от смены кредитора, условия кредитного договора не могут быть пересмотрены ни в каком случае.

Заблуждение № 7: если после нескольких лет выплаты сумм по кредиту, заемщик больше не может платить нужную сумму, банк отнимет все.

Это заблуждение заставляет многих отказываться от покупки квартиры через ипотеку – люди боятся потерять все. Однако, не надо забывать, что, выплачивая проценты по кредиту в течение нескольких лет, человек успеваеt выплатить банку некоторую часть кредита. Кроме того, существуют еще деньги, внесенные в качестве первоначального взноса. Все эти деньги (доля в квартире), безусловно, принадлежат заемщику, и банк на них не претендует. Таким образом, в случае, если заемщик по каким-то причинам не может более выплачивать взносы

по кредиту, купленная им в кредит квартира обменивается с доплатой. Для заемщика приобретается жилье на ту сумму, которую он внес, а доплата идет на погашение долга банку.

Процедура рефинансирования ипотечного кредита для любого заемщика в западных странах развита очень хорошо. Банки нередко «перекупают» клиентов у своих конкурентов, предлагая им более комфортные и выгодные условия. Однако в России продать свой ипотечный кредит, переоформив его под более низкую процентную ставку у другого банка, практически невозможно. Все дело в кредитном договоре, который заключается раз и навсегда, – подробнее ознакомившись с ним, можно узнать еще несколько ограничений, которые накладываются на ипотечную квартиру.

Первые банки, которые предлагали населению ипотечные кредиты еще в конце 90-х годов, выдавали их под ставку 18–20 % годовых в валюте и до 25 % в рублях. Сегодня кредит на жилье можно взять в среднем под 11 % в валюте и 15 % в рублях. При этом стандартный кредитный договор, который заключается между банком и заемщиком, предполагает фиксированную процентную ставку на весь период «жизни» кредита. С одной стороны, это защищает заемщика в случае отзыва лицензии у банка, а с другой – не позволяет снизить процентную ставку по кредиту. Кредитный договор однозначно определяет условия, при которых банк фиксирует возможность изменения процентной ставки в течение срока кредита. Также в случае отзыва у банка лицензии и передачи кредитов на обслуживание другому кредитору существенные условия ранее заключенного кредитного договора изменены не будут.

Это означает, что даже если средние рыночные ставки по ипотечным кредитам снизились до 10–15 %, заемщику, взявшему кредит несколько лет назад под 18–20 %, придется платить свою фиксированную ставку. При этом желание снизить ипотечную ставку или же перейти на другой, более низкий ипотечный тариф, вполне объяснимо. Однако сегодня «уйти» от банка к другому кредитору, хотя и возможно теоретически, на практике сделать сложно. Заемщик, безусловно, может рефинансировать (перепродать) ипотечный кредит. Но сначала ему нужно получить согласие банка, в котором у него уже есть кредит. После этого новый банк должен перевести деньги первому банку в счет погашения ипотечного кредита – первый договор расторгается, а между новым банком и заемщиком заключается новый договор. Такой переход будет стоить заемщику определенных денег. Даже если это достаточно весомая сумма, но в перспективе заемщика ждет существенное улучшение условий кредитования.

Процедура рефинансирования по своей сути – это отношения между кредиторами. Если клиент хочет снизить ставку, при этом перейдя в другой банк, он должен погасить кредит и взять другой в другом банке. Если иного прямо не предусмотрено в договоре, заемщик в любой момент может досрочно погасить кредит, скажем, взяв «короткий» кредит в другом банке. После же, сняв с заложенной ипотечной квартиры обременение, заложить ее в другом банке и за счет этих средств вернуть деньги по короткому кредиту.

Целесообразность перехода от одного банка к другому каждый заемщик определяет сам, и пока в «домашних условиях» посчитать, насколько это выгодно, достаточно тяжело. Эта процедура оправдана, если заемщик на 2–2,5 месяца может найти средства, необходимые для возврата кредита на то время, пока квартира будет высвобождаться из залога в одном банке и передаваться под залог в другом. А это не так легко. Практически рефинансировать кредит очень сложно, так как долгосрочные кредиты предоставляются с подтверждением их целевого использования – покупки квартиры. Короткие потребительские кредиты предоставляются по более высоким ставкам, поэтому использовать их для погашения ипотечного кредита нет смысла.

Заемщик в зависимости от условий банка может расплатиться с банком досрочно в среднем уже через полгода-год. Так, большинство устанавливают мораторий на досрочное погашение кредита в шесть месяцев после его оформления, уже на седьмом месяце можно

досрочно выплатить либо весь долг, либо его часть. Таким образом, если заемщик при наличии свободных средств может расплатиться с ипотечным кредитом досрочно в среднем через 6 месяцев без уплаты «неустоек» либо с небольшой комиссией, то банк потребовать от заемщика отдать кредит досрочно не имеет права. Однако есть отдельные случаи, когда банк вправе это сделать – все они прописаны в кредитном договоре. «Все случаи, в которых банк оставляет за собой это право, отдельно прописаны непосредственно в договоре (см. подробнее Шевчук Д.А. Основы банковского дела. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006; Шевчук Д.А. Банковские операции. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

Самая распространенная причина нарушения кредитного договора, по мнению участников ипотечного рынка, это все-таки просрочки платежей. Однако, как заверяют представители банковского сообщества, выселять заемщика никто не будет – главное, вовремя предупредить банк о сложившихся трудностях. Нужно сразу обратиться в банк с заявлением на изменения графика платежей по кредиту и процентам, и если действительно у заемщика объективные и временные трудности, банк может изменить график, не начисляя никаких штрафных санкций. Кроме того, банк может посоветовать заемщику обменять квартиру на меньшую. При возникновении сложных жизненных обстоятельств заемщику может быть предложено обратиться в риэлтерское агентство, чтобы обменять большее жилье на меньшее и расплатиться с банком.

Конечно, сохранить купленную на заемные средства квартиру можно еще одним способом – сдавать ее в аренду. Ведь любая недвижимость, купленная по ипотеке, сразу становится собственностью заемщика. Единственное, казалось бы, ограничение, которое декларируют банки, – это ограничение на ее продажу. Однако, как выясняется при детальном рассмотрении условий и требований некоторых банков, разрешение на сдачу квартиры внаем у него нужно все-таки попросить. В соответствии с кредитным договором заемщик обязан получить одобрение банка на сдачу квартиры внаем. Для банка, как залогодержателя, важно знать, что залог остается ликвидным. То есть его можно быстро реализовать в случае нарушения заемщиком обязательств. Поэтому банк регулярно контролирует физическое состояние залога и использование его по назначению. квартире. Более того, если квартира покупается в первый раз, даже при использовании кредита можно получить обратно до \$30 тыс. налогового вычета. Эти деньги генерируются за счет налогов, которые платит работник каждый месяц. Максимальный размер данного вычета – 1 млн рублей без учета сумм, направленных на погашение процентов по ипотечным кредитам. Для получения налогового вычета необходимо предоставить в налоговую инспекцию заявление о получении имущественного налогового вычета, свидетельство о собственности, кредитный договор, договор купли-продажи, акт сдачи-приемки квартиры и расписку продавца в получении денег за квартиру. На практике такой вычет получают в течение двух-трех месяцев с момента подачи необходимых документов в налоговую инспекцию.

Однако это не означает, что 1 млн рублей будет отдан заемщику сразу. Дело в том, что за год можно получить только те деньги, которые „уходили“ в налоговую инспекцию – то есть 13 % в месяц с официальных заработков заемщика. Именно эти деньги впоследствии будут возвращены при покупке квартиры. Естественно, что за год выплатить 1 млн рублей подоходного налога могут немногие. То, что было выплачено в качестве налогов за год, вернется в этом же году, остальное – в последующих. Если в налоговом периоде (один год) имущественный вычет не может быть использован полностью, его остаток может быть перенесен на последующие налоговые периоды до полного его использования. По сути, покупая квартиру в первый раз в жизни, можно освободиться от налогов на многие годы, а при использовании кредита получить вычет и с уплачиваемых процентов по нему.

Сегодня кредиты на покупку жилой недвижимости предлагают порядка 160 российских банков. Подавляющее большинство из них работает по программе Агентства

по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Около 20 банков разрабатывают собственные программы. Именно благодаря разнообразным ипотечным продуктам этих банков сегодня можно легко подобрать индивидуальную программу на покупку квартиры в кредит, удовлетворяющую любым жилищным потребностям (Денис Шевчук).

По данным Центрального банка России, к середине 2005 г. банки выдали физическим лицам, резидентам и нерезидентам, потребительских кредитов, включая кредиты на приобретение жилья, на сумму 803,4 млрд руб. Из этой суммы кредитов на приобретение жилья предоставлено всего на 79,3 млрд руб. (или 9,9 % от общей суммы). Из них, ипотечные жилищные кредиты составляют 26,1 млрд. руб. (или 3,3 % от общей суммы выданных кредитов). За первое полугодие прирост по кредитам на покупку жилья составил 45 %. Столь небольшая доля кредитов на приобретение недвижимости в некоторой степени объясняется тем, что многие заемщики предпочитают кредиты на покупку недвижимости оформлялись в виде обычных потребительских кредитов на относительно непродолжительный срок. В этом случае клиенту удастся избежать весьма длительной, связанной со сбором множества сопроводительных документов и справок процедуры оформления ипотечного кредита. Кроме того, ипотечный кредит в настоящее время получить сложнее, требования к потенциальному заемщику выше, чем в случае оформления обычного потребительского кредита. Еще одной проблемой, связанной с ипотечным кредитованием на сегодняшнем этапе, является пока еще небольшое количество людей, которые могут подтвердить свой доход официальными документами. Кроме того, в настоящее время глобального снижения ставок за пользование ипотечным кредитом на рынке не наблюдается, что также сдерживает развитие ипотечного кредитования. Тем не менее, очевидно, что развитие ипотечного рынка, усиление конкуренции среди банков, проведение продуманной государственной политики, направленной на стимулирование спроса населения на ипотечные кредиты, а также продолжающийся рост реальных доходов населения приведет к изменениям в структуре выданных населению кредитов в сторону увеличения доли ипотечных кредитов.

Помимо кредитов на покупку квартиры, банки выдают кредиты и на приобретение загородной недвижимости. Базовые условия предоставления кредита на коттедж номинально не отличаются от квартирного кредита, хотя „загородный“ кредит в итоге выходит дороже даже кредита на недостроенные квартиры. Это связано, по мнению участников рынка, с юридическими проблемами при оформлении в собственность земельного участка и самого дома. К тому же, загородный дом по сравнению с типовой квартирой оценивается менее точно – отсюда дополнительные риски для банка, которые он восполняет повышенной процентной ставкой.

Будущий заемщик, выбирая банк, ориентируется только на количество усвоенной им рекламной информации, ориентируясь на „имя“ банка, созданное его же, банка, рекламой. Соответственно, не ориентируясь в многообразии кредитных продуктов, заемщик идет в тот банк, который просто засел у него в памяти. Пройдя трудоемкий этап сбора документов, человек идет в этот банк, подает заявку на произвольно выбранный кредитный продукт и получает либо отказ, либо только потом понимает, что данный продукт его не очень устраивает. Зачастую при составлении заявки на кредит может быть неправильно указана информация, что также ведет к отказу.

Кроме того, рассмотрение заявки на выдачу кредита во многих банках платное и заемщик, переходя от банка к банку без видения всеобъемлющей картины ипотечного рынка, теряет не только время, но и деньги.

Вот тут и выступают на первый план услуги ипотечного брокера (эксперта) в агентстве недвижимости. Помощь, которую может оказать агентство недвижимости (АН) может быть весьма разнообразна.

Что способен решить ипотечный брокер?

Ипотечный брокер (ИБ) прекрасно знает все ипотечные продукты банков, ориентируется в них и готов с ходу предложить клиенту наиболее выгодную для него программу. У многих желающих улучшить свои жилищные условия, имеется жилье, продав которое, можно получить средства на первый ипотечный взнос. Здесь возникает потребность именно в АН, которое осуществит не только продажу, но и окажет услуги в приватизации, согласовании перепланировок и т. д. Многочисленные чисто технические моменты, которые агентством воспринимаются как несложные, рабочие, большинству клиентов представляются эпохальными, например внесение залога под найденную квартиру. Стоит ли говорить, что именно на этом этапе без квалифицированной помощи клиент может лишиться своего залога (Шевчук Д.А. Основы банковского дела. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

В общем, затребуя в АН „помощь в получении ипотечного кредита“, клиент получает весь комплекс риэлтерских и юридических услуг, по желанию, конечно.

Сколько стоят услуги агентства?

Стоимость услуг ИБ в агентстве по полному сопровождению ипотечной сделки (от первой консультации до покупки и регистрации права собственности) – 4–5% от стоимости приобретаемого жилья. Если речь идет только о получении кредита – 2 % от суммы кредита.

Для клиента, не только получающего кредит, но и заказавшего в АН помощь в приватизации, согласование перепланировок и др. доп. Услуги, агентство предоставит скидку.

Как сотрудничают банки с агентствами?

Благодаря труду ипотечного брокера, в банк за кредитом приходит уже подготовленный заемщик, знающий специфику банка, его программу, имеющий на руках полный комплект правильно собранных документов, а также уже представляющий свои дальнейшие шаги по приобретению желаемой недвижимости.

Сами банки с удовольствием проводят краткосрочные курсы по подготовке и обучению ИБ и выдают сертификаты о готовности брокера по андеррайтингу и сопровождению сделок с привлечением ипотечного кредита.

Таким образом, риэлтер не является конкурентом банка по привлечению ипотечного клиента, но становится хорошим партнером.

Говоря о том, что купить квартиру в кредит можно за небольшие деньги, реклама умалчивает о том, что помимо первого взноса заемщику придется оплатить еще так называемые „сопроводительные“ расходы, которые могут достигать 12 тысяч долларов – то есть сопоставимы с минимальным первоначальным взносом.

За что?

Начнем с того, что посмотрим, откуда берутся все эти расходы. Сюда могут входить:

комиссия банка за рассмотрение (не у всех банков, но у популярных программ, как правило), от 50 до 100\$

комиссия за открытие счета в банке (бывает и без комиссии)

комиссия за выдачу кредита (бывает и без комиссии, иногда она включается в обналичивание)

обналичивание – в зависимости от банка составит 0,6–1%
оценка квартиры от 120 до 150\$
аренда банковской ячейки – 65\$-100\$
нотариальные услуги (требуют лишь некоторые банки) от 3000 до 12000 руб.
страхование квартиры, жизни и трудоспособности заемщика – от 0,8 % до 1,6 % от стоимости квартиры
услуги риэлтора – от 2 % до 8 %, в среднем 4–6%
могут быть услуги агентства по ипотечному кредитованию – 1 % от полученного кредита плюс 300–500 рублей за подготовку документов и выбор программы кредитования.

Вообще, в силу того, что рынок еще толком не сложился здесь могут быть и более разнообразные варианты комиссионных.

Зачастую риэлторы предлагают две услуги в одной – они готовы подобрать ипотечную программу и подать документы в банк, а потом уже подбирать варианты квартиры и проводить сделку. Стоимость такой услуги колеблется от 4 до 6 % от цены квартиры. Вроде можно было бы говорить о реальной экономии, однако все не так радужно. За 2 % от стоимости квартиры работают очень немногие агентства недвижимости.

К сожалению, слова „от 2 %“ совсем не гарантируют именно такой ставки даже при самой простой сделке, а уж сделки по ипотеке относятся к разряду сложных. Например, только за начало работы с клиентом взимает 350\$ и потом, по получении кредита, берет 1 % от суммы кредита.

На круг вроде выходит чуть поменьше, чем 4 %, но, поскольку вы имеете дело с дополнительной структурой, сделка, итак сложная, дополнительно усложняется. К тому же сотрудник бюро поразил нас информацией, что для того чтобы взять кредит, надо иметь на руках как минимум 30 % от стоимости квартиры. Уже довольно давно на рынке существуют программы, где первоначальный взнос составляет 10–20 %. Такой ответ, если честно, заставляет сомневаться в квалификации сотрудника бюро.

Кому?

По идее, бюро по ипотечному кредитованию задумывались для того, чтобы действовать только в интересах клиента, позволяя взять самый подходящий кредит. Однако стоит иметь в виду, что при обращении в бюро у вас вряд ли получится серьезная экономия на услугах риэлтора. Дело в том, что стандартные комиссионные за покупку квартиры (без подачи документов в банк) на вторичном рынке составляют те же самые 4 – 6 %, что и при покупке с ипотекой. Поэтому экономия может получиться только в том случае, если бюро имеет особые договоренности с риэлторскими конторами, или клиент умеет хорошо торговаться. В некоторых агентствах, например, „Бест“, „Лаурел“ даже при первом разговоре по телефону сказали, что готовы учитывать финансовую ситуацию клиента и уменьшать свои комиссионные.

В других крупных агентствах финансовая политика более жесткая, и они не готовы идти на уступки клиенту, обещая ему чуть больший пакет услуг, вроде гарантийного сертификата на квартиру. В небольших агентствах к вопросу о покупке по ипотеке до сих пор относятся как к диковинке, и поэтому комиссионные требуют в размере не меньше 6 %, хотя в отношении обычных сделок готовы серьезно „подвинуться“.

Как показали разговоры с несколькими частными маклерами, они предпочитают с ипотечными сделками не связываться, потому что они намного сложнее, и требуют более серьезной координации и связей, в том числе и в банковской сфере.

Закключаем договор

Заклучение договора на получение ипотечного кредита – весьма важный момент. Не стоит лишний раз напоминать, что договора надо внимательно читать, и если что не устраивает, просить изменить условия.

„Тонкие“ моменты читать особенно внимательно – как договор можно расторгнуть, и не будут ли условия выхода из него кабальными – например, посредник не имеет права забирать себе внесенный аванс, если не выполнил по договору никаких работ. Должно быть точно оговорено, что происходит, если банк отказывает в получении кредита. Но, как показывает практика, лучшей гарантией служит не столько „буква“ закона, сколько репутация агентов и компаний, их история, рекомендации их клиентов.

Пока самое большое количество сделок по ипотеке проходит через риэлторские агентства, причем большинство из них говорит об удвоении количества сделок в 2005 году по сравнению с 2004.

Бюро ипотечного сопровождения – форма для нашей страны новая, в отличие от стран Европы, где через них проходит большинство сделок. Скорее всего, агентства недвижимости будут выделять из своей структуры такие бюро, как только количество сделок достигнет того показателя, при котором это станет экономически выгодно.

Своими силами?

Есть еще один неплохой способ покупки квартиры с относительно невысокими затратами. Стоит узнать, корпоративным клиентом какого банка является ваша компания, и выдает ли этот банк ипотечные кредиты. Обращаясь в банк в качестве сотрудника корпоративного клиента, можно намного легче пройти кредитный комитет. Кстати, для таких клиентов банки устанавливают более низкие размеры комиссий. Уже потом банк может рекомендовать агентство, с которым он обычно сотрудничает. К сожалению, риэлторы в таких случаях берут „полный процент“ за сделку. И другой момент – предлагаемые в таких случаях программы обычно начинаются с первоначального взноса в 30 %.

Самый сложный путь – прийти в банк, что называется, „с улицы“ и получить кредит. Дело в том, что банки предпочитают тех клиентов, которых приводят посредники, по одной простой причине – им не надо объяснять все тонкости и нюансы сделки – посредники, как правило, в курсе всех требований банка.

Отдельного разговора заслуживают тарифы по страхованию, но, как правило, каждый банк работает только со своими страховщиками. Это в принципе ограничивает свободу выбора клиента, и он вынужден соглашаться на те условия, которые „лоббирует“ банк, и сделать в этой ситуации практически ничего не может. Так же клиент вынужден соглашаться и на нотариальное оформление сделки, если этого требует банк, несмотря на его необязательность. Страховые тарифы зависят от возраста заемщика, от состояния его здоровья, и, конечно, от размера кредита.

Итого

В стандартной ситуации потенциальный заемщик, решившись взять ипотечный кредит, должен приготовить дополнительно от 8 до 10 % стоимости квартиры на „сопроводительные“ расходы.

То есть при минимальном возможном первичном взносе в 10 %, на руках к моменту похода в банк, в бюро ипотечного сопровождения или в риэлторское агентство желательно иметь на руках сумму в полтора-два раза больше.

Впрочем, практически все посредники, с которыми мы беседовали, выказали желание помочь найти недостающие средства в размере 5–7 тысяч долларов. Как правило, предлагали помощь в получении потребительского кредита, и лишь в одном месте сказали, что это не есть проблема, и они готовы ее решить, но разговор не телефонный.

Пример программ банка:

Стандартная программа

Условия кредитования

Условие	Значение
минимальный первоначальный взнос	10% от стоимости жилья
минимальный размер кредита	150 000 руб.
максимальный размер кредита	16 200 000 руб.
процентная ставка	11% — 14% (в соответствии с таблицей Процентных ставок)
максимальный срок кредита	30 лет
порядок погашения кредита и уплаты процентов	равные ежемесячные платежи, составляющие не более 50% от суммы дохода Заемщика; возможно досрочное погашение кредита

Дополнительные условия	
Залог приобретаемой недвижимости с использованием кредита	ипотека в силу закона либо договора
Страхование	страхование приобретаемой квартиры от рисков гибели и повреждения; страхование жизни и потери трудоспособности заемщика

Процентные ставки

Коэффициент Кредит/Залог	Процентная ставка, годовых.	
	от 12 до 180 мес. (от 1 до 15 лет) включительно	от 181 до 360 мес. (свыше 15 до 30 лет)
от 35% (включительно) до 50 % (включительно)	11,00%	12,00%
более 50% до 70 % (включительно)	12,50%	13,00%
более 70% до 90% (включительно)	13,50%	14,00%

Условия предоставления кредита

Условие	Значение
гражданство	без ограничений
возраст	18 — 73 лет
место работы	без ограничений
доход	стабильный, подтвержденный справкой простой письменной формы, заверенной подписями директора и главного бухгалтера предприятия и печатью предприятия, либо другими официальными документами

Дополнительные условия	
коэффициент кредит/залог	До 90 % (размер кредита — до 90 % от стоимости квартиры)
плата за независимую оценку стоимости предмета залога	По тарифам независимого оценщика (от 120 долларов США)
страховые премии (страхование жизни и утраты трудоспособности Заемщика, страхование риска утраты или повреждения предмета залога)	0,6 — 1,0% от остатка основного долга по кредиту, увеличенного на 10% (уплата ежегодно до полного погашения кредита)
сбор за государственную	от 1000 руб.

регистрацию ипотечной сделки, права собственности Заемщика в Федеральной регистрационной службе	
досрочное погашение	После шести месяцев с момента получения кредита (без штрафных санкций)
комиссия за рассмотрение документов (оплачивается в день подачи документов в банк)	1500 руб. с учетом НДС – для г.Москвы и Московской области, 900 руб. с учетом НДС – для всех регионов
комиссия за предоставление ипотечного кредита	1,5 % от суммы кредита.

Перечень документов, необходимых для рассмотрения Анкеты-заявления на жилищный ипотечный кредит

№	Тип	Перечень документов	Примечание
1. Документы Заемщика/Созаемщика			
1	О	паспорт	копия всех страниц*
2	О	свидетельство государственного пенсионного страхования	копия*
3	О	документы об образовании (аттестаты, дипломы и т.п.)	копии
4	Н	военный билет	копия всех заполненных страниц*
2. Документы подтверждающие семейное положение Заемщика/Созаемщика			
5	Н	Паспорт супруга/супруги	копия всех страниц*
6	Н	свидетельство о браке, брачный контракт, свидетельство о расторжении брака	копия*
7	Н	свидетельство о рождении детей, паспорт для несовершеннолетних, достигших 14-летнего возраста (все страницы)	копия всех страниц*
8	Н	свидетельство о смерти, детей, супругов	копии*
3. Документы подтверждающие сведения о занятости и доходе Заемщика/Созаемщика			
9	О Н	трудовая книжка Заемщика/Созаемщика трудоустройство контракт с места дополнительной работы	заверенные работодателем копии всех страниц (с датой заверения)
10	О	<ul style="list-style-type: none"> • справка с места основной (дополнительной) работы о размере дохода, за последние 6 	Оригиналы

		<p>месяцев</p> <ul style="list-style-type: none"> • иные документы о фактически получаемых доходах (см. примечание 1 и 2) 	
--	--	--	--

4. Документы по сделке купли-продажи и ипотеки Жилого помещения			
11	<input type="radio"/>	паспорта продавцов Жилого помещения	Копии*
12	<input type="radio"/>	правоустанавливающие документы на квартиру (договор приватизации, договор купли-продажи, свидетельство о государственной регистрации права, справка ЖСК и т.д.)	Копии*
13	<input type="radio"/>	Справка БТИ (форма № 11А) (извлечение из технического паспорта БТИ на квартиру)	Копии*
14	<input type="radio"/>	Справка об отсутствии задолженности по квартплате и коммунальным платежам по квартире, передаваемой в залог (либо копии квитанций об оплате)	Копии*
15	<input type="radio"/>	Оригинал отчета об оценке Жилого помещения, произведенный независимым оценщиком и копии сертификата (лицензии) оценщика	Оригинал в двух экземплярах
16	<input type="radio"/>	Справка о регистрации (выписка из домовой книги) – срок действия 30 дней	Копии*
17	<input type="radio"/>	Разрешения органов опеки и попечительства на сделку купли-продажи (при наличии несовершеннолетних детей в семье продавца или иных недееспособных (ограниченно дееспособных) лиц, зарегистрированных по адресу передаваемой в залог квартиры)	Копии*
18	<input type="radio"/>	Справка из налогового органа об уплате налога на имущество в случае, если квартира была получена продавцом в собственность на основании договора дарения или свидетельства о праве на наследство.	Копия*

О – документы, обязательные к представлению;

Н – документы, которые предоставляются при наличии;

* – документы, которые должны быть представлены в Банк в следующем виде: копия и оригинал (для сверки и заверения копии сотрудником Банка), либо нотариально заверенные копии.

Банк для решения вопроса о предоставлении ипотечного кредита имеет право запросить, кроме вышеперечисленных, иные необходимые дополнительные документы.

Примечание 1: Если заемщик зарегистрирован и осуществляет трудовую деятельность в качестве предпринимателя без образования юридического лица, то он должен представить в Банк следующие документы:

свидетельство о регистрации предпринимателя, патенты, лицензии;
 выписку из ЕГРИП, срок выдачи не более 30 дней до момента предоставления;
 декларации о доходах за предыдущий год и предыдущий отчетный период текущего года;

документы об уплате стоимости патента на занятие предпринимательской деятельностью (поквартально), единого налога на вмененный доход (свидетельства) за последние два года;

документы об уплате взносов в государственные социальные внебюджетные фонды;

выписки по расчетным и иным счетам (при наличии) в банках за последние 12 месяцев;

книга учета доходов и расходов с соответствующими отметками налогового органа.

Примечание 2: Заемщик при наличии других постоянных доходов (аренда, дивиденды, проценты по вкладам) представляет:

документы, подтверждающие их получение за последние 12 месяцев; решения о выплате дивидендов за предыдущий год и все месяцы текущего года;

документы об уплате налогов на полученные дивиденды;

документы о фактическом получении дивидендов

В случае владения акциями/паями/долями:

копии учредительных документов;

бухгалтерские балансы, отчеты о прибылях и убытках;

выписки по счетам с отметкой Банка о наличии претензий к счету;

контактные телефоны руководителя и главного бухгалтера предприятия.

Примечание 3: Продавец квартиры – юридическое лицо, помимо обязательных документов по сделке купли-продажи жилья, предоставляет в Банк следующие документы:

учредительные документы;

свидетельство о присвоении ОГРН;

действительную выписку из ЕГРЮЛ;

Свидетельство о присвоении ИНН;

документ, подтверждающий полномочия представителя продавца по совершению сделки;

решение о совершении крупной сделки / сделки с заинтересованностью.

Требования к покупаемой квартире:

Жилое помещение должно являться отдельной квартирой либо отдельно стоящим домом (коттеджем для постоянного проживания, сблокированным домом (таунхаусом)).

Жилое помещение должно быть подключено к электрическим, паровым или газовым системам отопления, обеспечивающим подачу тепла на всю площадь жилого помещения, либо иметь автономную систему жизнеобеспечения.

Жилое помещение должно быть обеспечено горячим (в том числе с использованием газовых систем отопления) и холодным водоснабжением ванной комнаты и кухни.

Жилое помещение должно иметь исправное состояние сантехнического оборудования, дверей, окон и крыши (для квартир на последних этажах).

Планировка жилого помещения должна соответствовать поэтажному плану и экспликации, самовольное переоборудование жилого помещения должно быть согласовано с БТИ.

В случае приобретения Жилых помещений во вновь построенных домах либо в сельской местности допускается отсутствие сантехнического оборудования, внутренней отделки на момент его приобретения Заёмщиком, подключения Жилого помещения к центральным системам водо-, газоснабжения при условии оценки Жилого помещения независимым оценщиком как объекта, имеющего среднюю либо высокую степень ликвидности.

Здание, в котором расположен предмет залога, должно отвечать следующим условиям и требованиям:

- не находиться в аварийном состоянии;
- не состоять на учете под снос или на капитальный ремонт с отселением;
- иметь железобетонный, каменный или кирпичный фундамент.

Ускоренное получение кредита

Условия кредитования

Условие	Значение
минимальный первоначальный взнос	10% от стоимости жилья
минимальный размер кредита	270 000 руб.
максимальный размер кредита в Регионах РФ (кроме Москвы и Московской области)	1 200 000 руб.
максимальный размер кредита в Москве и Московской области	6 000 000 руб.
максимальный размер кредита в Екатеринбурге, Тюмени	5 000 000 руб.
максимальный размер кредита в Архангельске, Мурманске, Калининграде, Туле, Ярославле, Иваново, Смоленске, Курске, Нижнем Новгороде, Ижевске, Казани, Оренбурге, Перми, Самаре, Саратове, Уфе, Волгограде, Краснодаре, Ростове-на-Дону, Ставрополе, Иркутске, Красноярске, Новосибирске, Омске, Челябинске, Орёл	4 000 000 руб.
процентная ставка	11% — 14% (в соответствии с таблицей Процентных ставок)
максимальный срок кредита	30 лет
порядок погашения кредита и уплаты процентов	равные ежемесячные платежи, составляющие не более 50% от суммы дохода Заемщика; возможно досрочное погашение кредита

Дополнительные условия	
Залог приобретаемой недвижимости с использованием кредита	ипотека в силу закона либо договора
Страхование	страхование приобретаемой квартиры от рисков гибели и повреждения; страхование жизни и потери трудоспособности заемщика.

Процентные ставки

Коэффициент Кредит/Залог	Процентная ставка, годовых.	
	от 12 до 180 мес. (от 1 до 15 лет) включительно	от 181 до 360 мес. (свыше 15 до 30 лет)
от 35% (включительно) до 50 % (включительно)	11,00%	12,00%
более 50% до 70 % (включительно)	12,50%	13,00%
более 70% до 90% (включительно)	13,50%	14,00%

Условия предоставления кредита

Условие	Значение
гражданство	РФ
Возраст для мужчин	23 — 55 лет (только при условии прохождения срочной военной службы, либо для мужчин, освобожденных от призыва в армию, что должно подтверждаться соответствующей записью в военном билете, иначе минимальный возрастной ценз для мужчин от 27 лет)
Возраст для женщин	23 — 55 лет
место работы	сотрудник организации
доход	стабильный, подтвержденный справкой по форме банка, заверенной подписями директора и главного бухгалтера предприятия и печатью предприятия

Дополнительные условия	
коэффициент кредит/зalog	до 90% (размер кредита — до 90 % от стоимости квартиры)
плата за независимую оценку стоимости предмета залога	по тарифам независимого оценщика
страховые премии (страхование жизни и утраты трудоспособности Заемщика, страхование риска утраты или повреждения предмета залога)	0,6 — 1,0% от остатка основного долга по кредиту, увеличенного на 10% (уплата ежегодно до полного погашения кредита)
сбор за государственную регистрацию ипотечной сделки, права собственности Заемщика в Федеральной регистрационной службе	от 1000 руб.
досрочное погашение	после шести месяцев с момента получения кредита (без штрафных санкций)

Перечень документов, необходимых для рассмотрения Анкеты-заявления на жилищный ипотечный кредит

№	Тип	Перечень документов	Примечание
1. Документы Заемщика/Созаемщика			
1	О	паспорт	копия всех страниц*
2	О	свидетельство государственного пенсионного страхования	копия*
3	О	документы об образовании (аттестаты, дипломы и т.п.)	копии
4	Н	военный билет	копия всех заполненных страниц*

2. Документы подтверждающие семейное положение Заемщика/Созаемщика			
5	Н	Паспорт супруга/супруги	копия всех страниц*
6	Н	свидетельство о браке, брачный контракт, свидетельство о расторжении брака	копия*
7	Н	свидетельство о рождении детей, паспорт для несовершеннолетних, достигших 14-летнего возраста (все страницы)	копия всех страниц*
8	Н	свидетельство о смерти, детей, супругов	копии*

3. Документы, подтверждающие сведения о занятости и доходе Заемщика/Созаемщика			
9	<input type="radio"/> О <input type="radio"/> Н	трудовая книжка Заемщика/Созаемщика трудовой контракт с места дополнительной работы	заверенные работодателем копии всех страниц (с датой заверения)
10	<input type="radio"/> О	справка с места основной (дополнительной) работы о размере дохода, за последние 6 месяцев	Оригиналы

4. Документы по сделке купли-продажи и ипотеки Жилого помещения			
11	<input type="radio"/> О	паспорта продавцов Жилого помещения	Копии*
12	<input type="radio"/> О	правоустанавливающие документы на квартиру (договор приватизации, договор купли-продажи, свидетельство о государственной регистрации права, справка ЖСК и т.д.)	Копии*
13	<input type="radio"/> О	Справка БТИ (форма № 11А) (извлечение из технического паспорта БТИ на квартиру)	Копии*
14	<input type="radio"/> О	Справка об отсутствии задолженности по квартплате и коммунальным платежам по квартире, передаваемой в залог (либо копии квитанций об оплате)	Копии*
15	<input type="radio"/> О	Оригинал отчета об оценке Жилого помещения, произведенный независимым оценщиком и копии сертификата (лицензии) оценщика	Оригинал в двух экземплярах
16	<input type="radio"/> О	Справка о регистрации (выписка из домовой книги) – срок действия 30 дней	Копии*
17	<input type="radio"/> О	Разрешения органов опеки и попечительства на сделку купли-продажи (при наличии несовершеннолетних детей в семье продавца или иных недееспособных (ограниченно дееспособных) лиц, зарегистрированных по адресу передаваемой в залог квартиры)	Копии*
18	<input type="radio"/> О	Справка из налогового органа об уплате налога на имущество в случае, если квартира была получена	Копия*

		продавцом в собственность на основании договора дарения или свидетельства о праве на наследство.	
--	--	--	--

О – документы, обязательные к представлению;

Н – документы, которые предоставляются при наличии;

* – документы, которые должны быть представлены в Банк в следующем виде: копия и оригинал (для сверки и заверения копии сотрудником Банка), либо нотариально заверенные копии.

Банк для решения вопроса о предоставлении ипотечного кредита имеет право запросить, кроме вышеперечисленных, иные необходимые дополнительные документы.

Требования к покупаемой квартире:

Качества жилья, обуславливающие получение от Банка ипотечного кредита в **ускоренном порядке**:

жилье представляет собой **квартиру в жилом доме**, этажность которого 6 (шесть) и более этажей, год постройки с 1961 года и позже;

квартира находится в собственности юридического или физического лица, причем вид собственности любой – индивидуальная, общая долевая, общая совместная. Приобретение коммунальных квартир (комнат в коммунальных квартирах), квартир в аварийном состоянии не допускается; в квартире отсутствуют самовольные переустройство и /или перепланировка;

относительно квартиры отсутствуют правопритязания, заявленные в судебном порядке права требования и обременения права собственности;

квартира подключена к электрическим, паровым или газовым системам отопления, обеспечивающим подачу тепла на всю площадь жилого помещения, либо иметь автономную систему жизнеобеспечения;

квартира должна быть обеспечена горячим (в том числе с использованием газовых систем отопления) и холодным водоснабжением ванной комнаты и кухни;

квартира должна иметь исправное состояние сантехнического оборудования, дверей, окон и крыши.

В случае приобретения Жилых помещений во вновь построенных домах либо в сельской местности допускается отсутствие сантехнического оборудования, внутренней отделки на момент его приобретения Заёмщиком, подключения Жилого помещения к центральным системам водо-, газоснабжения при условии оценки Жилого помещения независимым оценщиком как объекта, имеющего среднюю либо высокую степень ликвидности.

Здание, в котором расположен предмет залога, должно отвечать следующим условиям и требованиям:

не находиться в аварийном состоянии;

не состоять на учете под снос или на капитальный ремонт с отселением;

иметь железобетонный, каменный или кирпичный фундамент.

Также сообщаем, что банк не рассматривает, как предмет залога в г. Москве, квартиры расположенные в домах этажностью 5 и менее этажей, 1955 – 1979 г. постройки (обе даты включительно).

Ипотечный кредит „Валютный“

Условия кредитования

Условие	Значение
минимальный первоначальный взнос	10% от стоимости жилья
минимальный размер кредита	10000 USD
максимальный размер кредита	2000000 USD
процентная ставка	11% — 12,5% (в соответствии с таблицей Процентных ставок)
максимальный срок кредита	30 лет
порядок погашения кредита и уплаты процентов	равные ежемесячные платежи, составляющие не более 50% от суммы дохода Заемщика; возможно досрочное погашение кредита
Дополнительные условия	
Залог приобретаемой недвижимости с использованием кредита	ипотека в силу закона либо договора
Страхование	страхование жизни и утраты трудоспособности заемщика, рисков утраты и повреждения предмета залога, страхование рисков утраты и ограничения права собственности на недвижимое имущество

Процентные ставки

Кредит	Целевое назначение	Ставка, годовых	
		11%	11,5%
от 10% до 70%	первичное жилье	11%	11,5%
от 10% до 70%	вторичное жилье	11%	11,5%
от 10% до 70%	вторичное жилье	11%	11,5%
от 70% до 90%	вторичное жилье	12%	12,5%

Условия предоставления кредита

Условие	Значение
гражданство	РФ
возраст	18 — 58 ¹ лет
место работы	без ограничений
доход	стабильный, подтвержденный справкой по форме банка и/или официальными документами ²
регистрация по месту проживания	обязательно наличие регистрации по месту проживания в РФ
максимальное кол-во заемщиков	5
участие супруга	<ol style="list-style-type: none"> 1. обязательно в качестве солидарного заемщика по кредитному договору, солидарного должника по закладной³; 2. в правах на приобретаемое жилье: <ul style="list-style-type: none"> – при отсутствии брачного контракта – в качестве сособственника (общая совместная собственность); - при наличии брачного контракта – на условиях брачного контракта.
участие несовершеннолетних в качестве заемщиков, собственников приобретаемого жилья или залогодателей	запрещено
соотношение заемщик/собственник/залогодатель	залогодателями и солидарными заемщиками должны выступать все собственники предмета залога
сделки между взаимозависимыми лицами	допускаются только с согласия Банка

Дополнительные условия	
коэффициент кредит/залог	размер кредита — до 90 % от стоимости квартиры
плата за независимую оценку стоимости предмета залога	По тарифам независимого оценщика (от 120 долларов США)
страховые премии (страхование жизни и утраты трудоспособности заемщика, рисков утраты и повреждения предмета залога, страхование рисков утраты и ограничения права собственности на недвижимое имущество)	0,8 — 1,0% от остатка основного долга по кредиту, увеличенного на 10% (уплата ежегодно до полного погашения кредита)
сбор за государственную регистрацию ипотечной сделки, права собственности Заемщика в Федеральной регистрационной службе	от 1000 руб.
досрочное погашение	После шести месяцев с момента получения кредита (без штрафных санкций)
Комиссия за рассмотрение документов (оплачивается в день подачи документов в банк)	1500 руб. с учетом НДС – для г. Москвы и Московской области, 900 руб. с учетом НДС – для всех регионов
комиссия за предоставление ипотечного кредита	<ul style="list-style-type: none"> • 1,5 % от суммы кредита при стандартной схеме расчетов; • 1,5 % от суммы кредита при упрощенной схеме расчетов с использованием аккредитива; • 1,7 % от суммы кредита при упрощенной схеме расчетов без использования аккредитива, для ФКБ в городе Санкт-Петербурге – не менее 7500 рублей и не более 16000 рублей.

¹ 60 лет – предельный возраст окончания срока выплаты кредита.

² На последнем месте работы трудовой стаж должен составлять не менее 6-ти месяцев.

³ Иное значение данного условия допустимо только с согласия Банка.

Перечень документов, необходимых для рассмотрения Анкеты-заявления на жилищный ипотечный кредит свидетельство государственного пенсионного страхования

№	Тип	Перечень документов	Примечание
1. Документы Заемщика/Созаемщика			
1	О	паспорт	копия всех страниц*
2	О	свидетельство государственного пенсионного страхования	копия*
3	О	документы об образовании (аттестаты, дипломы и т.п.)	копии
4	Н	военный билет	копия всех заполненных страниц*
2. Документы подтверждающие семейное положение Заемщика/Созаемщика			
5	Н	Паспорт супруга	копия всех страниц*
6	Н	свидетельство о браке, брачный контракт, свидетельство о расторжении брака	копия*
7	Н	свидетельство о рождении детей, паспорт для несовершеннолетних, достигших 14-летнего возраста	копия всех страниц*
8	Н	свидетельство о смерти, детей, супругов	копии*
3. Документы подтверждающие сведения о занятости и доходе Заемщика/Созаемщика			
9	О Н	трудовая книжка Заемщика/Созаемщика трудовой контракт с места дополнительной работы	заверенные работодателем копии всех страниц (с датой заверения)
10	О	<ul style="list-style-type: none"> • справка с места основной (дополнительной) работы о размере дохода, за последние 6 месяцев • иные документы о фактически получаемых доходах (см. примечание 1 и 2) 	Оригиналы Справка по форме 2НДФЛ либо по форме Банка.
4. Документы для оформления залога Жилого помещения			
11	О	паспорта продавцов Жилого помещения	Копии*
12	О	правоустанавливающие документы на квартиру (договор приватизации, договор купли-продажи, свидетельство о государственной регистрации права, справка ЖСК и т.д.)	Копии*
13	О	Справка БТИ (форма № 11А) (извлечение из технического паспорта БТИ на квартиру)	Копии*
14	О	Справка об отсутствии задолженности по квартплате	Копии*

		и коммунальным платежам по квартире, передаваемой в залог (либо копии квитанций об оплате)	
15	○	Оригинал отчета об оценке Жилого помещения, произведенный независимым оценщиком и копии сертификата (лицензии) оценщика	Оригинал в двух экземплярах
16	○	Справка о регистрации (выписка из домовой книги) – срок действия 30 дней	Копии*
17	○	Разрешения органов опеки и попечительства на сделку купли-продажи (при наличии несовершеннолетних детей в семье продавца или иных недееспособных (ограниченно дееспособных) лиц, зарегистрированных по адресу передаваемой в залог квартиры)	Копии*
18	○	Справка из налогового органа об уплате налога на имущество в случае, если квартира была получена продавцом в собственность на основании договора дарения или свидетельства о праве на наследство.	Копия*

○ – документы, обязательные к представлению;

Н – документы, которые предоставляются при наличии;

* – документы, которые должны быть представлены в Банк в следующем виде: копия и оригинал (для сверки и заверения копии сотрудником Банка), либо нотариально заверенные копии.

Банк для решения вопроса о предоставлении ипотечного кредита имеет право запросить, кроме вышеперечисленных, иные необходимые дополнительные документы.

Примечание 1: Если заемщик зарегистрирован и осуществляет трудовую деятельность в качестве предпринимателя без образования юридического лица, то он должен представить в Банк следующие документы:

свидетельство о регистрации предпринимателя, патенты, лицензии; выписку из ЕГРИП, срок выдачи не более 30 дней до момента предоставления;

декларации о доходах за предыдущий год и предыдущий отчетный период текущего года;

документы об уплате стоимости патента на занятие предпринимательской деятельностью (поквартально), единого налога на вмененный доход (свидетельства) за последние два года;

документы об уплате взносов в государственные социальные внебюджетные фонды;

выписки по расчетным и иным счетам (при наличии) в банках за последние 12 месяцев;

книга учета доходов и расходов с соответствующими отметками налогового органа

Примечание 2: Заемщик при наличии других постоянных доходов (аренда, дивиденды, проценты по вкладам) представляет:

документы, подтверждающие их получение за последние 12 месяцев; решения о выплате дивидендов за предыдущий год и все месяцы текущего года;

документы об уплате налогов на полученные дивиденды;
документы о фактическом получении дивидендов

В случае владения акциями/паями/долями:

копии учредительных документов;
бухгалтерские балансы, отчеты о прибылях и убытках;
выписки по счетам с отметкой Банка о наличии претензий к счету;
контактные телефоны руководителя и главного бухгалтера
предприятия

Примечание 3: Продавец квартиры – юридическое лицо, помимо обязательных документов по сделке купли-продажи жилья, предоставляет в Банк следующие документы:

учредительные документы;
свидетельство о присвоении ОГРН;
действительную выписку из ЕГРЮЛ;
Свидетельство о присвоении ИНН;
документ, подтверждающий полномочия представителя продавца по
совершению сделки;
решение о совершении крупной сделки / сделки с
заинтересованностью

Требования к покупаемой квартире:

Предметом залога может быть Недвижимое имущество, отвечающее следующим требованиям:

- Предметом залога может выступать только то Недвижимое имущество, на которое в установленном законом порядке оформлено право собственности.
- Право собственности на Недвижимое имущество должно быть подтверждено соответствующими документами (свидетельством о собственности, зарегистрированным договором купли-продажи Недвижимого имущества, договором мены и т. д.), оформленными в соответствии с требованиями действующего законодательства РФ.
- Недвижимое имущество является отдельной квартирой либо отдельно стоящим домом (коттеджем для постоянного проживания).
- Коммунальные квартиры могут быть предметом залога только в случае, если Заемщиком приобретаются в собственность все комнаты коммунальной квартиры, передаваемой впоследствии в залог (ипотеку) целиком.
- Недвижимое имущество подключено к электрическим, паровым или газовым системам отопления, обеспечивающим подачу тепла на всю площадь Недвижимого имущества, либо имеет автономную систему жизнеобеспечения.
- Недвижимое имущество обеспечено, горячим (в том числе с использованием газовых систем) и холодным водоснабжением ванной комнаты и кухни.
- Недвижимое имущество имеет исправное состояние сантехнического оборудования, дверей, окон и крыши (для квартир на последних этажах и отдельно стоящих домов).
- В случае приобретения Недвижимого имущества во вновь построенных домах допускается отсутствие сантехнического оборудования, внутренней отделки на момент его приобретения Заемщиком при условии оценки Недвижимого имущества независимой Оценочной компанией как объекта, имеющего среднюю либо высокую степень ликвидности.
- Здание, в котором расположен предмет залога, должно отвечать следующим условиям и требованиям:

не находится в аварийном состоянии;
не состоять на учете по постановке на капитальный ремонт;

иметь железобетонный, каменный или кирпичный фундамент;
находится в удовлетворительном состоянии, не иметь дефектов конструктивных элементов и инженерного оборудования, которые могут привести к аварийности дома.

- При приобретении отдельно стоящего дома, данный дом должен находиться в населенном пункте, на территории которого располагаются иные индивидуальные дома, пригодные для проживания.

- При приобретении отдельно стоящего дома, данный дом должен иметь подъездную дорогу, обеспечивающую круглогодичный подъезд к земельному участку, на котором располагается индивидуальный дом.

- При приобретении отдельно стоящего дома, данный дом должен быть пригоден для круглогодичного проживания.

- При приобретении отдельно стоящего дома, данный дом должен иметь постоянное электроснабжение от внешнего источника.

- Земельный участок, на котором располагается отдельно стоящий дом, должен иметь целевое назначение использования участка (земли) – для жилищного или дачного строительства.

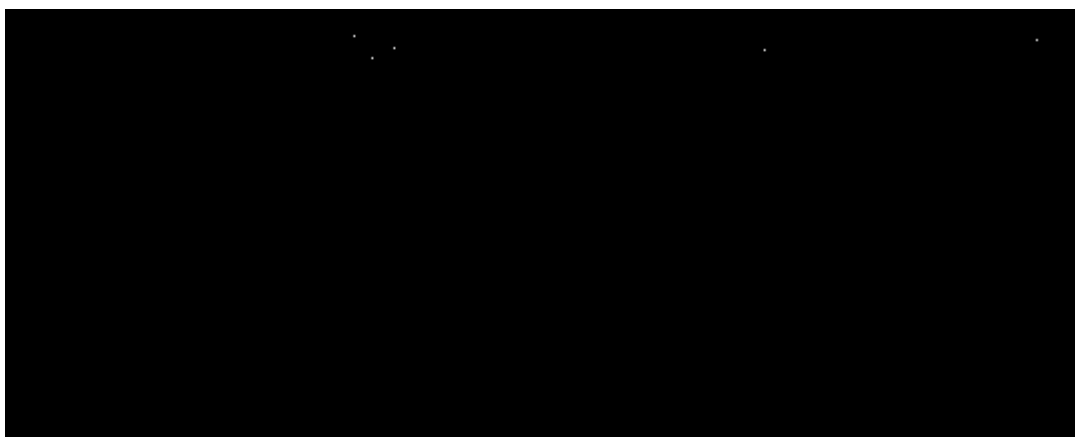
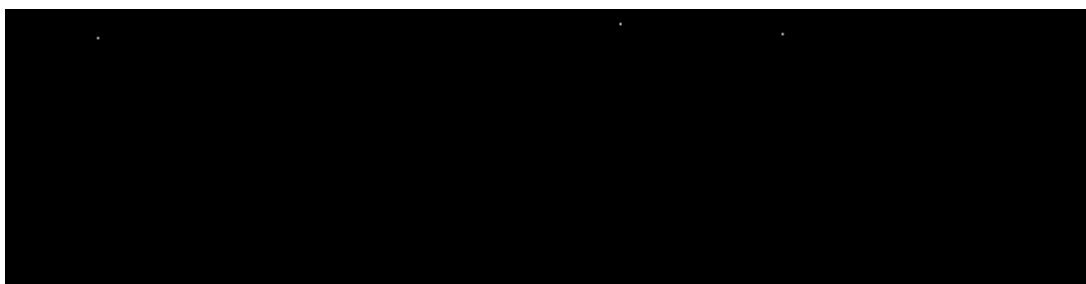
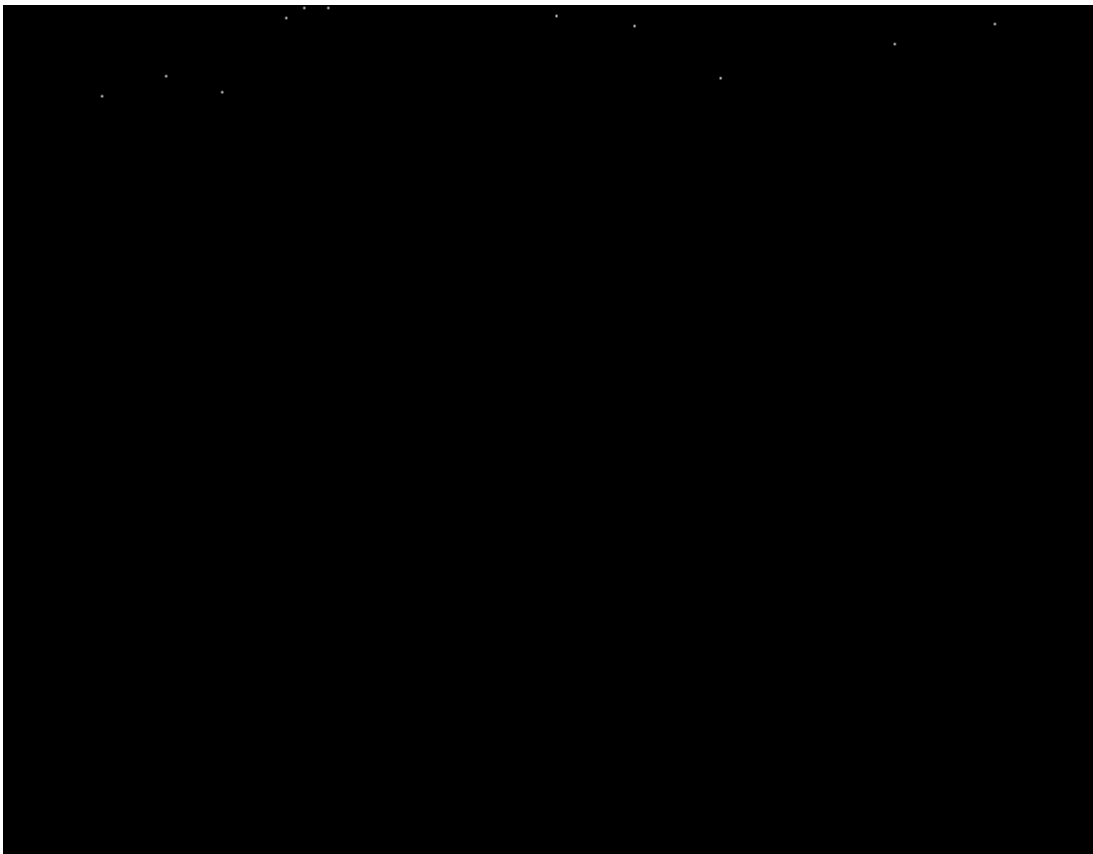
- При приобретении отдельно стоящего дома (коттеджа для постоянного проживания) должно быть оформлено свидетельство о собственности на землю либо иной документ (договор), подтверждающий права на земельный участок с правом застройки. К документу на землю, которая должна передаваться в залог вместе с домом (коттеджем для постоянного проживания), должен быть приложен кадастровый план земельного участка.

- Если земельный участок предоставлен на правах аренды либо иного временного использования с правом застройки, то в договоре обязательно должно содержаться условие о праве арендатора на передачу земли в залог, а срок договора должен быть не менее срока денежного обязательства, установленного кредитным договором (закладной). В случае приобретения жилого дома на арендованном земельном участке такой жилой дом в обязательном порядке должен передаваться в залог вместе с залогом права аренды земельного участка.

- В случае если в Недвижимом имуществе была проведена перепланировка, то технический паспорт Недвижимого имущества должен отражать фактическое состояние Недвижимого имущества.

Программа „Новостройка-плюс“

Условия кредитования



Дополнительные условия

Залог:

1. до оформления права собственности - право требования на строящееся жилье (таблица 1); на основании договора о залоге прав требования

2. по требованию Банка дополнительный залог - жилое помещение, находящееся в собственности Заемщика (таблица 1); на основании договора об ипотеке (залоге недвижимости)

3. после оформления права собственности – жилое помещение, приобретающееся с привлечением кредитных средств Банка, право требования которого находится в залоге у Банка ипотека в силу закона

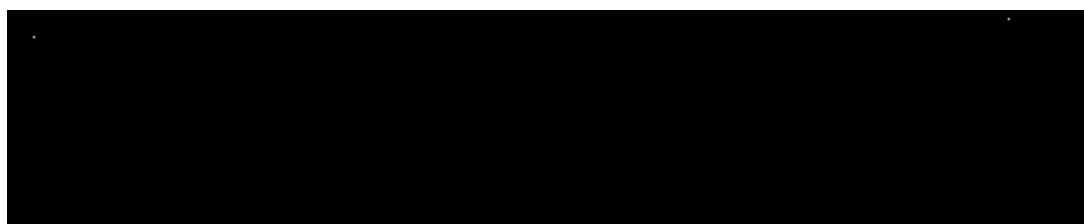
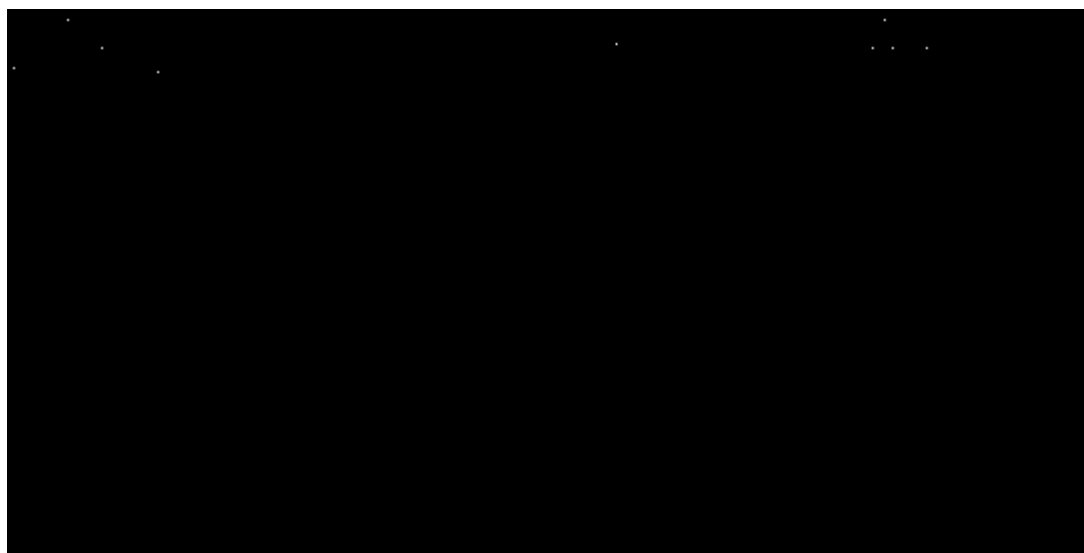


Таблица 1. Процентные ставки по кредиту до оформления права собственности Заемщика на приобретаемое жилое помещение

Стадия строительства	Дополнительный залог	Первоначальный взнос	Процентная ставка %
Пройден 0-ой цикл, начало монтажа 1-го этажа и далее	Обязательно	более 30% до 65%	17
	Обязательно	от 10% до 30%	18
70% и более построенных этажей дома (жилое помещение находится в недостроенной части дома)	По требованию Банка	более 30% до 65%	16
	Обязательно	от 10% до 30%	17
70% и более построенных этажей дома (квартира находится в построенной части дома)	Нет	более 30% до 65%	15
	По требованию Банка	от 10% до 30%	16
100% построенных этажей дома (включая тех. этаж, мансардный этаж и т.д.)	Нет	более 30% до 65%	15
	По требованию Банка	от 10% до 30%	16
100% построенных этажей дома (включая тех.этаж, мансардный этаж и т.д.); произведено остекление; ведутся внутренние работы	Нет	более 30% до 65%	15
	Нет	от 10% до 30%	16

Таблица 2. Процентные ставки по кредиту после оформления права собственности Заемщика на жилое помещение и возникновения залога построенного жилого помещения

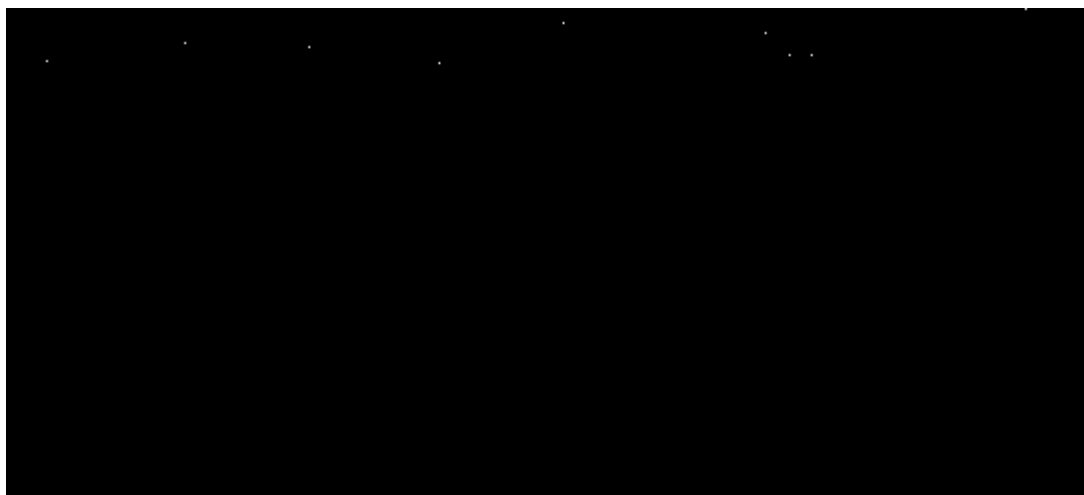
Первоначальный взнос	Процентная ставка (годовых)	
	от 1 года до 15 лет	свыше 15 лет до 30 лет
более 10% до 30%	14,00%	14,50%
более 30% до 50 %	12,75%	13,00%
более 50% до 65 %	11,50%	12,50%

Перечень документов, необходимых для рассмотрения Анкеты-заявления

№	Тип	Перечень документов	Примечание
1. Документы Заемщика/Созаемщика			
1.1. Персональные данные Заемщика/Созаемщика			
1	О	паспорт	копия всех страниц*
2	О	свидетельство государственного пенсионного страхования	копия*
3	О	документы об образовании (аттестаты, дипломы и т.п.)	копии
4	Н	военный билет	копия всех заполненных страниц*
1.2. Документы, подтверждающие семейное положение Заемщика/Созаемщика			
5	Н	Паспорт супруга/супруги	копия всех страниц*
6	Н	свидетельство о браке, брачный контракт, свидетельство о расторжении брака	копия*
7	Н	свидетельство о рождении детей, паспорт для несовершеннолетних, достигших 14-летнего возраста (все страницы)	копия всех страниц*
8	Н	свидетельство о смерти, детей, супругов	копии*
1.3. Документы, подтверждающие сведения о занятости и доходе Заемщика/Созаемщика			
9	О	трудовая книжка Заемщика/Созаемщика	заверенные работодателем копии всех страниц (с датой заверения)
	Н	контракт с места дополнительной работы	
		<ul style="list-style-type: none"> справка с места основной (дополнительной) работы о размере дохода, за последние 6 месяцев 	
10	О	<ul style="list-style-type: none"> иные документы о фактически получаемых доходах (см. примечание 1 и 2) 	Оригиналы
2. Перечень документов Застройщика			
2.1. По земельному участку:			
- Акты (распоряжения, постановления, решения и т.п.) органов исполнительной власти, касающиеся земельного участка;			
11	О	<ul style="list-style-type: none"> договор купли-продажи земельного участка/договор аренды земельного участка; Свидетельство о государственной регистрации прав на данный земельный участок; кадастровый план земельного участка выписка из ЕГРП 	копии, заверенные печатью организации

2.2. По Объекту строительства:

- Акты (распоряжения, постановления, решения и т.п.) органов исполнительной власти, касающиеся строительства объекта.
- Правоустанавливающий договор (инвестиционный договор (контракт), договор о совместной деятельности и т.п.) со всеми приложениями и дополнениями, включая Протоколы распределения площадей между участниками, а также все заключенные последующие договоры, имеющие отношение к приобретаемому объекту недвижимости (договор соинвестирования, договор уступки прав требования и т.п.), иные договоры, в соответствии с которыми переходят права требования конкретным квартирам.
- Разрешение на строительство.
- Разрешение на производство строительномонтажных работ.



Для объектов, разрешения на строительство для которых получены после 01 апреля 2005 г. дополнительно к документам, перечисленным в п. 1-7 требуются:

- Опубликованная в СМИ проектная декларация и подтверждения ее публикации.
- Техничко-экономическое обоснование проекта строительства многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости.
- Проектная документация, включающая в себя все внесенные в нее изменения (пояснительная записка).
- Договор долевого участия в строительстве (инвестиционный договор, договор соинвестирования, договор уступки), прошедший государственную регистрацию.

2.3. По участникам инвестиционного проекта:

- 13 О
1. Действующие редакции учредительных документов;
 - Свидетельство о регистрации юридического лица уполномоченным государственным органом;
 3. Свидетельства об изменениях и дополнениях в уставных и учредительных документах с момента создания юридического лица (*при наличии*);
 4. Свидетельство о внесении записи о юридическом лице в Единый государственный реестр юридических лиц;
 5. Свидетельство о постановке на учет юридического лица в налоговом органе; копии, заверенные печатью организации
 6. Протокол общего собрания участников юридического лица или решение учредителя о назначении на должность Генерального директора;
 7. Доверенность на лицо, подписывающее договор инвестирования/уступки прав/долевого участия в строительстве (если действует по доверенности);
 8. Выписка из ЕГРЮЛ, датированная не позднее 3 (Трех) месяцев до момента предоставления документов.
 9. Документ, удостоверяющий личность (если договор подписывает лицо, действующее по доверенности).
 10. Необходимые лицензии.

Для объектов, разрешения на строительство для которых получены после 01 апреля 2005 г. дополнительно к документам, перечисленным в п. 1-10 требуются:

11. Отчетность о финансово-хозяйственной деятельности застройщика по установленным формам.
 - Утвержденные годовые отчеты, бухгалтерские балансы, счета (распределение) прибыли и убытков за три последних года осуществления застройщиком предпринимательской деятельности и за фактический период предпринимательской деятельности при осуществлении застройщиком такой деятельности менее трех лет.
 - Аудиторское заключение за последний год осуществления застройщиком предпринимательской деятельности.

Примечание: Документы, перечисленные в п. 11-13, требуются по юридическому лицу, являющемуся «Застройщиком» по каждому конкретному объекту строительства.

О – документы, обязательные к представлению;

Н – документы, которые предоставляются при наличии;

* – документы, которые должны быть представлены в Банк в следующем виде: копия и оригинал (для сверки и заверения копии сотрудником Банка), либо нотариально заверенные копии.

Банк для решения вопроса о предоставлении ипотечного кредита имеет право запросить, кроме вышеперечисленных, иные необходимые дополнительные документы.

Автокредитование

Автокредит – это современная и удобная услуга для клиентов, предоставляющая возможность приобрести автомобиль, который Вам нравится, сегодня. Деньги за него выплачиваются в течение определенного срока, оговоренного в договоре с Банком. На сегодняшний день **автокредит** – это самый популярный вид целевого кредитования. Доля **автокредита** на рынке потребительского кредитования неуклонно растет, также растет и количество банков. В сложившейся конкуренции банки стремятся к улучшению условий кредитования: снижают процентные ставки и суммы первоначального взноса, уменьшают сроки рассмотрения заявок и выдачи кредитов, изменяют требования к заемщикам.

Автокредит можно **получить** с помощью банка. Вы обращаетесь в банк по поводу возможности **получения автокредита**. Банк указывает вам, в каком именно салоне и какую именно марку машины вы можете купить. При этом – вы можете застраховаться в определенной страховой компании. От этого выигрывает и банк, и автосалон, и страховщик. Салон с авто и страховщик бесперебойно **получают** от **автокредита** новых клиентов, а банк зарабатывает на возврате суммы долга с процентами.

Некоторые банки предоставляют автокредиты на подержанные машины. Как правило, в требованиях банка записано, что авто должно быть не старше пяти лет. Ставки по ним чуть выше, чем при покупке новых автомобилей. Это объясняется тем, что авто с пробегом имеет амортизационный износ, а значит – обладает повышенными рисками.

Некоторые банки не ограничивают клиента-заемщика в выборе автосалона и марки автомобиля, предлагая купить хоть трехколесный велосипед на сумму выданного автокредита. Такие автокредиты мало чем отличаются от потребительских кредитов на срочные нужды, разве что суммой и ставками. Впрочем, в большинстве случаев по авто кредитам банк зорко следит за целями, на которые вы берете кредит. В общем, банк попросит подтвердить факт покупки автомобиля.

По такому виду автокредита ставки либо не отличаются от автокредитов, реализуемых совместно с конкретными автосалонами, либо немного выше этих показателей.

Заемщик вправе выбирать – какая же форма покупки автомобиля в кредит наиболее выгодна. Впрочем, выгода однозначна и очевидна. В случаях, когда банк кредитует будущего автолюбителя, он берет больше денег. Не забудьте про оплату ведения ссудного счета.

Совсем другое дело – кредит на покупку автомобиля в автосалоне без участия банка. Крупные автосалоны с удовольствием кредитуют клиентов, особенно тех, кто обращается к их услугам не в первый раз, и показал себя с положительной стороны.

В этом случае автосалон самостоятельно определяет условия авто кредита и рамках агрессивных маркетинговых политик может предложить клиентам лояльнейшие условия кредитования. Впрочем, пресловутые „0 процентов за кредит без участия банка“ приводят к неизбежному удорожанию самого автомобиля. Иными словами, в стоимость машины уже заложены все мыслимые и немыслимые риски, а также доход автосалона – за имя, за дилерство, за марку и т. д.

Главное для будущего автомобилиста, желающего купить авто в кредит, – это наличие достаточного дохода, необходимого для погашения кредита на автомобиль. Одним словом, при выборе автокредита важно понимать, что никто даром автомобиль не отдаст, что называется, в добрые руки. Поэтому нужно считать расходы.

Вам нужна машина именно сейчас, а накопить на нее вы можете не раньше, чем через несколько месяцев? Можете попробовать решить этот вопрос с помощью автокредита! Эта банковская услуга получает сейчас все большее развитие. По данным автодилеров сейчас до 25–30 % автомобилей покупается в кредит.

Обратиться за кредитом можно как непосредственно в банк, предлагающий такую услугу, так и в автосалон. Последнее проще. При оформлении автокредита через салон можно сэкономить время, поскольку заявление на получение кредита и необходимые для этого документы подаются прямо в салоне. Зачастую с одним салоном сотрудничает сразу несколько банков, которые предлагают различные программы кредитования.

Сами банки предъявляют **определенные требования** к заемщикам. При рассмотрении заявки на кредит **запросят паспорт, водительское удостоверение и трудовую книжку. Автокредиты** выдают гражданам в возрасте от 18–23 до 60 лет. Стаж на последнем месте работы должен быть не меньше 3-12 месяцев. Разумеется, важную роль при принятии решения о выдаче кредита будет играть **размер доходов вашей семьи**. Он должен быть таким, чтобы размер ежемесячного платежа по кредиту составлял не более 40 % от суммарного семейного дохода. Официального подтверждения доходов требуют не все банки. При этом если вы не можете предоставить справки о доходах, банк может потребовать **косвенные доказательства вашей платежеспособности**, например, справки о владении любой крупной собственностью. При отсутствии справки о доходе автокредит выдадут под повышенный процент – на 1–3 п.п. больше.

Некоторые банки выдвигают и особые условия.

Заявку на кредит банки рассматривают в течение 1–3 дней. Но иногда этот срок может затянуться и до 7–8 рабочих дней.

Срок кредитования составляет от 6 месяцев до 5 лет. Процентные ставки по кредитам – 9-15 % годовых в валюте и 12–21 % годовых в рублях. Больше всего они **зависят от срока кредитования**. Кредитование покупки подержанного автомобиля обойдется на 1–5 п.п. дороже. А вот на покупку подержанной машины „с рук“ кредит вам ни один банк не даст – только через автосалон.

Автокредит в российских банках можно получить **в рублях, долларах или евро**. Кредитуют на покупку, как иномарок, так и машин отечественного производства. При этом банки требуют, что часть стоимости машины заемщик оплатил сам. Первоначальный взнос может составлять 10–50 %.

Помимо того заемщика ждут дополнительные расходы. Это комиссия банка за выдачу кредита (\$100–200), а также ежемесячная комиссия за ведение ссудного счета (0,2–2% от суммы кредита).

Обеспечением по кредиту выступает приобретаемый автомобиль, который становится собственностью заемщика, но оформляется в залог банку до момента полной выплаты кредита.

Программы автокредитования строятся так, чтобы заемщик гасил кредит и проценты по нему ежемесячно равными долями. При заключении договора он получает на руки полный график платежей, где отдельно указана на каждый месяц сумма платежа по основному долгу и процентам. Заемщику открывают ссудный счет, на который он будет вносить средства. Некоторые банки выдают клиентам привязанную к ссудному счету карточку, которую можно пополнять в любом удобном месте, к примеру, через банкомат. В установленный графиком день банк автоматически списывает с нее сумму очередного платежа. Это избавляет клиентов от очередей, которые нередко скапливаются в банках.

Другой вариант перечисления взносов – через почтовые отделения. Но за это придется уплатить дополнительную комиссию в размере 1–1,5 % от суммы платежа.

Если в указанный в графике платежей день средств на счете не окажется, банк посчитает это просрочкой и начнет **начислять штрафные проценты**. В среднем размер штрафа составляет 0,5–5% от суммы просроченного платежа в день. Но некоторые банки взимают фиксированный штраф, как правило, он измеряется в нескольких сотнях рублей. Штраф

накладывают и за досрочное погашение кредита. Ведь в этом случае банк теряет проценты, которые он мог бы получать при гашении в течение полного срока займа.

Многие банки устанавливают срок, в течение которого запрещается полностью погасить кредит, и в течение этого срока принимают только установленные графиком суммы. Обычно его длина равна от 2 до 12 месяцев. Зачастую банки досрочно принимают одолженные у них средства, но штрафуют заемщиков. В среднем размер штрафа составляет 0,5–2% от остатка задолженности по кредиту.

Поскольку купленная в кредит машина остается в залоге у банка, тот требует **застраховать ее от угона и ущерба**. При этом клиент может выбрать полис не любой страховой компании, а лишь указанной банком. Чаще всего машина страхуется на полную стоимость в пользу банка. Цена полиса обычно составляет 7–10 % от стоимости машины.

Вся процедура кредитования занимает обычно две-три недели. Если воспользоваться схемой экспресс-кредитования, срок можно сократить до двух-трех дней. Банк рассматривает заявку на выдачу экспресс-кредита в кратчайшие сроки: от получаса до двух часов. В этот же день с клиентом заключается кредитный договор.

Еще одна „**прелесть**“ подобного кредитования заключается в минимальном наборе документов, которые требует банк. Он ограничивается паспортом и еще одним из документов, например водительским удостоверением, загранпаспортом, свидетельством о постановке на учет в налоговых органах (ИНН), пенсионным страховым свидетельством. При этом банк даже не требует от заемщика справок о доходах.

Экономия времени оборачивается для заемщиков **лишними денежными расходами**. Ведь экспресс-кредиты обычно дороже обычных на 1–8 процентных пунктов. Кредит под повышенную ставку (на 1–5 п.п. больше) выдают и тем, кто не хочет или не может сразу оплатить оговоренную часть стоимости автомобиля.

Времена, когда ставки по **автокредитам** зашкаливали за 15 % годовых в валюте, а первоначальный взнос составлял не менее 50 %, ушли в прошлое. Дилеры настолько резко взвинтили за счет кредитования объемы продаж, что крупнейшие автомобильные корпорации мира в спешке принялись создавать в России собственные производства. Для российских банков **автокредит** оказался самым удобным продуктом на рынке розничных финансовых услуг. У большинства из них количество невозвратов не превышает 0,5 % от общего объема выданных кредитов, да и в крайнем случае оперативно изъять и продать на вторичном рынке автомобиль должника не составляет труда. В результате и дилеры, и банки в последнее время стали усиленно продвигать самые разнообразные программы **автокредита**. Дело дошло до появления на рынке кредитов со сниженной в 2 раза по сравнению со среднерыночной, а затем и вовсе с нулевой процентной ставкой. Самым свежим маркетинговым ходом в области автокредитования стала ликвидация первоначального взноса, которую предпринял ряд банков. За счет подобных бонусных программ, по мнению экспертов, вполне реально увеличить свою долю на рынке на 10–15 %. Правда, для банков такой шаг несколько рискован. При предоставлении кредита с нулевым первоначальным взносом существует повышенный риск его невозврата, особенно в первые месяцы действия договора. Это связано с тем, что в начале кредит возвращается медленнее, чем автомобиль теряет свою первоначальную стоимость.

Машина, выезжающая из салона, мгновенно падает в цене, а потому человек, приобретающий машину, должен иметь определенные средства на ее приобретение. Но жесткая конкуренция на рынке вынуждает идти на риск все новых и новых банкиров. Все зависит не от программы, а от корректности оценки заемщика – такой кредит можно выдать, если уверен в возвратности. Впрочем, рискуя ошибиться в оценке платежеспособности клиента, банки заранее стараются минимизировать возможные убытки. Заемщик, не уплативший первоначальный взнос, менее трепетно будет относиться к исполнению своих обязательств. Поэтому

клиент должен понимать, что банки компенсируют свои повышенные риски по кредитам с нулевым первоначальным взносом повышенными процентными ставками. Иногда такие ставки достигают 20 % годовых в валюте, причем часть этой ставки прячется в договоре в безобидном на первый взгляд пункте про ежемесячную плату за „обслуживание кредитного счета“. В нем обычно фигурируют десятые доли процента от объема кредита. И многие ошибочно воспринимают их как дополнительные годовые проценты. Однако при пересчете этого пункта на годовые проценты вся кажущаяся безобидность указанной цифры мгновенно улетучивается. А полученный результат заставляет многих хвататься за сердце.

Впрочем, пока на рынке гораздо больше распространены программы автокредитования с пониженной или нулевой процентной ставкой за кредит. Правда, их реализуют уже не сами банки, а производители и продавцы автомобилей. Программы, в рамках которых процентную ставку до уровня 5–6% годовых в валюте дотирует производитель автомобилей, практически не содержат подвоха – кроме вполне понятного желания заставить человека купить автомобиль другой, нежели он планировал, марки. А вот к программам с „нулевым“ кредитом эксперты советуют тщательно приглядываться. Схема снижения процентной ставки в этих бонусных программах аналогична той, что применяется в программах от автопроизводителя. При покупке автомобиля в кредит дилер дает заемщику скидку, в результате клиент фактически не платит за кредит. Но если в программах с пониженной ставкой скидку предоставляет производитель автомашин, заинтересованный в более скором продвижении на рынке, то в случае с нулевой ставкой процентные расходы заемщика компенсирует уже сам автодилер. В подавляющем числе случаев торговая компания идет на эти расходы лишь для того, чтобы продать машину дорогой или не пользующейся спросом комплектации. При этом при нулевом проценте первоначальный взнос за машину, как правило, обязательно составляет 50 %, при среднерыночном на сегодня уровне 10–20 % от стоимости автомобиля. Бывают и случаи искусственного завышения цены на машину, в результате клиент может заплатить даже больше, чем если бы покупал машину в кредит по самой высокой из возможных процентных ставок. Возникают и другие схемы изъятия средств у падких на „бесплатные“ кредиты клиентов.

На рынке появилось сразу несколько игроков, которые предлагают кредиты с нулевой процентной ставкой. Но по данным программам до двух раз вырастает стоимость страховки – некоторые из них предполагают страховку в 10 % от стоимости автомобиля вместо 6 %. Таким образом, де-факто заемщик получает кредит по более высокой ставке, чем если бы он взял тот же кредит в банке под 9–10 % годовых в валюте. Между тем в большинстве опрошенных автосалонов объем продаж за счет кредитов уже составляет половину всех сделок. Даже дорогие автомобили, за которые раньше покупатели платили сразу и исключительно наличными, теперь все чаще продаются в кредит.

Автодилеры не скрывают своей радости: поток клиентов постоянно растет. Причем участились случаи, когда заемщик меняет уже почти выкупленный автомобиль на более современную модель, переоформляя кредитный договор. За счет кредитных программ банкам в последнее время удалось резко увеличить продажи: появились клиенты, раньше покупавшие машины на вторичном рынке. Ведь чем покупать подержанный автомобиль за 8 тыс. долл., лучше купить в кредит на 5 лет новый. При этом речь не идет о том, что кто-либо из официальных дилеров компенсирует свои затраты на субсидирование процентных ставок по кредиту за счет увеличения цен на автомобили. У всех банков существует единый прайс-лист, жестко диктуемый автопроизводителем. И даже если банки захотят запустить в дополнение к его программе собственную программу субсидирования процентных ставок, они должны в обязательном порядке согласовать ее с ним. Конечно, какие-то махинации с ценами где-то и возможны, но только не в салонах официальных дилеров. Выгода банков

состоит в увеличении оборота (Шевчук Д.А. Основы банковского дела. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

До недавних пор главной проблемой для заемщиков при получении **автокредита** было предоставление **справки** подтверждающей свои доходы. Ведь большинство кредиторов соглашались давать **автокредит** только в том случае, если у потенциального клиента имеется **справка** о том что, „белая“ зарплата и как минимум 9 тыс. рублей в месяц. Сегодня же многие московские банки предоставляющие **автокредит** не требуют **справку** о доходах и совершенно спокойно работают с теми, кто не может или не хочет подтвердить свои доходы. В некоторых банках не будут требовать с вас справку о доходах, если вы сразу оплатите не менее 40 % от стоимости автомобиля.

Большинство банков, работающих на рынке автокредита, согласны принимать от заемщиков справки о заработке не только по утвержденной налоговиками форме (2-НДФЛ), но и в произвольном виде. Во втором случае некоторые банки повышают ставки по кредиту на 0,5–2 процентных пункта в валюте и до 3 процентных пунктов – в рублях.

По информации банков, большая часть автокредитов выдается как раз на основе неофициальных справок. Однако не каждый руководитель компании готов расписаться в том, что обманывает государство (тем более что есть риск, что справка окажется в налоговой). Поэтому часто вполне обеспеченный потенциальный заемщик не в силах официально подтвердить свою кредитоспособность. В качестве варианта банки готовы принять во внимание информацию о совокупном доходе семьи (в расчет принимаются только официально зарегистрированные браки). Однако и у супруга или супруги может быть та же проблема.

Понимая это, некоторые банки готовы предоставить автокредит вообще без какой-либо справки о доходах. Риск потерь для банка, как в случае предоставления справки, так и при ее отсутствии, минимален: в любом случае приобретаемая машина служит залогом по кредиту, а ее стоимость страхуется по автокаско в полном объеме.

При получении автокредита неофициальная справка о доходах должна содержать подписи генерального директора и главного бухгалтера компании-работодателя и быть заверена ее печатью. Банкиры уверяют, что информация, содержащаяся в таких справках, никому не предоставляется. Однако риск, что она окажется у госструктур, все же есть, так как банки – такой же объект проверок контролирующими органами, как и другие компании. Пока кредитные досье формально налоговикам недоступны. Но в свете борьбы с выводением капиталов из тени могут быть приняты соответствующие поправки в законодательство, и тогда кредитные досье станут открыты для заинтересованных органов.

На **автокредит подержанных автомобилей** или, говоря другими словами, на машины с пробегом довольно высокие процентные ставки. Сам процесс кредитования приобретения по **автокредиту подержанных автомобилей** не сильно отличается от кредитования покупателя нового автомобиля. Единственное отличие при получении **автокредита на подержанные автомобили** состоит в том, что клиентам такое кредитование, как правило, обходится несколько дороже. Это связано с тем, что качество предмета залога (собственно автомобиля) в данном случае заведомо ниже. Если заемщик окажется недобросовестным, банку придется потратить значительно больше усилий на то, чтобы реализовать заложенную машину. Также при выдаче автокредитов на подержанные автомобили возникает ряд ограничений и требований, которым должна соответствовать покупка. Это касается в первую очередь юридической чистоты приобретаемого автомобиля. Существуют ограничения и по возрасту авто. Бывают и дополнительные условия по страхованию или по покупке машины только в салоне официального дилера данной марки, который может дать гарантию на автомобиль.

Пробег автомобиля

Ограничения **по пробегу автомобиля** и возрасту позволяют банку иметь ликвидный залог в случае возникновения проблем с погашением кредита. Официальная поставка автомобиля в Россию гарантирует легальность ввоза, а требование покупки через салон защищает от распространенной формы мошенничества, когда машина продается с рук, а затем заявляется в угон, чтобы получить возмещение от страховой компании. Гарантию юридической чистоты автомобиля дает только ввоз и продажа его по официальным каналам, через авторизованного дилера.

При выдаче автокредита подержанных автомобилей банки стараются не брать на себя лишние риски на случай, если оценка рыночной стоимости машины не соответствует действительности. Поэтому сумма кредита на машины с пробегом не превышает 40–50 % стоимости автомобиля (Шевчук Д.А. Банковские операции. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

Более благосклонно банки относятся к подержанным автомобилям, если они участвуют в схеме trade-in, когда старая машина идет в зачет стоимости новой. Такую услугу предлагают многие автосалоны, и банки ее охотно поддерживают кредитами – в первую очередь потому, что в этом случае проблему оценки и реализации подержанной машины решает дилер. Правда, автолюбитель при этой схеме чаще всего выигрывает лишь время, но не деньги. Как правило, оценка старого автомобиля оказывается на 10–15 % ниже рыночной. Плюс обязательная страховка нового автомобиля и т. д.

При схеме trade-in процедура кредитования почти такая же, как и при оформлении обычного кредита. Автосалон определяет цену, по которой он готов выкупить подержанный автомобиль, и засчитывает эту сумму в качестве первоначального взноса. Остаток стоимости нового автомобиля оплачивается за счет кредита. Для этого заемщик приносит в банк справку о том, что салон готов принять его старую машину по определенной цене. В зачет принимаются практически любые автомобили, в том числе и аварийные. По мнению банкиров, такая схема кредитования выгодна всем. Автосалон, оказывая комплексные услуги (trade-in плюс кредитование), „привязывает“ к себе клиента на долгие годы, а также получает дополнительные доходы от комиссионной продажи подержанного автомобиля и увеличивает товарооборот новых автомобилей. Заемщику схема trade-in может быть выгодна тем, что она позволяет не искать деньги на первоначальный взнос по кредиту, а также сэкономить время на продажу старого автомобиля. Автодилеры считают, что ради этого стоит поступиться несколькими сотнями долларов, которые клиент мог бы выиграть, продавая машину на рынке.

Было бы несправедливо не написать, на какие „параметры“ будущего заемщика обращают внимание специалисты банков, непосредственно занимающиеся выдачей кредитов.

Мы попросили обрисовать **портрет идеального заемщика** нескольких специалистов разных банков. Как показал результат, в роли будущего заемщика в банке будут рады видеть мужчину в возрасте 35 лет, женатого, имеющего 1–2 детей, работающего в средней или крупной компании менеджером среднего звена с заработной платой 1500 – 2000 долларов. Для банка гораздо важнее стабильность ваших доходов. А представленный пример – наилучшая гарантия того, что человек заинтересован в постоянном получении доходов и работе в стабильной компании.

При решении вопроса о выдаче кредитов на приобретение автомобиля как выглядит и как говорит потенциальный заемщик не столь важно. Существует целый ряд формальных критериев по которым кредитный комитет банка определяет – кому давать, а кому – не давать автокредит. Данные критерии никак не связаны с внешностью потенциального заемщика. Скорее, это стоит учитывать в потребительском кредитовании, когда заемщик приобретает

„мелкую“ вещь и может с ней в дальнейшем бесследно раствориться. При приобретении автомобиля сам автомобиль является предметом залога (и к тому же застрахованным!) и поэтому уровень риска при автокредитовании на порядок отличается от аналогичного показателя при потребительском кредитовании.

Лишним будет говорить, что все анкеты проверяются и неправильно писать в них заведомую ложь. В первую очередь, это касается и уровня зарплаты. Даже если человек получает зарплату в конверте, в каждом банке разработаны формальные критерии, позволяющие определить кредитоспособность заемщика.

Многие банки скрывают часть эффективной (реальной) ставки по ссуде, „упаковывая“ ее в ежемесячные комиссии „за ведение ссудного счета“. Как правило, комиссия представляет собой некий процент от первоначальной суммы задолженности. За счет этого процента ссуда может оказаться существенно дороже по сравнению с займом, в условиях которого значится аналогичная ставка, а комиссия отсутствует.

При выборе оптимального предложения по автокредиту заемщик зачастую сталкивается с ситуацией, когда без специальных вычислений сравнить условия двух разных финансовых институтов невозможно. К примеру, как определить, что выгоднее: взять ссуду на автомобиль в Росбанке со ставкой 12,9 % годовых в рублях и ежемесячной комиссией 0,3 % от суммы займа или обратиться в банк „Зенит“, где ставка составит 12 %, а комиссия – 0,45 %. По подсчетам „Ф.“, эффективные ставки при займе на сумму 100 тыс. рублей сроком на год составят 18,3 и 20,1 % в рублях соответственно.

Первый способ выяснить, чьи ставки выгоднее, – обратиться к кредитному калькулятору, который есть на сайтах многих банков. Введя сумму и срок необходимой вам ссуды, вы сможете вычислить размер ежемесячного платежа, который придется вносить в счет погашения займа. Обычно банки устанавливают аннуитетные, то есть равные по сумме взносы. Если умножить этот платеж на количество месяцев займа, а из полученной суммы вычесть сумму кредита, вы узнаете размер переплаты (сколько возьмет с вас банк за пользование ссудой). Сравнив суммы переплат в разных банках, несложно понять, куда обратиться выгоднее.

Данным кредитного калькулятора, как правило, можно верить. Если же ежемесячный платеж, который вам рассчитают в банке при получении ссуды, окажется существенно больше ваших собственных подсчетов, от ссуды лучше отказаться. Однако на сайте финансового института калькулятора может и не быть. В этом случае свяжитесь с сотрудником банка и попросите рассчитать сумму ежемесячных платежей либо непосредственно переплату.

Однако вычислить ее, а также рассчитать эффективную ставку можно и самостоятельно. Существует множество громоздких формул, разбираться в которых у простого потребителя вряд ли возникнет желание. Опросив банкиров, „Ф.“ вывел грубый, но простой способ. Он дает погрешность, которая особенно заметна при больших сроках займа.

Определить переплату (при кредите с аннуитетными платежами), которая возникнет только от указанных банком процентов, можно следующим образом:

$$ПП = К * 0,67 * СБ/100 \%,$$

где ПП – „процентная“ переплата, руб.;

К – сумма кредита;

СБ – ставка, указанная банком, %;

0,67 – поправочный коэффициент.

Так, при сумме кредита 100 тыс. рублей и ставке 10 % годовых образуется переплата в 6,7 тыс. рублей. Отметим, что, используя эту формулу, мы получим переплату при кредите, взятом на год. Если вы хотите узнать, сколько придется отдать банку за пользование ссудой на иной срок (допустим, полтора или три года), нужно умножить полученную сумму на нужное число (1,5 или 3 соответственно). Но погрешность будет больше.

Переplату, которая наберет в результате комиссионных сборов, посчитать просто. Допустим, ежемесячная комиссия от первоначальной суммы долга составляет 1 %. От 100 тыс. рублей это 1 тыс. Значит, за год вы отдадите 12 тыс. рублей (1 i 12 месяцев).

Теперь получаем итоговую переplату (ИП):

$$\text{ИП} = \text{ПП} + \text{КП},$$

где ПП – „процентная“ переplата;

КП – „комиссионная“ переplата.

В нашем случае ИП = 18,7 тыс. рублей (6,7 тыс. + 12 тыс.). Это сумма, которую заемщику придется вернуть банку помимо основного долга, то есть стоимость кредита.

Чтобы вычислить эффективную ставку, сначала нужно перевести ежемесячную комиссию в годовые проценты. Отношение комиссии в годовых (КГ) к ставке, указанной банком, равно отношению „комиссионной“ переplаты к „процентной“:

$$\text{КГ/СБ} = \text{КП/ПП},$$

то есть $\text{КГ} = \text{КП/ПП} * \text{СБ}$.

У нас получается 17,9 % годовых (12 тыс. / 6,7 тыс. * 10).

Эффективная ставка (ЭС) равна сумме СБ и КГ. В нашем случае – 27,9 % годовых (10 % + 17,9 %). Проверив полученную ставку по первой формуле (100 тыс. * 0,67 i 27,9/100), получим ту же итоговую переplату – 18,7 тыс. рублей.

Пользоваться ЭС особенно удобно тогда, когда нужно сравнить условия банка (А), взимающего ежемесячные комиссии, с предложениями других финансовых институтов (В и С), не требующих дополнительных выплат. Так, если вы посчитали, что в банке А эффективная ставка составляет 27,9 % годовых, вам сразу будет ясно, что его условия выгоднее, чем у банка В (допустим, 30 %), но хуже, чем у банка С (20 %).

Менеджер – наемный управленец, начальник!

Если у вас нет ни одного подчиненного – вы не менеджер,

а максимум специалист!

Денис Шевчук

Сектор потребительского кредитования в нашей стране вырос – и продолжает расти – столь стремительно, что чиновники посчитали необходимым регламентировать его специальным законом. Госдума, как ожидается, в скором времени рассмотрит разработанный в Минфине законопроект „О потребительском кредите“. Таким образом, пока что рынок развивается на чистом доверии. Кто в этой ситуации рискует больше – банки или население, – вопрос, на который даст ответ только время. По крайней мере известно, что банкиры лучше осознают свои риски. В октябре Центральный банк опубликовал результаты опроса, в ходе которого 76 % банков поставили кредитный риск на первое место в списке своих опасений. Тогда многие банкиры признавались, что прежде всего их заботит невозврат займов именно частными клиентами.

Самый популярный вид потребительских кредитов – на покупку автомобиля – представляет собой определенный баланс интересов кредитора и заемщика. Банки защищены от риска невозврата наличием ликвидного залога. Однако высокая степень конкуренции заставляет банкиров все дальше идти навстречу клиенту, упрощать

Тем не менее риск невозврата автокредитов большинство банкиров оценивают спокойно – 1–2%. И очевидно, сохранить такую оценку позволит укрепление инфраструктуры этого рынка.

Большинство банкиров снижения ставок не обещают, считая уровень 9 % годовых в валюте пороговым.

Что касается особенностей процедуры выдачи кредитов, то многие соискатели нового автомобиля сталкиваются со специфическим „пакетом“ услуг: автомобиль определенной

марки в определенном салоне можно купить на кредит в определенном банке и с обслуживанием в определенной страховой компании. Подчас у клиента создается впечатление, что часть услуг ему навязывается, причем по завышенной цене. Однако банкиры уверены, что ожидать „расформирования“ этого „пакета“ не приходится – для самих банков подобные предложения являются дополнительной страховкой.

По всей видимости, ситуация будет развиваться в сторону увеличения вариантов „пакета“, но никак не отказа от него. Уже сейчас, даже если специалист в автосалоне предлагает заключить договор с неким определенным страховщиком, следует поинтересоваться, услугами каких еще страховых компаний можно воспользоваться. Потому что очевидно, что первым делом клиенту предложат наиболее дорогой в обслуживании контракт.

Первые попытки предоставления услуг **автокредитования** банки предприняли в начале 2002 года. Активное развитие этот сегмент получил в 2003 году, когда улучшились макроэкономические условия: рост реальных доходов населения составил 14,5 %. А понижение Банком России в январе 2004 года ставки рефинансирования с 16 % до 14 % сыграло роль катализатора: банки смягчили условия **автокредитования**, которые стали доступными большому числу потребителей.

Дилерские центры усилили внимание к **автокредитованию**. Сейчас такая услуга есть в любом уважающем себя **дилерском центре**. Иномарки перестали быть роскошью, и люди все чаще обращаются к автокредитованию. Накоплению денег для покупки машины за наличный расчет мешает инфляция. Таким образом, гораздо привлекательнее воспользоваться кредитом и разъезжать на новом авто уже сегодня. Более того, покупка в кредит, особенно дорогого автомобиля, помогает повысить имидж и социальный статус, что немало важно для тех, кто хочет подняться по карьерной лестнице и достичь успеха в бизнесе.

Виды автокредитов

Сегодня купить машину в кредит можно двумя способами. Первый предполагает такую последовательность: выбор автомобиля; сбор информации о банках, с которыми работает автосалон; анализ предлагаемых условий по кредиту и заключение договора с выбранным банком. Вторая цепочка такова: сбор информации о банках, которые предоставляют услугу автокредитования, затем выбор оптимальных условий, а после этого – обращение к продавцу желаемого авто. Решающую роль в обоих вариантах играет банк.

Предлагая кредиты на покупку автомобиля, банки используют различные программы **автокредитования**. Они отличаются условиями, процентными ставками, сроками и прочими параметрами. Первое, на что обращают внимание потенциальные заемщики, – процентная ставка и срок выплаты кредита. В зависимости от банка ставка колеблется в пределах 12–18 % в рублях и 10–15 % в валюте, а срок – от года до 5 лет.

При заключении договора клиента с банком обеспечением по кредиту выступает приобретаемый автомобиль. Он становится собственностью заемщика, но оформляется в залог до момента полной выплаты кредита. В соответствии с этим оформляется обязательный пакет услуг страхования.

Существует еще один нюанс, который учитывается при формировании стоимости услуги **автокредитования**, – комиссия банка. У одних кредитных учреждений она единовременная, в пределах 100–200 долларов США, у других – ежемесячная, в размере 0,5–2% от ссуды.

Практика показывает, что растущий спрос на приобретение автомобиля в кредит постепенно смягчает условия в пользу покупателя. В частности, можно отметить явную тенденцию к снижению процентных ставок в связи с наплывом банков на рынок автокредитования.

Развитие автокредитования

На объем продаж автодилеров влияют личные доходы и информированность населения о формах продаж, применяемых салонами: кредитовании, лизинге, trade-in (обмен старой машины на новую с доплатой разницы в цене). Автомобили становятся предметом необходимости, и спрос на них неуклонно растет. Доходы граждан также демонстрируют стабильный рост. Соответственно, можно прогнозировать, что отечественный рынок иномарок в следующем году поставит новые рекорды.

Лидерство, скорее всего, сохранят азиатские марки, более конкурентоспособные по цене и качеству. Но европейцы не собираются сдаваться и предпринимают всевозможные меры для увеличения доли на рынке: перевод цен в доллары, кредиты от производителя, сезонные скидки и другие маркетинговые ходы. Рост продаж новых автомобилей замедляется по мере насыщения рынка. В Сибири авторынок пока нельзя назвать перенасыщенным, но через несколько лет рост может остановиться. Впрочем, и в этом случае найдется выход. Сейчас начинает развиваться схема автопродаж trade-in. Пик ее использования придется на 2007–2008 годы, поскольку купившие автомобиль в 2004-м через 3–4 года захотят его поменять. Дальнейший рост доходов населения позволяет предположить, что многие автовладельцы предпочтут немного потерять в цене и переложить все хлопоты по смене машины на автосалон. Но это в более отдаленной перспективе. Сегодня же блестящие перспективы открываются перед автокредитованием.

К покупке нового автомобиля в кредит готовы люди с доходом 30–50 тыс. рублей в месяц

Какое место занимает направление автокредитования в деятельности банка?

Итоги прошлого года показали, что это направление пользуется огромной популярностью и является очень перспективным для банков. Программа автокредитования в нашем филиале начала работать с января 2004 года. За этот период портфель автокредитов достиг 60 млн рублей. В 2005 году планируем увеличить его в два с половиной раза.

Автомобили какого ценового сегмента приобретаются в кредит чаще всего?

Наибольшей популярностью пользуются новые машины стоимостью 25–40 тыс. долларов. По России в целом этот показатель ниже. Такое распределение объясняется сложившимся кругом клиентов банка – это достаточно обеспеченные люди. Многие россияне еще не осознали возможности планирования своего бюджета с помощью банковских ссуд. Бум потребительского кредитования заметен по группам товаров для дома, где сумма кредита не превышает 100 тыс. рублей. А минимальная стоимость нового отечественного автомобиля составляет 150 тыс. рублей, иномарки – около 300 тыс. Морально к покупке нового автомобиля в кредит готовы люди, которые уверены в завтрашнем дне, имеют постоянный ежемесячный доход 30–50 тыс. рублей и уже сейчас хотят ездить на новом автомобиле. В России такой вид кредитования пока находится в стадии становления.

От чего зависит дифференциация процентных ставок для автосалонов?

Что касается разницы ставок для салонов различных регионов, то это особенности кредитной политики филиала банка в конкретном регионе. На формирование процентных ставок по автокредитованию основное влияние оказывают два фактора: конкуренция в сфере предоставления кредитов на покупку автомобилей и цена кредитных ресурсов на данном региональном рынке.

Пример программы банка:

Условия предоставления кредита

Кредиты предоставляются на приобретение новых и подержанных транспортных средств российского и иностранного производства.

Валюта кредита:

- доллары США, рубли РФ.

Срок кредита:

- до 60 месяцев – для новых ТС отечественного и иностранного производства, а также подержанных ТС иностранного производства, срок эксплуатации которых не превышает 4 лет,
 - до 36 месяцев:
 - для подержанных ТС иностранного производства, срок эксплуатации которых превышает 4 года, но не более 10 лет;
 - для подержанных ТС российского производства, срок эксплуатации которых не превышает 3 лет;
 - для новых и подержанных грузовых автомобилей отечественного и иностранного производства, срок эксплуатации которых не более 10 лет.

Сумма кредита:

- от 2 000 до 100 000 долларов США

Конвертация средств для перечисления в Автосалон или Страховую компанию производится по курсу ЦБ РФ на день совершения операции.

Обязательный первоначальный взнос:

- от 0 % – для новых ТС отечественного и иностранного производства, стоимостью не более 40 000 долларов США (или эквивалент в иной валюте);
- от 10 % – для новых легковых автомобилей отечественного и иностранного производства, стоимостью более 40 000 долларов США, автомобилей иностранного производства с пробегом, срок эксплуатации которых не более 4 лет;
- от 20 % – для легковых автомобилей иностранного производства, срок эксплуатации которых превышает 4 года и легковых автомобилей отечественного производства с пробегом, срок эксплуатации которых не более 3 лет;
- от 30 % – для новых и подержанных грузовых автомобилей отечественного и иностранного производства, срок эксплуатации которых не более 10 лет.

Процентная ставка:

- От 9 % в валюте
- От 14 % в рублях РФ

Страхование автомобиля в страховой компании:

- Полное АВТОКАСКО – страхование по рискам „Угон“, „хищение“, полная конструктивная гибель – „Уничтожение“ транспортного средства (ТС);
- Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств;
- Добровольное страхование гражданской ответственности с лимитом ответственности в размере 10 000 долларов США;
- Страхование пассажиров от несчастного случая (в случае если приобретаемая машина будет использоваться в качестве такси).

Срок рассмотрения заявки клиента:

- не более 1 дня.

Условия погашения кредита

Погашение кредита осуществляется равными ежемесячными платежами. Возможно досрочное погашение без ограничений (без уплаты штрафа).

Досрочное погашение осуществляется по выбору клиента:

- с уменьшением срока кредита,
- с уменьшением суммы платежа.

Требования к заемщику

- Предоставление необходимых документов
- Наличие собственных средств, достаточных для уплаты:
 - первоначального взноса за транспортное средство (при наличии);
 - стоимости необходимых для предоставления кредита страховок;
 - необходимых комиссий и платежей.
- Возраст заемщика – от 21 до 55 лет, гражданство РФ, постоянная регистрация по месту расположения (Москва и МО)
 - Общий стаж работы – не менее 1 года, в том числе на последнем месте – не менее 3 месяцев;
 - Наличие среднемесячного дохода:
 - не менее чем в 2 раза превышающего сумму ежемесячных платежей.
- Предоставление нотариально заверенного согласия супруга(и) на получение кредита и передачу ТС в залог, либо подписанный супругом(ой) договор поручительства.

Необходимые документы

Перечень необходимых документов для тарифного плана „Комфорт“:

- паспорт;
- оформленная анкета-заявление (бланк Анкеты, 104 Кб);
- трудовая книжка заемщика или ее копия, заверенная работодателем (за исключением индивидуальных предпринимателей);
- водительское удостоверение (при наличии);
- военный билет (для мужчин моложе 27 лет);

Перечень необходимых документов для тарифного плана „Классик“ (дополнительно к документам по тарифному плану „Комфорт“):

- справка с места работы о доходе за последние 6 месяцев по форме Банка, 2-НДФЛ либо на бланке организации, заверенная подписью руководителя, главного бухгалтера и печатью (за исключением индивидуальных предпринимателей).

Дополнительные документы для индивидуальных предпринимателей:

- копия свидетельства о регистрации предпринимателя,
- копия декларации о доходах за последний отчетный период,
- выписки по расчетным и иным счетам в банках за последние 12 месяцев,
- копии патентов и лицензий (при наличии).

Памятка по оформлению кредита

Заполните анкету-заявление, 104 Кб; и передайте ее вместе с необходимыми документами в одно из подразделений Банка.

Банк рассмотрит Вашу заявку на получение кредита в течение 1 дня и сообщит о принятом решении.

При положительном решении Банка необходимо в автосалоне, который Вы выбрали заключить договор купли-продажи на приобретаемое транспортное средство, оплатить первоначальный взнос и получить следующие документы:

- документ, подтверждающий оплату первоначального взноса;
- счет на безналичную оплату оставшейся части стоимости транспортного средства;
- договор купли-продажи транспортного средства;
- копию паспорт транспортного средства – ПТС, заверенную печатью автосалона.

Страховой агент оформит Вам страховки: полное АВТОКАСКО, ОСАГО, добровольное страхование гражданской ответственности, страхование пассажиров от несчастного случая (в случае, если приобретаемая машина будет использоваться в качестве такси).

После оформления страховки Вам необходимо явиться в Банк для подписания:

- кредитного договора,
- договора залога.

Если Вы состоите в браке, Вам необходимо:

- принести в Банк нотариально заверенное согласие супруга(и) на получение кредита и передачу автомобиля в залог Банку,

или

- супруг(а) подписывают договор поручительства в момент оформления кредита в Банке.

После оформления Вами указанных документов, Банк перечисляет сумму кредита на расчетный счет автосалона.

В оговоренное время Вы получаете транспортное средство в автосалоне по акту приема-передачи. Оригинал паспорта транспортного средства будет передан на время действия кредитного договора в Банк, а Вам будет выдана копия.

Если автосалон не поставил транспортное средство на учет, Вы должны сделать это самостоятельно в течение 5 рабочих дней, предоставив после регистрации ПТС и свидетельство о регистрации ТС в Банк.

**Тарифы банка
Программа „20“**

Процентные ставки, первоначальный взнос – 0 %.

Кредитуются новые легковые транспортные средства отечественного и иностранного производства, стоимостью не более 40 000 долларов США (или эквивалент в иной валюте).

Ставки кредитования в валюте (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 60
Классик	9,9%
Комфорт	11%

Ставки кредитования в рублях (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 60
Классик	14,5%
Комфорт	16%

Процентные ставки (обязательный первоначальный взнос – от 10 %)

Кредитуются новые легковые транспортные средства отечественного и иностранного производства, стоимостью не более 40 000 долларов США (или эквивалент в иной валюте), если клиент вносит первоначальный взнос 10 % и более.

Кредитуются новые легковые автомобили отечественного и иностранного производства, стоимостью более 40 000 долларов США, а так же автомобили иностранного производства с пробегом, срок эксплуатации которых не более 4 лет.

Ставки кредитования в валюте (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 24	от 25 до 36	от 37 до 60
Классик	9%	9,5%	9,9%
Комфорт	10,5%	10,5%	10,5%

Ставки кредитования в рублях (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 60
Классик	14%
Комфорт	15,5%

Процентные ставки (обязательный первоначальный взнос – от 20 %)

Кредитуются легковые автомобили отечественного производства с пробегом, срок эксплуатации которых не более 3 лет. Легковые автомобили иностранного производства с пробегом, срок эксплуатации которых более 4 лет. Максимальный период кредитования – 3 года.

Ставки кредитования в валюте (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 24	от 25 до 36
Классик	9%	9,5%
Комфорт	10,5%	10,5%

Ставки кредитования в рублях (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 36
Классик	14%
Комфорт	15,5%

Процентные ставки (обязательный первоначальный взнос – от 30 %)

Кредитуются новые грузовые и грузовые автомобили с пробегом отечественного и иностранного производства, срок эксплуатации которых не более 10 лет. Максимальный период кредитования – 3 года.

Ставки кредитования в валюте (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 24	от 25 до 36
Классик	9%	9,5%
Комфорт	10,5%	10,5%

Ставки кредитования в рублях (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 36
Классик	14%
Комфорт	15,5%

По программе „20“ комиссионное вознаграждение за открытие счета взимается единовременно:

- 200 долл. США, либо 6 000 рублей (в зависимости от валюты Кредита).

Программа „Стандарт“

Процентные ставки (первоначальный взнос – от 0 %)

Кредитуются новые легковые автомобили отечественного и иностранного производства. Автомобили иностранного производства с пробегом, срок эксплуатации которых не более 4 лет.

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 48	от 49 до 60
Ставки кредитования в валюте (% годовых)	12%	12,5%	13%	14%
Ставки кредитования в рублях (% годовых)	17%	18%	19%	20%

Процентные ставки (первоначальный взнос – от 20 %)

Кредитуются легковые автомобили отечественного производства с пробегом, срок эксплуатации которых не более 3 лет. Легковые автомобили иностранного производства с пробегом, срок эксплуатации которых более 4 лет.

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 36
Ставки кредитования в валюте (% годовых)	12%	12,5%	13%
Ставки кредитования в рублях (% годовых)	17%	18%	19%

Процентные ставки (первоначальный взнос – от 30 %)

Кредитуются новые и с пробегом грузовые автомобили отечественного и иностранного производства, срок эксплуатации которых не более 10 лет.

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 36
Ставки кредитования в валюте (% годовых)	12%	12,5%	13%
Ставки кредитования в рублях (% годовых)	17%	18%	19%

По программе „Стандарт“ комиссионное вознаграждение за открытие счета: – 2 % от суммы кредита (взимается единовременно).

Программа „10“ со службой „Автокредит 02“

Процентные ставки (первоначальный взнос – 0 %)

Кредитуются новые легковые транспортные средства отечественного и иностранного производства, стоимостью не более 40 000 долларов США (или эквивалент в иной валюте).

Ставки кредитования в валюте (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 48	от 49 до 60
Классик	10,9%	11,5%	12,5%	13%
Комфорт	11,9%	12,5%	12,9%	14%

Ставки кредитования в рублях (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 48	от 37 до 48	от 49 до 60
Классик	15%	15,5%	16%	16,5%	16,5%
Комфорт	15,5%	16%	16,5%	16,5%	17%

Процентные ставки (обязательный первоначальный взнос – от 10 %)

Кредитуются новые легковые транспортные средства отечественного и иностранного производства, стоимостью не более 40 000 долларов США (или эквивалент в иной валюте), если клиент вносит первоначальный взнос 10 % и более.

Кредитуются новые легковые автомобили отечественного и иностранного производства, стоимостью более 40 000 долларов США, автомобили иностранного производства с пробегом, срок эксплуатации которых не более 4 лет.

Ставки кредитования в валюте (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 48	от 49 до 60
Классик	10%	11%	12%	12,5%
Комфорт	11%	11,5%	12,5%	13%

Ставки кредитования в рублях (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 36	от 37 до 48	от 49 до 60
Классик	14,5%	15%	15,5%	16%	16%
Комфорт	15%	15,5%	16%	16%	16,5%

Процентные ставки (обязательный первоначальный взнос – от 20 %)

Кредитуются легковые автомобили отечественного производства с пробегом, срок эксплуатации которых не более 3 лет. Легковые автомобили иностранного производства с пробегом, срок эксплуатации которых более 4 лет. Максимальный период кредитования – 3 года.

Ставки кредитования в валюте (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 36
Классик	10%	11%	12%
Комфорт	11%	11,5%	12,5%

Ставки кредитования в рублях (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 36
Классик	14,5%	15%	15,5%
Комфорт	15%	15,5%	16%

Процентные ставки (обязательный первоначальный взнос – от 30 %)

Кредитуются новые грузовые и грузовые автомобили с пробегом отечественного и иностранного производства, срок эксплуатации которых не более 10 лет. Максимальный период кредитования – 3 года.

Ставки кредитования в валюте (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 36
Классик	10%	11%	12%
Комфорт	11%	11,5%	12,5%

Ставки кредитования в рублях (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 36
Классик	14,5%	15%	15,5%
Комфорт	15%	15,5%	16%

По программе „10“ комиссионное вознаграждение за открытие счета взимается единовременно:

- 200 долл. США, либо 6 000 рублей (в зависимости от валюты Кредита).

Условия предоставления кредитов региональными филиалами Банка по программам „10“, „15“, „СТАНДАРТ“

Условия предоставления кредита

Кредиты предоставляются на приобретение новых или подержанных транспортных средств российского или иностранного производства.

Валюта кредита:

- доллары США, рубли РФ.

Срок кредита:

- до 60 месяцев – для новых ТС, и подержанных ТС иностранного производства, срок эксплуатации которых не превышает 4 лет;
- до 36 месяцев:
- для подержанных ТС иностранного производства, срок эксплуатации которых превышает 4 года, но не более 10 лет;
- для подержанных ТС российского производства, срок эксплуатации которых не превышает 3 лет;
- для новых и подержанных грузовых автомобилей отечественного и иностранного производства, срок эксплуатации которых не более 10 лет.

Сумма кредита:

- от 2 000 до 100 000 долларов США

Конвертация средств для перечисления в Автосалон или Страховую компанию производится по курсу ЦБ РФ на день совершения операции.

Первоначальный взнос:

- от 0 % – для новых ТС отечественного и иностранного производства, стоимостью не более 40 000 долларов США (или эквивалент в иной валюте);
- от 10 % – для новых легковых автомобилей отечественного и иностранного производства, стоимостью более 40 000 долларов США, автомобилей иностранного производства с пробегом, срок эксплуатации которых не более 4 лет;
- от 20 % – для легковых автомобилей иностранного производства, срок эксплуатации которых превышает 4 года и легковых автомобилей отечественного производства с пробегом, срок эксплуатации которых не более 3 лет;

- от 30 % – для новых и подержанных грузовых автомобилей отечественного и иностранного производства, срок эксплуатации которых не более 10 лет.

Процентная ставка:

- От 9 % в валюте
- От 14,5 % в рублях РФ

Страхование автомобиля в страховой компании:

- Полное АВТОКАСКО – страхование по рискам „Угон“, „хищение“, полная конструктивная гибель – „Уничтожение“ транспортного средства (ТС);

- Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств;

- Добровольное страхование гражданской ответственности с лимитом ответственности в размере 8 000 долларов США;

- Страхование пассажиров от несчастного случая (в случае если приобретаемая машина будет использоваться в качестве такси).

Срок рассмотрения заявки клиента:

- не более 1 дня.

Условия погашения кредита

Погашение кредита осуществляется равными ежемесячными платежами. Возможно досрочное погашение без ограничений (без уплаты штрафа).

Досрочное погашение осуществляется по выбору клиента:

- с уменьшением срока кредита,
- с уменьшением суммы платежа.

Требования к заемщику

- Предоставление необходимых документов

- Наличие собственных средств, достаточных для уплаты:

- первоначального взноса за транспортное средство (при наличии);

- стоимости необходимых для предоставления кредита страховок;

- необходимых комиссий и платежей.

- Возраст заемщика – от 21 до 55 лет, гражданство РФ, постоянная регистрация по месту обслуживания подразделения Банка

- Общий стаж работы – не менее 1 года, в том числе на последнем месте – не менее 3 месяцев

- Наличие среднемесячного дохода:

- не менее чем в 2 раза превышающего сумму ежемесячных платежей.

- Предоставление нотариально заверенного согласия супруга(и) на получение кредита и передачу автомобиля в залог Банку.

Необходимые документы

Перечень необходимых документов для тарифного плана „Комфорт“:

- паспорт;

- оформленная анкета-заявление (бланк Анкеты, 104 Кб);

- трудовая книжка заемщика или ее копия, заверенная работодателем (за исключением индивидуальных предпринимателей);

- водительское удостоверение (при наличии);
- военный билет (для мужчин моложе 27 лет);

Перечень необходимых документов для тарифного плана „Классик“ (дополнительно к документам по тарифному плану „Комфорт“):

- справка с места работы о доходе за последние 6 месяцев по форме Банка, 2-НДФЛ либо на бланке организации, заверенная подписью руководителя, главного бухгалтера и печатью (за исключением индивидуальных предпринимателей).

Дополнительные документы для индивидуальных предпринимателей:

- копия свидетельства о регистрации предпринимателя,
- копия декларации о доходах за последний отчетный период,
- выписки по расчетным и иным счетам в банках за последние 12 месяцев,
- копии патентов и лицензий (при наличии).

Памятка по оформлению кредита

Заполните анкету-заявление, 104 Кб; и передайте ее вместе с необходимыми документами в одно из подразделений Банка.

Банк рассмотрит Вашу заявку на получение кредита в течение 1 дня и сообщит о принятом решении.

При положительном решении Банка необходимо в автосалоне, который Вы выбрали заключить договор купли-продажи на приобретаемое транспортное средство, оплатить первоначальный взнос и получить следующие документы:

- документ, подтверждающий оплату первоначального взноса;
- счет на безналичную оплату оставшейся части стоимости транспортного средства;
- договор купли-продажи транспортного средства;
- копию паспорт транспортного средства – ПТС, заверенную печатью автосалона.

Страховой агент оформит Вам страховки: полное АВТОКАСКО, ОСАГО, добровольное страхование гражданской ответственности, страхование пассажиров от несчастного случая (в случае, если приобретаемая машина будет использоваться в качестве такси).

После оформления страховки Вам необходимо явиться в Банк для подписания:

- кредитного договора,
- договора залога.

Если Вы состоите в браке, Вам необходимо:

- принести в Банк нотариально заверенное согласие супруга(и) на получение кредита и передачу автомобиля в залог Банку,

или

- супруг(а) подписывают договор поручительства в момент оформления кредита в Банке.

После оформления Вами указанных документов, Банк перечисляет сумму кредита на расчетный счет автосалона.

В оговоренное время Вы получаете транспортное средство в автосалоне по акту приема-передачи. Оригинал паспорта транспортного

средства будет передан на время действия кредитного договора в Банк, а Вам будет выдана копия.

Если автосалон не поставил транспортное средство на учет, Вы должны сделать это самостоятельно в течение 5 рабочих дней, предоставив после регистрации ПТС и свидетельство о регистрации ТС в Банк.

**Тарифы банка
Программа „10“**

Процентные ставки (первоначальный взнос – 0 %)

Кредитуются новые легковые транспортные средства, стоимостью не более 40 000 долларов США (или эквивалент в иной валюте).

Ставки кредитования в валюте (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 36	от 37 до 48	от 49 до 60
Классик	10,9%	12,5%	12,5%	13%	13,5%
Комфорт	11,9%	12,5%	13%	13,5%	14%

Ставки кредитования в рублях (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 48	от 49 до 60
Классик	14,5%	15%	16,5%	17%
Комфорт	15%	16,5%	17%	17,5%

Процентные ставки (обязательный первоначальный взнос – от 10 %)

Кредитуются новые легковые транспортные средства, стоимостью не более 40 000 долларов США (или эквивалент в иной валюте), если клиент вносит первоначальный взнос 10 % и более.

Кредитуются новые легковые автомобили отечественного и иностранного производства, стоимостью более 40 000 долларов США, автомобили иностранного производства с пробегом, срок эксплуатации которых не более 4 лет.

Ставки кредитования в валюте (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 48	от 49 до 60
Классик	10%	11%	12%	12,5%
Комфорт	11%	12%	12,5%	13,5%

Ставки кредитования в рублях (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 24	от 25 до 36	от 37 до 60
Классик	14,5%	15%	15,5%
Комфорт	16%	16,5%	16,5%

Процентные ставки (обязательный первоначальный взнос – от 20 %)

Кредитуются легковые автомобили отечественного производства с пробегом, срок эксплуатации которых не более 3 лет. Легковые автомобили иностранного производства с пробегом, срок эксплуатации которых более 4 лет. Максимальный период кредитования – 3 года.

Ставки кредитования в валюте (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 36
Классик	10%	11%	12%
Комфорт	11%	12%	12,5%

Ставки кредитования в рублях (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 24	от 25 до 36
Классик	14,5%	15%
Комфорт	16%	16,5%

Процентные ставки (обязательный первоначальный взнос – от 30 %)

Кредитуются новые грузовые и грузовые автомобили с пробегом отечественного и иностранного производства, срок эксплуатации которых не более 10 лет. Максимальный период кредитования – 3 года.

Ставки кредитования в валюте (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 36
Классик	10%	11%	12%
Комфорт	11%	12%	12,5%

Ставки кредитования в рублях (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 24	от 25 до 36
Классик	14,5%	15%
Комфорт	16%	16,5%

По программе „10“ комиссионное вознаграждение за открытие счета 200 долл. США, либо 6 000 рублей (в зависимости от валюты Кредита), взимается единовременно.

Программа „15“

Процентные ставки (первоначальный взнос – 0 %)

Кредитуются новые легковые автомобили отечественного и иностранного производства, стоимостью не более 40 000 долларов США (или эквивалент в иной валюте).

Ставки кредитования в валюте (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 60
Классик	9,9%	10,9%	11,9%
Комфорт	11%	11,5%	12,5%

Ставки кредитования в рублях (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 48	от 49 до 60
Классик	14,5%	15%	15,5%	16%
Комфорт	16%	16%	16,5%	17%

Процентные ставки (обязательный первоначальный взнос – от 10 %)

Кредитуются новые легковые транспортные средства отечественного и иностранного производства, стоимостью не более 40 000 долларов США (или эквивалент в иной валюте), если клиент вносит первоначальный взнос 10 % и более.

Кредитуются новые легковые автомобили отечественного и иностранного производства, стоимостью более 40 000 долларов США, автомобили иностранного производства с пробегом, срок эксплуатации которых не более 4 лет.

Ставки кредитования в валюте (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 60
Классик	9%	10%	10,5%
Комфорт	10,5%	10,9%	10,9%

Ставки кредитования в рублях (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 25 до 48	от 49 до 60
Классик	14,5%	15%	15,5%
Комфорт	16%	16%	16,5%

Процентные ставки (обязательный первоначальный взнос – от 20 %)

Кредитуются легковые автомобили отечественного производства с пробегом, срок эксплуатации которых не более 3 лет. Легковые автомобили иностранного производства с пробегом, срок эксплуатации которых более 4 лет. Максимальный период кредитования – 3 года.

Ставки кредитования в валюте (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 36
Классик	9%	10%	10,5%
Комфорт	10,5%	10,9%	10,9%

Ставки кредитования в рублях (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 24	от 25 до 36
Классик	14,5%	15%
Комфорт	16%	16%

Процентные ставки (обязательный первоначальный взнос – от 30 %)

Кредитуются новые грузовые и грузовые автомобили с пробегом отечественного и иностранного производства, срок эксплуатации которых не более 10 лет. Максимальный период кредитования – 3 года.

Ставки кредитования в валюте (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 36
«Классик»	9%	10%	10,5%
«Комфорт»	10,5%	10,9%	10,9%

Ставки кредитования в рублях (% годовых):

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 24	от 25 до 36
«Классик»	14,5%	15%
«Комфорт»	16%	16%

По программе „15“ комиссионное вознаграждение за открытие счета:

- 200 долл. США, либо 6 000 рублей (в зависимости от валюты Кредита), взимается единовременно.

Программа „Стандарт“

Процентные ставки (первоначальный взнос – от 0 %)

Кредитуются новые легковые автомобили отечественного и иностранного производства. Автомобили иностранного производства с пробегом, срок эксплуатации которых не более 4 лет.

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 48	от 49 до 60
Ставки кредитования в валюте (% годовых)	12%	12,5%	13%	14%
Ставки кредитования в рублях (% годовых)	17%	18%	19%	20%

Процентные ставки (первоначальный взнос – от 20 %)

Кредитуются легковые автомобили отечественного производства с пробегом, срок эксплуатации которых не более 3 лет. Легковые автомобили иностранного производства с пробегом, срок эксплуатации которых более 4 лет.

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 36
Ставки кредитования в валюте (% годовых)	12%	12,5%	13%
Ставки кредитования в рублях (% годовых)	17%	18%	19%

Процентные ставки (первоначальный взнос – от 30 %)

Кредитуются новые и с пробегом грузовые автомобили отечественного и иностранного производства, срок эксплуатации которых не более 10 лет.

Срок кредитования (в месяцах)	от 0 до 12	от 13 до 24	от 25 до 36
Ставки кредитования в валюте (% годовых)	12%	12,5%	13%
Ставки кредитования в рублях (% годовых)	17%	18%	19%

По программе „Стандарт“ комиссионное вознаграждение за открытие счета: – 2 % от суммы кредита (взимается единовременно).

КРЕДИТНЫЙ КОНСАЛТИНГ

Круг проблем, решаемых консалтингом, довольно широкий. А специализация компаний, предоставляющих консалтинговые услуги, может быть различной: от узкой, ограничивающейся каким – либо одним направлением консалтинговых услуг (например, аудит), до самой широкой, охватывающей полный спектр услуг в этой области. Соответственно этому, каждый специалист (или каждая фирма), работающая в данной области, вкладывает в понятие консалтинга собственный смысл и придает ему собственный оттенок, определяемый направлением деятельности конкретной компании.

Кредитный консалтинг – оказание консультационных услуг в сфере привлечения кредитного и инвестиционного финансирования для юридических и физических лиц.

Кредитный консалтинг – новый вид бизнеса, который на сегодняшний день получает активное распространение. Учитывая все возрастающий интерес наших клиентов к привлеченным из вне средствам на развитие бизнеса, возникла объективная необходимость для развития такого вида услуг как консультирование по кредитам.

Наряду с этим растёт и предложение банками различных кредитных программ. Каждая из них не только предлагает клиенту особые условия, но и требует от него предоставления совершенно определенного набора документов и гарантий. Потенциальному получателю кредита становится всё сложнее ориентироваться самостоятельно в этой сфере и все проще потеряться в этом потоке (см. подробнее Шевчук Д.А. Основы банковского дела. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006; Шевчук Д.А. Банковские операции. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006; Шевчук Д.А. Организация и финансирование инвестиций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

Попытаемся дать определение консалтинга в самом широком смысле этого слова.

Консалтинг – это вид интеллектуальной деятельности, основная задача которого заключается в анализе, обосновании перспектив развития и использования научно – технических и организационно – экономических инноваций с учетом предметной области и проблем клиента.

Консалтинг решает вопросы управленческой, экономической, финансовой, инвестиционной деятельности организаций, стратегического планирования, оптимизации общего функционирования компании, ведения бизнеса, исследования и прогнозирования рынков сбыта, движения цен и т. д. Иными словами, консалтинг – это любая помощь, оказываемая внешними консультантами, в решении той или иной проблемы.

Основная цель консалтинга заключается в улучшении качества руководства, повышении эффективности деятельности компании в целом и увеличении индивидуальной производительности труда каждого работника.

В каких случаях клиенты обращаются за помощью в консалтинговую компанию?

Согласно распространенному мнению, к услугам внешних консультантов обращаются в основном и в первую очередь те организации, которые оказались в критическом положении. Однако помощь в критических ситуациях – отнюдь не основная функция консалтинга. В каких же случаях и кто обращается за помощью в консалтинговую компанию?

Во – первых, в тех случаях, когда предприятие, имеющее статус надежного, намечает перестройку всей системы, связанную либо с расширением, либо с изменением формы собственности, либо к коренным изменением спектра деятельности предприятия и переориентацией ее на более перспективные и/или выгодные направления бизнеса.

Во – вторых, в случаях, когда предприятие, имеющее статус надежного, с целью утверждения своих позиций на рынке и создания необходимого имиджа в глазах потенциальных партнеров, обращается к услугам консультанта (например, аудитора), проводит ревизию

своей деятельности (например, аудиторскую проверку) и затем делает ее результаты достоянием гласности.

В – третьих, в тех случаях, когда предприятие находится в критическом положении (или даже на грани краха) и своими силами из этого положения выбраться не в состоянии ввиду отсутствия опыта и внутренних ресурсов для адекватной и своевременной реакции на создавшуюся ситуацию. Услуги консультанта (консалтинговой фирмы) в этом случае носят характер кризис – консалтинга.

Чтение книг – престижно, современно, выгодно.

Знания – тоже капитал, который всегда с тобой.

Шевчук Денис

Профессиональные консультационные услуги в России оказываются уже свыше десяти лет. Несмотря на столь длительный срок, ясного понимания того, для чего приглашать консультантов и нужно ли их вообще приглашать, среди потенциальных потребителей консультационных услуг пока не сложилось. Причиной этого во многом является неадекватное представление о том, что могут и чего не могут сделать консультанты, когда их имеет смысл приглашать и каковы необходимые условия успешного сотрудничества с консультантами.

Главная задача консультантов – оказывать помощь клиентам в решении их управленческих проблем.

Решить эту задачу они могут несколькими путями:

– Найти проблему и предложить пути решения. В ситуации, когда клиент осознает, что у него есть проблема, но не может определить, в чем именно она заключается, каковы ее истинные причины, консультанты могут проанализировать ситуацию и выявить проблему и причины ее возникновения, а также разработать и предложить клиенту пути ее решения. Это – так называемое экспертное консультирование, когда консультанты сами выполняют всю работу по обнаружению и решению проблемы.

– Помочь клиенту самому найти проблему и определить пути ее решения. Бывают ситуации, когда клиент готов определить проблему и решить ее, но ему не хватает некоторой методологической поддержки для успешного осуществления своих намерений. Тогда консультанты могут оказать клиенту эту методологическую поддержку и пройти вместе с ним весь путь от обнаружения проблемы до ее решения.

Такой подход называется процессным консультированием, т. е. консультированием в процессе управленческой деятельности клиента.

– Научить клиента, как находить и решать проблемы. Создание у клиента системы практических знаний, механизма, позволяющего ему отныне и впредь находить и решать свои проблемы является сущностью третьего подхода, называемого обучающим консультированием.

При этом подходе консультант не участвует непосредственно в процессе поиска и решения проблем, а только обучает клиента и проверяет правильность выполнения „домашнего задания“.

На практике все три подхода зачастую пересекаются и взаимодополняют друг друга. Акценты смещаются в зависимости от того, что больше всего необходимо клиенту: чтобы решение проблемы нашли за него, или чтобы ему помогли решить проблему, или же чтобы научили, как ее решать.

Определение степени этой необходимости, равно как и необходимости привлечения консультантов вообще, зависит от ряда факторов:

– Время. Как правило, любая проблема вносит свои временные ограничения. В зависимости от того, насколько велик запас времени на решение конкретной проблемы, делается выбор в пользу того или иного подхода. Обычно экспертное консультирование является наи-

более быстрым путем решения проблемы, если приглашенный консультант обладает наработанными методиками решения подобных проблем.

– Трудовые ресурсы. Каждая проблема требует трудовых ресурсов, затрачиваемых на ее решение. Когда масштаб проблемы достаточно велик, бывает довольно трудно выделить людей, которые будут заниматься исключительно ее решением, учитывая, что у всех штатных сотрудников клиента есть свои повседневные обязанности в рамках текущей деятельности. Вместе с тем, нанимать и держать особый штат специалистов на случай возникновения каждой проблемы, как это иногда предпочитают делать некоторые компании, экономически нецелесообразно.

Консультанты в данном случае являются дополнительным трудовым ресурсом, который доступен, когда он необходим, и удаляется, когда необходимость в нем прошла.

– Деньги. Привлечение консультантов требует затрат. В зависимости от того, какие денежные ресурсы клиент может выделить на решение проблемы, выбирается тот или иной подход консультирования. Как правило, обучающее консультирование является наиболее дешевым способом решения проблем, если у клиента есть необходимые трудовые ресурсы и время на их обучение.

– Знания. Уровень специальных знаний является не менее критическим фактором, чем время или деньги. Безусловно, знания можно получать путем самообразования.

Однако степень закрепления знаний и навыки их практического применения при этом будут уже другими. Неслучайно эффективность очного обучения выше, чем заочного. Кроме того, самообразование – это учеба на собственных ошибках, тогда как, привлекая консультантов, можно учиться на чужих.

– Объективность. Консультант представляет независимый взгляд со стороны на проблемы клиента. В силу его независимости он свободен от штампов и предубеждений, которые сложились у клиента за годы его деятельности и которые зачастую сами являются источниками проблем. Консультант может задавать вопросы, о которых клиент сам не задумывается, поскольку в силу сложившихся привычек не считает их вопросами. Наконец, консультант является незаинтересованным лицом в том смысле, что его единственным интересом является наиболее эффективное разрешение реальных проблем клиента и у него нет собственных интересов в рамках этих проблем.

Необходимо отметить и то, чего консультант не может или не должен делать для клиента и для чего их не следует приглашать:

– Принятие решений. Консультант, как правило, не может принимать решения за клиента. Клиент сам несет ответственность за свой бизнес, ответственность перед собственниками, контрагентами, персоналом и самим собой, и ему принимать окончательные решения. Консультант лишь предлагает варианты решений, дает рекомендации по вопросу оптимального решения, но не принимает сами решения.

– Игра с законом. Консультант не может и ни в коем случае не должен давать клиенту рекомендаций, идущих вразрез с действующим законодательством. Любая рекомендация, выполнение которой приводит клиента в конфликт с законом, является угрозой бизнесу клиента и сама по себе создает серьезную проблему.

Таким образом, консультант не может и не должен, решая одни проблемы клиента, создавать ему другие, порой более серьезные – проблемы с законом.

– Участие в конфликтах. Консультант не может и не должен участвовать во внутренних конфликтах клиента. Крайне неэтичной является ситуация, когда одни лица в руководстве клиента приглашают консультантов для того, чтобы „свалить“ других. Консультант должен всегда быть выше личных или групповых конфликтов, выступать независимым арбитром, искать решения, полезные для бизнеса в целом, а не для отдельных лиц или групп лиц.

– Формальные результаты. Целью консультационного содействия является решение проблем клиента, а не написание консультационного отчета. Задачей деятельности консультанта не должно быть создание красивых по форме и пустых по содержанию отчетов, „фантиков“, которые используются для создания видимости полезной управленческой деятельности. Поэтому не стоит приглашать консультанта для написания такого отчета, который будет затем храниться в ящике стола и время от времени доставаться оттуда для демонстрации – это слишком дорогой и неоправданный способ производить впечатление.

Исходя и сказанного выше, можно сформулировать случаи, когда нужно приглашать консультантов. Вообще говоря, консультантов нужно приглашать тогда, когда имеется управленческая проблема, которую клиент хочет решить. *Однако особо эффективным является участие консультанта в характерных ситуациях, приведенных ниже:*

– Когда проблема носит комплексный, системный характер. Если масштаб проблемы таков, что для ее решения необходимо осуществить радикальные комплексные преобразования в системе управления, принципах построения бизнеса, лучше всего пригласить сторонних экспертов, которые привнесут свежие идеи и предоставят необходимые трудовые ресурсы. Решение комплексных проблем обычно требует значительных трудовых затрат и специализированных знаний.

– Когда проблема носит разовый, ситуационный характер. Если перед клиентом встала проблема, которая обусловлена стечением специфических обстоятельств и не носит повторяющегося, рутинного характера, а также требует оперативного решения, эффективнее не создавать внутренний организационный потенциал для ее решения, а осуществить разовое приглашение консультантов. Вместе с тем, не является эффективным приглашение консультантов для решения рутинных, повседневных задач, т. е. для осуществления текущей управленческой деятельности.

– Когда существуют расхождения во взглядах на проблему и пути ее решения внутри руководства клиента или между руководством и собственниками. В этой ситуации консультанты являются оптимальным независимым арбитром, способным объективно оценить проблему и предложить объективно обоснованные пути ее решения.

– Когда решение проблемы может повлечь за собой серьезные последствия, в том числе стратегические, финансовые или социальные. Это ситуация, похожая на предыдущую, с той лишь особенностью, что в данном случае цена решения проблемы и связанная с этим ответственность достаточно высока. Поэтому руководству клиента может потребоваться независимое экспертное обоснование определения и решения проблемы. Иногда это является способом для клиента разделить с консультантом ответственность, не в части принятия решения, но в части его разработки.

Могут быть и другие ситуации, когда лучше пригласить консультанта. Общими критериями для них всех является:

- Наличие проблемы;
- Недостаток временных или человеческих ресурсов для решения проблемы;
- Недостаток специальных знаний для решения проблемы;
- Высокая цена вопроса.

Чтение – вот лучшее учение! Книгу ничто не заменит.

Нет необходимости говорить о том, что приглашенный консультант должен быть добросовестным профессионалом – это обязательное условие. *Однако существует ряд принципиальных факторов, обуславливающих успех взаимодействия клиента с консультантами:*

– Правильный подбор консультанта. Ни один консультант не может знать всего. Одни консультанты хороши для решения одних видов проблем, другие – для других.

Поэтому правильный подбор консультанта под конкретную проблему является крайне важным моментом. При этом необходимо учитывать, что известное название не всегда гарантирует правильность подбора. Существует много узкоспециализированных и просто малоизвестных консультантов, о которых клиент не может знать, пока не столкнется с проблемой, требующей их участия. Главное здесь – оценить методологию и практический опыт, которые предлагает консультант для решения проблем клиента.

– Коммуникация. Консультант с клиентом должны пользоваться сходным понятийным аппаратом или, иными словами, говорить на одном языке. В противном случае может возникнуть ситуация, когда консультант, пользуясь своим аналитическим инструментарием, сможет определить проблему и найти пути ее решения, а вот клиент может не понять рекомендаций консультанта. Поэтому необходимо заранее договориться о значении тех понятий и терминов, которыми пользуются и клиент, и консультант.

– Уровень подготовки. Рекомендации приносят эффект, только будучи внедренными. Но для того, чтобы использовать рекомендации консультанта, клиенту порой необходимо обладать соответствующим минимальным уровнем подготовки. Точно так же, как внедрение даже детально расписанного технологического процесса требует определенного уровня технической подготовки, так и внедрение самых подробных управленческих рекомендаций требует определенного уровня управленческой подготовки. Если такая проблема возникла, необходимо принять дополнительные меры для обеспечения подобной подготовки.

– Понимание целей и задач. Бывают ситуации, когда клиент неявно представляет, чего именно он хочет, но он твердо намерен этого добиться. Это обычно приводит к наиболее серьезным проблемам во взаимодействии клиента с консультантом. Поэтому необходимо совместными усилиями определиться с целями и задачами, и только затем приступать к работе.

Знания никогда не помешают, даже если (можно сказать – особенно если) приглашены консультанты.

В любом случае решение по первой части вопроса – приглашать или не приглашать консультантов – остается за клиентом. Консультанты, как и всегда, могут лишь дать необходимые рекомендации, что и было сделано в данной статье.

Как считает Шевчук Денис Александрович, услуга по получению финансирования в кредитных организациях пользуется спросом у предприятий, реализующих инвестиционные проекты, стоимость которых значительно превышает стоимость проектов реализованных ранее, а также в случае отсутствия собственного опыта банковского кредитования.

Реализация таких проектов может включать в себя план работ по повышению инвестиционной привлекательности предприятия как Заемщика.

Команда консультантов, в которую входят разнопрофильные высококвалифицированные специалисты (финансисты, юристы, экономисты, маркетологи и др.), может обеспечить клиенту весь комплекс услуг – от подготовки бизнес-плана до поиска и определения финансового источника (банк, инвестиционная компания, инвестиционный фонд, частные инвесторы и т. п.) с целью оказания помощи предприятиям и организациям – потенциальным заемщикам – в подготовке документов на получение кредита, выбора форм и методов кредитования, поиска инвесторов и организации финансирования.

Предлагаемые Кредитным агентством (кредитным брокером) консультационные услуги и продукты максимально приближены к требованиям инвесторов – банков и других кредитных учреждений и инвестиционных компаний.

Активно сотрудничая с различными банками, **Кредитное агентство предлагает клиентам организацию финансирования** – поиск и подбор банков для кредитования инвестиционных проектов, финансирования развития производства, его реорганизации и технического перевооружения, а также получение кредитов на пополнение оборотных средств.

В рамках услуги Кредитный консалтинг предлагается сопровождение процедуры получения кредита, а именно:

- общее ознакомление с рынком кредитования в Москве
- предоставление информации и выбор наиболее оптимальной кредитной программы и банка
- помощь в сборе и оформлении пакета документов для получения кредита
- согласование пакета документов с банком и подача заявки на получение кредита

Обратившись за консультацией по кредитованию, Вы не только сэкономите бесценное время, потраченное на поиск подходящей программы, но и получите наиболее достоверную информацию о банке и условиях получения кредита, которая часто значительно отличается от предоставляемой банком в целях рекламы.

Направления:

- ипотечное кредитование
- кредитование малого бизнеса
- потребительский кредит (на личные нужды): целевой и нецелевой
- автокредитование

Полное сопровождение процедуры получения кредита, согласно исследованиям компании INTERFINANCE, обычно оплачивается в размере 1000 у.е. (либо 500 у.е.+2–5%), из которых 400–500 у.е. оплачивается в момент начала работы на сопровождение кредита, а другие 500 у.е. (или проценты) – только при положительном решении банка.

Как показывает практика, часто кредит не предоставляется не из-за того, что клиенты некредитоспособны или что-то скрывают, а из-за неспособности клиента правильно понять что от него требует банк (см. подробнее Шевчук Д.А. Основы банковского дела. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006; Шевчук Д.А. Банковские операции. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006; Шевчук Д.А. Организация и финансирование инвестиций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006).

Суть услуги кредитного консалтинга заключается в независимой объективной оценке существующих на рынке предложений кредитов с целью предложения наиболее выгодного с точки зрения заемщика кредитного плана.

Действительно, кредитование сейчас предлагают десятки банков. Их программы отличаются условиями, процентными ставками, сроками и прочими параметрами.

Вы можете провести собственное маркетинговое исследование, потратив массу времени, а можете позвонить кредитным консультантам (или кредитным брокерам) и они решат ваши проблемы.

Инвестиционный, банковский, финансовый и кредитный консалтинг может включать в себя:

- Экспресс-анализ предприятия и сущности проекта.
- Поиск потенциального инвестора или кредитора.
- Составление необходимо пакета документов для конкретного инвестора или кредитора (или списка необходимых документов).
- Сопровождение рассмотрения кредитной (инвестиционной) заявки.

Специалисты помогут Вам определиться с наиболее удобной формой финансирования Вашего бизнеса, подобрать надежного партнера.

Существует потребность рынка в оказании профессиональных брокерских услуг по сопровождению кредитных сделок. Риэлторы с этой обязанностью не справляются, не все банки умеют работать с клиентами, и возникшую нишу заполняют те, у кого на это есть время и желание.

Как считает Шевчук Денис Александрович, примерно из 10 человек, решивших самостоятельно оформить документы для получения ипотечного кредита, только 2 выходят на совершение сделки. Сейчас помощь потенциальным заемщикам предлагают ипотечные бро-

керы – организации, оказывающие профессиональные услуги по подбору оптимальной для клиента банковской программы кредитования.

Как уверяют эксперты, брокеридж в области ипотеки является новой и очень перспективной для нашей страны деятельностью, объединяющей специальности риэлтора и финансиста.

Первыми, как констатируют участники рынка, в ипотечный брокеридж пришли риэлторы, основавшие в своих фирмах подразделения, занимающиеся консалтинговыми услугами в сфере ипотечного кредитования, и только потом на перспективный сервис обратили внимание специалисты в области финансов и права.

До сих пор активной рекламной кампании брокеры не вели. Информация об их услугах распространяется через клиентов либо небольших объявлений в газетах и Интернете.

С каждым годом увеличивается количество банков, готовых предоставлять кредиты физическим лицам. Объем **потребительского кредитования** год от года только увеличивается. В настоящее время наиболее востребованными являются кредиты, выдаваемые на покупку бытовой техники, автомобилей. Также многие банки предлагают экспресс-кредиты, которые не предполагают целевое использование средств (Д. Шевчук. Кредитный консалтинг // Финансовая газета. – 20/2006).

Все основные банковские кредитные продукты уже известны и придуманы. Вопрос в наборе продуктов, который может быть предложен одним банком. Банки ставят себе задачу предложить клиентам как можно более полный спектр кредитных продуктов. Конкуренция на рынке кредитования очень высока, и выиграть могут только банки, добившиеся наибольшей технологичности совершения операций с наименьшими издержками.

Кредитование частных лиц сегодня является самым перспективным направлением с точки зрения развития банковского бизнеса в России. Рынок крупных корпоративных клиентов сильно насыщен, а предоставление ссуд малому бизнесу для финансовых институтов пока не слишком привлекательно – в частности, из-за непрозрачности малых предприятий и законодательных барьеров.

Для эффективной работы с частными лицами необходимы широкая сеть, современные банковские технологии, значительная маркетинговая поддержка, широкая продуктовая линейка, квалифицированный персонал. Перспективность работы с частными лицами подтверждает также интерес зарубежных инвесторов, обращающих внимание прежде всего на розничный рынок.

Однако по мере роста рынка **потребительских кредитов** повышается и процент просрочки. До той поры, пока кредитный портфель растет быстро, проблемные долги могут составлять незначительную часть предоставленных ссуд. Но бурный рост не будет бесконечным, и в определенный момент просрочка может оказаться серьезной проблемой для банков, активно развивающих розницу. Особенно это касается тех финансовых институтов, которые выдают беззалоговые экспресс-кредиты в торговых точках. Это самый прибыльный вид банковского бизнеса с доходностью до 70 % годовых в рублях, однако и риски здесь очень высокие. Решение о предоставлении ссуды принимается с помощью скоринговой системы за несколько минут, в течение которых невозможно провести качественную оценку платежеспособности потенциального заемщика. Экспресс-кредиты являются лакомым куском для мошенников.

ВЕСЬ цивилизованный мир давно живет в долг. Люди пользуются **потребительскими кредитами**. Долги средней американской семьи, например, составляют до 80 % ее годового дохода.

Сегодня в России уже есть люди, которые берут кредит, прекрасно зная, что отдать его они не смогут. И в этом смысле даже институт кредитных историй не поможет – за человеком может не числиться никаких долгов, но это не гарантирует, что он будет в состоянии

выплатить данный кредит. В то же время и гражданин должен получить защиту от кредитора: заемщик может заболеть или по независящим от него причинам попасть в другие тяжелые обстоятельства, в этом случае со стороны банка необходимо предусматривать особые условия выплаты кредита, ведь во всем мире банкротство является эффективным инструментом защиты заемщика. Кроме того, в США, например, есть нормативный акт, регулирующий отношения между заемщиком и кредитором, который предусматривает ответственность банка – финансовое учреждение не может, грубо говоря, раздавать кредиты направо и налево всем желающим.

Близок час, когда на рынке **потребительского кредитования** начнется жесткая конкурентная борьба. Состав основных игроков может значительно измениться, как и их процентные ставки.

По мнению специалистов компании, обострение конкуренции заставляет банки применять более гибкую политику.

Большинство частных лиц хотели бы взять кредит на проведение ремонта. Следующие по популярности – займы на покупку подержанного автомобиля, мебели, компьютера, бытовой техники и других предметов для дома. Чуть менее востребованы кредиты для оплаты обучения и поездки на отдых.

Большинство частных лиц хотели бы взять кредит на проведение ремонта. Следующие по популярности – займы на покупку подержанного автомобиля, мебели, компьютера, бытовой техники и других предметов для дома. Чуть менее востребованы кредиты для оплаты обучения и поездки на отдых.

Данные исследований и опросов показывают, что россияне всё больше хотят тратить, активно при этом используя кредиты **на неотложные нужды**. Да и все статистические расклады это подтверждают. Так что, возможно, в ближайшем будущем американская модель „жизнь в кредит“ станет настолько же популярна и в России.

Потребительское кредитование переживает этап уверенного роста. В него вступает всё больше банков.

Неотложные кредиты на Западе имеют давнюю историю. Его механизмы в европейском и американском законодательствах прописаны настолько четко и детально, что российскому рынку, которому не исполнилось и 15 лет, не остается ничего другого, как брать пример именно с них.

Пока россияне открывают для себя Америку **Неотложные кредиты**, в настоящей Америке они завоевали прочные позиции, начиная со второй половины XX века. Именно в Штатах **неотложные кредиты** получили наибольшее развитие: специалисты считают американский рынок самым емким и гибким – несмотря на то, что изначально темпы роста потребкредитования в промышленно развитых странах Европы опережали динамику рынка США.

Например, в Германии в 70-х годах наблюдался пятикратный рост неотложного кредитования, который к началу 2000-х достиг уровня 190 млрд. долларов. В тот же период в США произошел его трехкратный рост, а к началу 90-х он перешел отметку в 600 млрд. долларов.

Перед кредитом все равны

Официальная история неотложного кредитования в Америке ведет отсчет с 1968 года, когда там был принят Закон о потребительском кредите. В частности, он устанавливает справедливые правила предоставления ссуды, верхние пределы ставок, правила продажи по передаче и продаже в рассрочку, оговорки к контрактам. В законе не обойдены вниманием и средства судебной защиты кредитора, а также случаи, в которых суд имеет право взыскать остаток долга по реализации обеспечения или наложить арест на имущество должника.

Закон также регулирует кредитные сделки, касающиеся продажи недвижимости, товаров и услуг лицами, регулярно участвующими в продажах в кредит.

За права американского потребителя можно не беспокоиться: он, как броней, защищен со всевозможных сторон. Кроме Закона о потребительском кредите, существует Единый Кодекс о потребительских кредитах (The Uniform Consumer Credit Code). Его задача – защитить потребителей, получающих ссуды для финансирования покупок, гарантировать правильное, адекватное предоставление услуг по кредитованию, регулировать кредитную индустрию в целом.

Наконец, существует и американский закон „О защите прав потребителей“, часть которого также посвящена потребительским кредитам. Он обязывает кредиторов в полной мере информировать потребителя об условиях кредитования и запрещает какую-либо дискриминацию при кредитовании. Закон также защищает потребителей от злоупотреблений со стороны ростовщиков и ограничивает размеры вознаграждений. Кроме того, он регламентирует деятельность компаний, выпускающих кредитные карты и предоставляющих кредитные истории, а также учреждает Национальную комиссию по потребительским финансам, которая компетентна вести расследования в области потребкредитования.

Существенную экономию времени, а часто и многих других затрат, позволяют получить своевременное обращение к кредитным брокерам, но только если в штате такой компании все сотрудники ранее работали в банках на руководящих должностях. Обилие так называемых „сертифицированных брокеров“, прослушавших рекламные лекции в обычных компаниях, серьезно дискредитирует профессию кредитного брокера. В идеале – чем в большем количестве банков работал кредитный брокер, тем лучше.

Вопрос-ответ 1.

• Хочу воспользоваться Вашими услугами по поиску инвестиций в мой проект. Есть разработанный бизнес-план. Оплата Ваших услуг – из полученных сумм. Как будем взаимодействовать?

• Никак.

Последняя фраза Ваших условий: „Оплата Ваших услуг – из полученных сумм“ кажется Вам сегодня разумной. Однако, фактически зачеркивает возможность оказания Вам услуг какими-либо серьезными специалистами по привлечению инвестиций (тех кто провел не один подобный проект). Т. к. выполнение проекта привлечения инвестиций только на первый взгляд не несет никаких затрат, на самом деле затраты обычно составляют от 50 до 90 процентов от вознаграждения за услуги. Общая стоимость усилий (услуг) составляет обычно от 5 до 25 процентов от объема инвестиций, иногда 5-50 процентов. В Вашем случае даже 1-10 % от 5 млн.\$ составляет от 50 тыс.\$ до 500 тыс.\$. Если я правильно понял, Вы хотите чтобы кто-то (только не Вы сами) вложил авансом от 25 тыс. до 250 тыс.\$ в проект получения инвестиций для Вас и полностью сам рисковал своими деньгами (временем, усилиями). Я сомневаюсь, что найдете кого-то компетентного на оказание услуг на таких условиях. Консультант-посредник должен рисковать в проекте, но в объемах сравнимых с Вами – инициатором проекта. Никак не 0 % к 100 % риска, как предлагаете Вы. Риск для него всегда останется, т. к. ни один посредник не сможет понравиться инвестору вместо Вас и Ваших идей.

Вероятнее всего, на Ваших условиях, все будет оставаться на уровне разговоров, вкладываться всерьез никто не станет, в том числе и сам инвестор.

Если Вы согласны пересмотреть условие, о котором я говорил, и имеете ресурсы для продвижения проекта, попробуйте пообщаться.

Вопрос-ответ 2.

• Оказываете ли вы услуги по кредитованию?

• Сами мы никого не кредитруем, но мы можем помочь Вам в переговорах с нашими партнерами – Коммерческими банками.

Вопрос-ответ 3.

• **Занимаетесь ли вы инвестиционной деятельностью?**

• Да, если Вы подразумеваете под этим такие виды деятельности, как:
инвестиционный консалтинг,
помощь в создании инвестиционной привлекательности бизнеса,
поиск инвестора,
помощь в переговорах с профессиональными инвесторами.

Вопрос-ответ 4.

• **Как найти инвестора в России для получения инвестиций под существующий бизнес?**

• Чтобы найти инвестора (получить инвестиции) Вам нужно:

Иметь хороший бизнес-план, сформулировать письменно инвестиционное предложение, и сделать так, чтобы оно попало к тому, кто имеет свободные деньги и заинтересованы в инвестировании их в эту отрасль в этом регионе (или заинтересовать его).

Ответ простой, но задача эта очень сложная.

Решение этой задачи потребует много ресурсов, в том числе денежных.

Общая стоимость усилий по привлечению инвестиций составляет обычно от 5 до 25 процентов от объема инвестиций. Эту сумму Вам придется потратить до того момента, когда вы получите хоть один цент инвестиций. Причем, если вы не являетесь специалистом по привлечению инвестиций, Вы, вероятно, самостоятельно будете это делать хуже и дольше (а, следовательно, дороже), чем это бы делал специалист.

Если у Вас сейчас нет денег (ресурсов) на создание инвестиционной привлекательности, поиск инвестора, работу с ним, то я бы советовал Вам хорошо просчитать, есть ли смысл начинать эту работу вообще.

Велик риск, что если Вы не дойдете до конца (получения инвестиций), тогда затраченные Вами усилия (а, следовательно, деньги) будут просто потеряны.

Вопрос-ответ 5.

• **Предоставляете ли вы гарантии и поручителей?**

• Нет. Мы не берем на себя риски клиента за невозврат. 100 %-й гарантии получения кредита не дают даже сами банки.

Вопрос-ответ 6.

• **Можно ли впарить банку неликвидный залог (никому не нужное имущество), оформить кредит на новую фирму (фактически на пачку бумаги) и другими заранее невозвратными кредитами, готовы заплатить хоть 50 %, но только по факту?**

• Предложения „мы можем заплатить только по факту“ не рассматриваются.

Мы не волшебники, не занимаемся оформлением крупных кредитов без обеспечения. Не занимаемся невозвратными кредитами под залог неликвида, кредитами на новые нулевые фирмы (до полугода работы).

Образцы документов, предоставляемых в банк (для физических лиц)

АНКЕТА-ЗАЯВКА

на получение кредита

Анкета заполняется разборчиво, печатными буквами. Каждая графа должна быть заполнена, в случае отсутствия данных в графе ставится прочерк.

1. Клиент		
Ф.И.О. _____	Дата рождения _ _ _ _ _ _ _ _ _ _	Место рождения _____
Паспорт серия: _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ №: _ _ _ _ _ _ _ _ _ _	код пасп. Егод рождения: _____	код пасп. _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
Адрес регистрации: _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _____		Телефоны: дом: _____ раб: _____ моб: _____
Фактическое место жительства: _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _____		
Семейное положение: <input type="checkbox"/> Не зам/замужем <input type="checkbox"/> Живет с замужем <input type="checkbox"/> В разводе	Имя ребенка: имя _____, возраст _____	Имя детей: имя _____, возраст _____
Являетесь ли Вы клиентом? <input type="checkbox"/> Да с _____ года <input type="checkbox"/> нет еще не являюсь		
Наименование банковского счета категории Classic, Gold	Тип: _____	Действителен до: _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	Тип: _____	Действителен до: _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
2. Сведения о кредите		
Вид кредита: кредитная линия сроком на 6 месяцев и погашением не позже 24 мес. от даты открытия		
Условия погашения: ежемесячное погашение номинальных процентов и основной суммы кредита равными частями		
Валюта кредита: _____	Процентная ставка: _____	
3. Сведения о занятости Клиента		
<input type="checkbox"/> Сотрудник организации <input type="checkbox"/> Собственный бизнес <input type="checkbox"/> Предприниматель БОЮЛ	Наименование организации: _____	
	Адрес расположения: _____ тел. _____	
Должность: _____		Ф.И.О. руководителя: _____
Должность: _____		Стаж работы на последнем месте: _____

4. Сведения о супруге Клиента		
№ И О	Дата рождения	Место рождения
Паспорт серия _____ _____ № _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____	код изданий Год изготовления:	код изданий _____ _____ _____ _____
Адрес регистрации: _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____		Телефоны: дом: _____ раб: _____ моб: _____
Фактическое место жительства _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____		
5. Сведения о собственности семьи (супруг, супруга) Клиента		
Эквипаж <input type="checkbox"/> ФИО собственника _____ Адрес _____ Квартира/комнаты _____, этаж _____ / д.кв.м. _____ кв.м. пр.д.ж. _____ Квартира/комнаты _____, этаж _____ / д.кв.м. _____ кв.м. пр.д.ж. _____	Автомобиль <input type="checkbox"/> ФИО собственника _____ Марка, модель _____ Год выпуска - _____ г. Регистрационный номер _____	Прочие имущество: _____ Собственность _____ Место нахождения _____ Собственность _____
Собственность <input type="checkbox"/> Собственность _____ Адрес _____ Квартира/комнаты _____, этаж _____ / д.кв.м. _____ кв.м. пр.д.ж. _____	Недвижимость <input type="checkbox"/> Собственность _____ Место нахождения _____ Собственность _____ Кв.м. пр.д.ж. _____	Собственность _____ Собственность _____

6. Сведения о доходах и расходах Клиента, тыс. руб.		
Месячный доход	Расходы и обязательные выплаты, в месяц	
Сложный зарплата	Плата за жилье (ж.т.кв.и.услуги)	
Целевая сложная зарплата	Налоги (д.и.НДФЛ)	
Прочие сложные доходы	Обслуживание автокредитов	
Доход от сдачи аренду недвижимости	Аннуитетные и	
Прочие доходы (укажите)	Обслуживание кредитов	
	Срочные платежи	
	Прочие (укажите)	
Итого:	Итого:	

7. Кредитная история Клиента				
Наименование кредитной организации	Сумма кредита	Дата выдачи	Дата погашения	Остаток

8. Дополнительные вопросы к клиенту		Да	Нет
1. Существовал ли какой-либо судебный процесс, который Вы не выиграли?			
2. Уточните ли Вы последние сроки в судебном процессе?			
3. Были ли Вы когда-либо признаны банкротом и заложителем имущества?			
4. Имели ли Вы просроченные долги?			
5. Если да, то какие обязательства по указанию анкеты?			
6. Существовал ли какой-либо судебный процесс, в котором судья об ограничении Вашей дееспособности или об установлении опеки над Вами вынес решение?			
7. Имелись ли Ваши штрафы и иные нарушения?			
Если Вы ответили «Да» на любой из вышеперечисленных вопросов, пожалуйста, подробно опишите ситуацию в графе «Прочие» ниже:			

Дата выдачи справки «__» _____ 200_г.

Выдана _____ (ФИО
 полностью) в том, что он (а) действительно работает в
 _____ в должности
 _____.

Его (ее) заработок за 200_г. составляет:

Период	Заработная плата	Иные выплаты	Удержания		Всего доход (за вычетом удержаний)
			Подоходны й налог	Другие	
Январь					
Февраль					
Март					
Апрель					
Май					
Июнь					
Июль					
Август					
Сентябрь					
Октябрь					
Ноябрь					
Декабрь					
ВСЕГО:					

Из указанного заработка производятся среднемесячные удержания подоходного налога _____ рублей, другие среднемесячные удержания _____ рублей.

Руководитель организации _____
 (_____)

Главный бухгалтер* | _____
 (_____)

* - В случае отсутствия в штате организации главного бухгалтера, необходимо указать - «Должность главного бухгалтера на предусмотрена»

ИНН _____
 ОГРН _____
 р/счет _____
 Банк _____

СПРАВКА

о заработной плате и иных доходах за 200_ год

Дата выдачи справки «__» _____ 200_г.

Выдана _____ (ФИО
полностью) в том, что он (а) действительно работает в
_____ в должности
_____.

Его (ее) среднемесячный заработок составляет _____
рублей. Из указанного заработка производятся среднемесячные удержания
 подоходного налога _____ рублей, другие среднемесячные удержания
 _____ рублей.

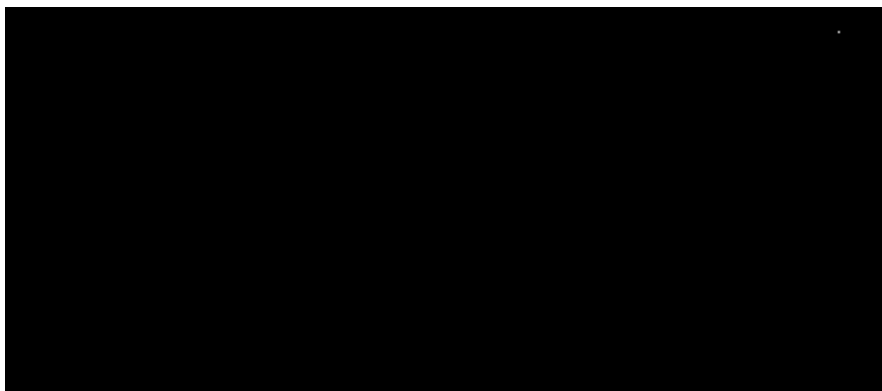
Руководитель организации _____
(_____)

Главный бухгалтер* _____
(_____)

М.п.

* - В случае отсутствия в штате организации главного бухгалтера, необходимо
указать – «Должность главного бухгалтера на предусмотрена»

ПЕРЕЧЕНЬ АККРЕДИТОВАННЫХ ОЦЕНОЧНЫХ КОМПАНИЙ



АНКЕТА

НА ПОЛУЧЕНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА

*Анкета заполняется разборчиво, печатными буквами. Каждая графа должна быть
заполнена, в случае отсутствия данных в графе ставится прочерк. Если Вам будет недо-
статочно места в отведенных графах, пользуйтесь листом дополнений. При наличии Соза-
емщика им заполняется аналогичная форма Анкеты*

Анкета заполняется разборчиво, печатными буквами. Каждая графа должна быть заполнена, в случае отсутствия данных в графе ставится прочерк. Если Вам будет недостаточно места в отведенных графах, пользуйтесь листом дополнений. При наличии Созаемщика им заполняется аналогичная форма Анкеты

ЗАЕМЩИК (ФИО)	
Телефон (Мобильный, контактный)	

Созаемщики: (при наличии)	1)	2)
----------------------------------	----	----

УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА				
Сумма кредита	Срок (мес.)	Ставка %		
СВЕДЕНИЯ О ЗАЕМЩИКЕ				Код
Адрес по месту регистрации			Телефон (включая код города)	
Фактическое место жительства			Телефон (включая код города)	
Паспорт	Дата рождения		Место рождения	
	Серия		Номер	
	Кем выдан		Дата выдачи	
Семейное положение	<input type="checkbox"/> холост/не замужен <input type="checkbox"/> женат/замужем <input type="checkbox"/> повторный брак <input type="checkbox"/> в разводе <input type="checkbox"/> вдовец/вдова			
Состав семьи (ФИО)	Степень родства	Дата рождения	Вид деятельности	Место работы / учебы, телефон
Брачный контракт*	<input type="checkbox"/> Есть <input type="checkbox"/> Нет		*Если БРАЧНЫЙ КОНТРАКТ имеется, то в листе дополнений указать установленный в нем порядок раздела имущества	

СВЕДЕНИЯ ОБ ОБРАЗОВАНИИ И ЗАНЯТОСТИ ЗАЕМЩИКА				
Образование	<input type="checkbox"/> Среднее <input type="checkbox"/> Среднее специальное <input type="checkbox"/> Высшее <input type="checkbox"/> Второе высшее			
Место работы в настоящее время	Основное		Совместительство	
	<input type="checkbox"/> сотрудник организации <input type="checkbox"/> собственный бизнес <input type="checkbox"/> предприниматель БОЮЛ		<input type="checkbox"/> сотрудник организации <input type="checkbox"/> собственный бизнес <input type="checkbox"/> предприниматель БОЮЛ	
Должность				
Наименование организации				
Сфера деятельности				
Адрес организации				
Телефон				
ФИО руководителя			тел.	тел.
ФИО глав. бухгалтера			тел.	тел.
Если Вы являетесь учредителем (соучредителем) предприятия-работодателя, укажите размер доли в уставном капитале предприятия:				
Предыдущее место работы	<input type="checkbox"/> сотрудник организации <input type="checkbox"/> собственный бизнес <input type="checkbox"/> предприниматель БОЮЛ			
Наименование организации			Сфера деятельности	
Адрес организации			Телефон	
Должность			Период работы	с по
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ДОХОДЫ ЗАЕМЩИКА				
Доход по основному месту работы (зарплата)				
Доходы от работы по совместительству				
Премии				
Алименты и пособия на детей				
Доходы в виде арендной платы (после уплаты налогов)				
Дивиденды				
Проценты, страховые выплаты				
Иные доходы				
Итого:				

СВЕДЕНИЯ О СОБСТВЕННОСТИ ЗАЕМЩИКА					
Автомобиль	Марка		Тип		Текущая стоимость
	Год выпуска		Владелец		
Недвижимость	<input type="checkbox"/> комната	<input type="checkbox"/> недвижимость будет продана			Текущая стоимость
	<input type="checkbox"/> квартира	<input type="checkbox"/> сдается/будет сдаваться в аренду			
	<input type="checkbox"/> дом	<input type="checkbox"/> используется для личных целей			
	<input type="checkbox"/> зем.участок				
Прочее					

КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ ЗАЕМЩИКА				
Наименование кредитной организации	Сумма кредита	Остаток долга	Ежемесячный платеж	Дата погашения

СВЕДЕНИЯ О ПРИОБРЕТАЕМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ			
Покупка на	Цель приобретения:	Год постройки:	Стоимость приобретаемого жилья по договору купли-продажи:
<input type="checkbox"/> первичном рынке <input type="checkbox"/> вторичном рынке	<input type="checkbox"/> Единственное жилье <input type="checkbox"/> Основное жилье <input type="checkbox"/> Второе жилье <input type="checkbox"/> Инвестиция		
Адрес приобретаемой недвижимости			
Укажите сумму собственных средств, направляемую в счет оплаты приобретаемой недвижимости.			
Источник первоначального взноса <input type="checkbox"/> Накопления <input type="checkbox"/> Жилищная субсидия <input type="checkbox"/> Продажа недвижимости <input type="checkbox"/> Другое _____			

КТО БУДЕТ СОБСТВЕННИКОМ ПРИОБРЕТАЕМОГО НА КРЕДИТНЫЕ СРЕДСТВА ЖИЛЬЯ?		
ФИО	Степень родства	Год рождения
1)		
2)		
3)		

В ПРИОБРЕТАЕМОМ ЖИЛЬЕ БУДУТ ЗАРЕГИСТРИРОВАНЫ *		
ФИО	Степень родства	Год рождения
1)		
2)		
3)		
4)		

* - в приобретаемом жилье (предмете ипотеки), зарегистрированными могут быть следующие лица: залогодатель и члены их семьи (родители, супруги, несовершеннолетние дети), члены семьи не могут быть зарегистрированы в предмете ипотеки без залогодателя (ст. 78 Федерального закона от 16.07.1998 г. № 102 - ФЗ "Закон об ипотеке (Залог недвижимости)").

Прошу рассмотреть настоящую анкету-заявление как мое заявление и согласие на заключение кредитного договора на указанных в заявке условиях.

Все сведения, содержащиеся в настоящей Анкете, а также все представленные мною документы действительны на момент заполнения Анкеты. Обязуюсь незамедлительно уведомить Банк в случае изменения указанных сведений, а также о любых других обстоятельствах, способных повлиять на выполнение мной обязательств по кредитному договору, который может быть заключен на основании настоящей анкеты.

Я предоставляю Банку право проверки любой указанной в Анкете информации, а также не возражаю против привлечения Банка для этого третьих лиц.

Я не возражаю против хранения копий представленных мною документов и оригинала настоящей Анкеты-Заявления у Банка, даже если договора не будут заключены.

Я согласен, что подача мною к рассмотрению настоящей Анкеты, а также возможные расходы (на оформление необходимых документов, на проведение экспертизы и т.п.) не влекут за собой обязательства Банк заключить договор или возместить мне расходы.

Банк, его агенты и правопреемники не делают никаких заявлений и не дают никаких выраженных или подразумеваемых гарантий Клиенту по поводу приобретаемого и отчуждаемого Жилого помещения, его состояния или стоимости; окончательных условий кредитования. Принятие Банком данного Заявления к рассмотрению, а также возможные расходы Клиента (нею) на оформление необходимых для получения Кредита документов, за проведение экспертизы и т.п. не является обязательством Банка предоставить кредит или возместить понесенные Клиентом (нею) издержки;

ЗАЕМЩИК
« _____ » _____ 200__ г.
Подпись _____ ФИО _____

«Организация (ответственное лицо)/лицо, по чьей рекомендации Вы обратились в Банк, ФИО, год рождения, место нахождения/место жительства, контактный телефон»: _____

АНКЕТУ
« _____ » _____ 200__ г.
ПРОВЕРИЛ Подпись _____ ФИО _____

Наименование _____ тел. _____
Подразделения _____
Банка _____ (ЦО, ДО, Филиал)

АНКЕТА-СОЗАЕМЩИКА

СОЗАЕМЩИК (ФИО)	
Телефон (Мобильный, контактный)	

СВЕДЕНИЯ О ЗАЕМЩИКЕ					Код
Адрес по месту регистрации				Телефон (включая код города)	
Фактическое место жительства				Телефон (включая код города)	
Паспорт	Дата рождения		Место рождения		
	Серия		Номер		Дата выдачи
	Кем выдан				
Семейное положение	<input type="checkbox"/> холост/не замужем <input type="checkbox"/> женат/замужем <input type="checkbox"/> повторный брак <input type="checkbox"/> в разводе <input type="checkbox"/> вдовец/вдова				
ФИО члена семьи	Степень родства	Дата рождения	Вид деятельности	Место работы / учебы	
Брачный контракт*	<input type="checkbox"/> Есть <input type="checkbox"/> Нет		*Если БРАЧНЫЙ КОНТРАКТ имеется, то в листе дополнительный указать установленный в нем порядок раздела имущества		
СВЕДЕНИЯ ОБ ОБРАЗОВАНИИ И ЗАНЯТОСТИ ЗАЕМЩИКА					
Образование	<input type="checkbox"/> Среднее <input type="checkbox"/> Среднее специальное <input type="checkbox"/> Высшее <input type="checkbox"/> Второе высшее				
Место работы в настоящее время	Основное			Совместительство	
	<input type="checkbox"/> сотрудник организации <input type="checkbox"/> собственный бизнес <input type="checkbox"/> предприниматель БОЮЛ			<input type="checkbox"/> сотрудник организации <input type="checkbox"/> собственный бизнес <input type="checkbox"/> предприниматель БОЮЛ	
Должность					
Наименование организации					
Сфера деятельности					
Адрес организации					
Телефон					
ФИО руководителя				тел.	
ФИО глав. бухгалтера				тел.	
Если Вы являетесь учредителем (соучредителем) предприятия-работодателя, укажите размер доли в уставном капитале предприятия:					
Предыдущее место работы	<input type="checkbox"/> сотрудник организации <input type="checkbox"/> собственный бизнес <input type="checkbox"/> предприниматель БОЮЛ				
Наименование организации				Сфера деятельности	
Адрес организации				Телефон	
Должность				Период работы	с _____ по _____

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ДОХОДЫ СОЗАЕМЩИКА	
Доход по основному месту работы (зарплата)	
Доходы от работы по совместительству	
Премии	
Иные доходы	
Итого:	

СВЕДЕНИЯ О СОБСТВЕННОСТИ СОЗАЕМЩИКА				
Автомобиль	Марка		Тип	Текущая стоимость
	Год выпуска		Владелец	
Недвижимость	<input type="checkbox"/> комната <input type="checkbox"/> дом <input type="checkbox"/> квартира <input type="checkbox"/> земля		<input type="checkbox"/> недвижимость будет продана <input type="checkbox"/> сдается/будет сдаваться в аренду <input type="checkbox"/> используется для личных целей	
	Прочее		Текущая стоимость	

КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ СОЗАЕМЩИКА				
Наименование кредитной организации	Сумма кредита	Остаток долга	Ежемесячный платеж	Дата погашения

Прошу рассмотреть настоящую анкету-заявление как мое заявление и согласие на заключение кредитного договора на указанных в заявке условиях.

Все сведения, содержащиеся в настоящей Анкете, а также все представленные мною документы действительны на момент заполнения Анкеты. Обязуюсь незамедлительно уведомить Банк в случае изменения указанных сведений, а также о любых других обстоятельствах, способных повлиять на выполнение мной обязательств по кредитному договору, который может быть заключен на основании настоящей анкеты.

Я предоставляю Банку право проверки любой указанной в Анкете информации, а также не возражаю против размещения копии предоставленных мною документов и оригинала настоящей Анкеты Заявления у Банка, даже если договора не будут заключены.

Я согласен, что подача мною и рассмотрение настоящей Анкеты, а также возможные расходы (на оформление необходимых документов, на проведение экспертизы и т.п.) не влекут за собой обязательства Банк заключить договор или возместить/возвратить мною расходы.

СОЗАЕМЩИК _____
« ____ » _____ 20__ г.
Подпись _____ ФИО _____

АНКЕТУ _____
« ____ » _____ 20__ г.
ПРОВЕРИЛ Подпись _____ ФИО _____

Дополнительная информация

Умные люди живут дольше. Смертность людей с высоким уровнем образования в четыре раза ниже, чем у малообразованных. До последнего времени считалось, что на продолжительность жизни человека в основном влияют три фактора: наследственность, образ жизни и экология. Однако ученые пришли к выводу, что умные живут дольше и меньше болеют. Смертность людей с высоким уровнем образования в четыре раза ниже, чем смертность малообразованных. Оказывается, мозг без нагрузки стареет гораздо быстрее. Ученые давно объясняют различия в состоянии здоровья разных людей их принадлежностью к разным социальным группам и разницей в уровне благосостояния. Британские ученые дополнили эту концепцию новыми данными. Оказывается, уровень интеллекта также влияет на состояние здоровья людей. Чем выше уровень интеллекта у ребенка, тем больше шансов у него прожить дольше. Оказывается, что „мальчики-очкарики“ – наиболее выгодные женихи и предпочтительные мужчины-производители потомства. Предполагается, что спрос на „ботаников“ у представительниц прекрасного пола резко возрастет. До революции в России наличие очков было признаком ума, состоятельности, интеллигентности, благородного происхождения. Сейчас интеллектуалов ценят во всем мире, переманивают из других стран (утечка мозгов), они являются основным фактором экономического роста и благосостояния нации. В России богачи – в основном хорошо образованные люди. Две трети из них имеют высшее образование. У большинства – 86 % – родители принадлежат к интеллигенции. Среди „капитанов“ российского бизнеса практически отсутствуют люди без высшего образования. Ученые в качестве определяющих выделяют три основных критерия, влияющих на продолжительность жизни: наследственность (до 20 %), образ жизни (до 55 %) и экологические факторы (20 %). При этом в показателе „образ жизни“ на первых местах находятся материальный доход и уровень образования. Кстати, в странах Запада в своей практике страховые компании, оценивая при помощи тестов потенциальную продолжительность жизни клиента, обязательно включают эти показатели в вопросник. Уровень материального благополучия оказывает значительное влияние на образ жизни. Люди с меньшими доходами чаще болеют и реже прибегают к медицинской помощи. Однако на здоровье человека влияют не столько самим деньги, сколько характер их использования в интересах здоровья. Например, люди с более высокими доходами имеют возможность получить лучшее образование. В свою очередь, смертность людей с высоким уровнем образования примерно в 1,5 – 4 раза ниже, чем в группах с низким уровнем образования. Считается также, что человеческий мозг без нагрузки стареет значительно быстрее. Продолжительность жизни напрямую зависит от уровня интеллекта. Влияние оказывает склонность к долговременному планированию жизни у умных людей, они больше прислушиваются и к рекомендациям медиков. Как показали последние исследования, курение также негативно влияет на мозг и снижает интеллектуальные способности человека. Сравнение показало, что курильщики „отстали“ от своих некурящих сверстников по всем видам предложенных им тестов. За несколько десятилетий, прошедших с первого обследования, у них значительно сильнее снизились и способность к логическому мышлению, и способность к запоминанию и воспроизведению информации.

Сегодня большой проблемой является семейный алкоголизм, потому что от злоупотребления алкоголем прежде всего страдают дети. Ребенок может пострадать уже во время зачатия, если женщина во время беременности принимала спиртное – есть большой риск нарушения центральной нервной системы и дефекта органов ребенка, вплоть до умственной отсталости. Кроме того, алкоголизм в семье создает комплекс негативных макросоциальных воздействий на ребенка.

Поэтому даже если физическое состояние ребенка не вызывает опасений и развивается благополучно, ребенок с трудом адаптируется социально, у таких детей из-за неправильного воспитания часто появляются поведенческие и личностные отклонения, которые затрудняют развитие нормального поведения и социальной адаптации.

Алкоголь оказывает вредное воздействие на яички и яичники, без разницы как часто и как сильно происходит алкогольное опьянение, во всех случаях наносится существенный вред организму человека. У людей, больных алкоголизмом, происходит жировое перерождение семенных канальцев и разрастание соединительной ткани в паренхиме яичек.

Наибольшим токсическим действием отличается пиво, именно пиво намного проще других спиртных напитков попадает через гематотестикулярный барьер, приводит тем самым к жировому перерождению железистого эпителия семенных канальцев. Кроме прямого токсического воздействия алкоголя на яички, большой удар наносится алкогольной зависимостью по работе печени и ее способности разрушать эстроген.

Как известно, при циррозе печени очень сильно увеличивается уровень эстрогена, как у мужчин, так и у женщин, это способствует торможению гонадотропной функции гипофиза и последующей атрофией половых желёз. Систематическое употребление алкоголя приводит к снижению условных и безусловных рефлексов (из-за тормозного действия подкорковых центров), нарушается также и половая потенция, рано или поздно уже зависит от индивидуальной выносливости организма.

У женщин вредное воздействие алкоголя выражается в расстройствах стабильности и регулярности менструального цикла. У женщин снижается либидо из-за того, что токсическое действие алкоголя на надпочечники ухудшает выработку в них андрогенов, которые обуславливают половое влечение. Нередки случаи, когда злоупотребление алкоголем приводит к развитию вторичной фригидности.

Удивительно крепкими оказываются порой предрассудки. Все в жизни меняется: увеличивается благосостояние, культура населения растет, люди получают образование, и все равно предрассудки как были, так и остались. К примеру, по результатам опросов нередко молодые мамы считают, что можно выпить немного легкого вина в период кормления ребенка грудью.

А пиво многие вообще считают „полезным“ напитком, который якобы увеличивает количество молока, благодаря чему ребенок больше и лучше прибавляет в весе. Кагор нередко ошибочно считают целебным соком, незаменимым для быстреего восстановления женского организма после родов.

Удивительно, как в условиях такого избытка информации можно так заблуждаться. Это еще более поразительно, если учесть изученность вреда алкоголя и его влияния на грудное вскармливание. Кормящая мать не должна забывать о том, что алкоголь сильно вредит организму грудного ребенка и в первую очередь оказывает плохое влияние на его нервную систему.

Первый год жизни – прежде всего интенсивный рост и развитие структуры мозга. Головной мозг к концу первого года увеличивается в массе в 2 раза. Алкоголь же препятствует росту и развитию новых клеток в головном мозге, что есть научно доказанный факт. Любая доза алкоголя может придать нервным клеткам абсолютно неадекватную форму и вид.

Даже очень маленькая доза алкоголя, которая попадает в организм ребенка с молоком матери, может привести к серьезным нарушениям в работе центральной нервной системы, и нередко приводят к необратимым последствиям. Алкоголь делает ребенка беспокойным, ребенок плохо спит, возникают судороги, психика развивается неправильно.

Замечено, что многие люди не знают элементарных правил русского языка, например:

1. Количество кавычек всегда должно быть четным, как скобки в математике.

Рядом стоящие кавычки могут быть двух видов – "... " и «...» (лапки и елочки).

Правильно: «слова „слова“» или «слова „слова“»

Неправильно: «слова»» и "слова «слова»

Эти ошибки есть даже в названиях крупных фирм и некоторых статьях и книжках.

2. Если в конце предложения есть информация в скобках, точка ставится после скобок, не ставится перед скобками и внутри перед закрывающей скобкой.

Правильно: слова (слова).

Неправильно: слова. (слова.)

В настоящее время возросло значение образования и самообразования. Умные люди живут дольше. Смертность людей с высоким уровнем образования в четыре раза ниже, чем у малообразованных. До последнего времени считалось, что на продолжительность жизни человека в основном влияют три фактора: наследственность, образ жизни и экология. Однако ученые пришли к выводу, что умные живут дольше и меньше болеют. Смертность людей с высоким уровнем образования в четыре раза ниже, чем смертность малообразованных. Оказывается, мозг без нагрузки стареет гораздо быстрее. Ученые давно объясняют различия в состоянии здоровья разных людей их принадлежностью к разным социальным группам и разницей в уровне благосостояния. Британские ученые дополнили эту концепцию новыми данными. Оказывается, уровень интеллекта также влияет на состояние здоровья людей. Чем выше уровень интеллекта у ребенка, тем больше шансов у него прожить дольше. Оказывается, что «мальчики-очкарики» – наиболее выгодные женихи и предпочтительные мужчины-производители потомства. Предполагается, что спрос на «ботаников» у представительниц прекрасного пола резко возрастет. До революции в России наличие очков было признаком ума, состоятельности, интеллигентности, благородного происхождения. Сейчас интеллектуалов ценят во всем мире, переманивают из других стран (утечка мозгов), они являются основным фактором экономического роста и благосостояния нации. В России богачи – в основном хорошо образованные люди. Две трети из них имеют высшее образование. У большинства – 86 % – родители принадлежат к интеллигенции. Среди «капитанов» российского бизнеса практически отсутствуют люди без высшего образования. Ученые в качестве определяющих выделяют три основных критерия, влияющих на продолжительность жизни: наследственность (до 20 %), образ жизни (до 55 %) и экологические факторы (20 %). При этом в показателе «образ жизни» на первых местах находятся материальный доход и уровень образования. Кстати, в странах Запада в своей практике страховые компании, оценивая при помощи тестов потенциальную продолжительность жизни клиента, обязательно включают эти показатели в вопросник. Уровень материального благополучия оказывает значительное влияние на образ жизни. Люди с меньшими доходами чаще болеют и реже прибегают к медицинской помощи. Однако на здоровье человека влияют не столько самим деньги, сколько характер их использования в интересах здоровья. Например, люди с более высокими доходами имеют возможность получить лучшее образование. В свою очередь, смертность людей с высоким уровнем образования примерно в 1,5 – 4 раза ниже, чем в группах с низким уровнем образования. Считается также, что человеческий мозг без нагрузки стареет значительно быстрее. Вывод: выгодно заниматься повышением образования и самообразования (изучение профессиональной и общеобразовательной литературы).

Образование – это инвестиции в человеческий капитал. По данным статистики, каждый год, затраченный на учебу, повышает зарплату работника в среднем на 10 %. Обра-

зование не только повышает производительность реципиента (т. е. человека, который его получил), оно имеет положительный внешний эффект (экстерналию). Внешний эффект происходит тогда, когда действие одного человека сказывается на благосостоянии другого человека или других людей. Образованный человек может выдвигать идеи, которые становятся полезными для других, всеобщим достоянием, ими имеет возможность пользоваться каждый, попавший в сферу действия положительного внешнего эффекта образования. В этой связи особенно негативными последствиями обладает явление, получившее название «утечки умов», то есть эмиграции наиболее образованных и квалифицированных специалистов из бедных стран и стран с переходной экономикой в богатые страны, имеющие высокий уровень жизни.

Существенной проблемой развития (в т. ч. карьерного) являются вредные привычки. Алкоголь необратимо разрушает клетки мозга (в любом количестве), ведет к импотенции у мужчин и соответствующим проблемам у женщин. Для здорового человека не существует полезного алкоголя – он вреден в любых количествах и видах. Это давно известно, но замалчивается из корыстных целей. Наоборот, оплаченные журналисты и «эксперты», фильмы и сериалы (с огромными рекламными бюджетами) пиарят нездоровый образ жизни – реклама окупается в разы, правда ценой здоровья миллионов. Курение также ведет к печальным последствиям, часто необратимым. Курящие менее трудоспособны, поэтому в развитых странах их стараются не брать на работу, особенно на значимые должности, подобная тенденция заметна в крупных успешных Российских компаниях. Законодательное ограничение курения в общественных местах говорит о повышенной эгоистичности курящих, которые не думают об окружающих – согласитесь, это не самое лучшее качество для работы с людьми, что прекрасно понимают специалисты по подбору персонала.

Как показали последние исследования, курение негативно влияет на мозг и снижает интеллектуальные способности человека. Сравнение показало, что курильщики «отстали» от своих некурящих сверстников по всем видам предложенных им тестов. За несколько десятилетий, прошедших с первого обследования, у них значительно сильнее снизились и способность к логическому мышлению, и способность к запоминанию и воспроизведению информации.

Рекомендуемая литература

Книги

1. Шевчук Д.А. Ипотека: просто о сложном. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.
2. Шевчук Д.А. Квартира в кредит без проблем. – М.: АСТ: Астрель, 2008.
3. Шевчук Д.А. Кредиты физическим лицам. – М.: АСТ: Астрель, 2008.
4. Шевчук Д.А. Покупка дома и земельного участка: шаг за шагом. – М.: АСТ: Астрель, 2008.
5. Шевчук Д.А. Автокредит: технологии получения. – М.: АСТ: Астрель, 2008.
6. Шевчук Д.А. Как составить бизнес-план: первый шаг к своему бизнесу. – М.: АСТ: Астрель, 2008.
7. Шевчук Д.А. Корпоративные финансы. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.
8. Шевчук Д.А. Мастер продаж. Самоучитель эффективной работы с клиентами. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2009.
9. Шевчук Д.А. Конфликты: избегать или форсировать?: все о конфликтных ситуациях на работе, в бизнесе и личной жизни. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2009.
10. Шевчук Д.А. Экономическая журналистика. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.
11. Шевчук Д.А. Оффшоры: инструменты налоговой оптимизации. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007.
12. Шевчук Д.А. Оффшоры: инструменты налогового планирования. Изд.2. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.
13. Шевчук Д.А. Банковские операции. Принципы. Контроль. Доходность. Риски. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007.
14. Шевчук Д.А. Создание собственной фирмы: Профессиональный подход. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007.
15. Шевчук Д.А. Ценообразование. Учебное пособие. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.
16. Шевчук Д.А. Управление качеством. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.
17. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Деньги. Кредит. Банки. Курс лекций в конспективном изложении: Учеб-метод. пособ. – М: Финансы и статистика, 2006.
18. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Макроэкономика: Конспект лекций. – М.: Высшее образование, 2006.
19. Шевчук Д.А. Страховые споры: практическое пособие. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.
20. Денис Шевчук. Психолингвистика. Техники убеждения. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.
21. Д.А. Шевчук. Источники финансирования бизнеса. – М.: Финансовая газета, 2008. – 48 с.
22. Шевчук Д.А. Оценка недвижимости и управление собственностью. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
23. Шевчук Д.А. Организация и финансирование инвестиций: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
24. Шевчук Д.А. Рынок ценных бумаг: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.

25. Шевчук Д.А. Основы банковского дела: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
26. Шевчук Д.А. Основы банковского дела: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
27. Шевчук Д.А. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
28. Шевчук Д.А. Учет в банках: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
29. Шевчук Д.А. Учет в банках: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
30. Шевчук Д.А. Основы банковского аудита: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
31. Шевчук Д.А. Основы банковского аудита: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
32. Шевчук Д.А. Микроэкономика: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
33. Шевчук Д.А. Макроэкономика: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
34. Шевчук Д.А. Экономика недвижимости: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
35. Шевчук Д.А. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
36. Шевчук Д.А. Банковские операции: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
37. Шевчук Д.А. Банковские операции: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
38. Шевчук Д.А. Гражданский процесс: Учебное пособие – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
39. Шевчук Д.А. Семейное право: Учебное пособие – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
40. Шевчук Д.А. Избирательное право и процесс в Российской Федерации: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
41. Шевчук Д.А. Международная финансовая система: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
42. Шевчук Д.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
43. Шевчук Д.А. Экономика организации: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
44. Шевчук Д.А. Экономика организации: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
45. Шевчук Д.А. Деловое общение: Учебное пособие. – Ростов-на-дону: Феникс, 2006.
46. Шевчук Д.А. Рекламное дело: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
47. Шевчук Д.А. Международный учет: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
48. Шевчук Д.А. Бухгалтерский учет и аудит: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
49. Шевчук Д.А. Мировая экономика: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
50. Шевчук Д.А. Биржевое дело: Конспект лекций. – Ростов-на-дону: Феникс, 2007.
51. Шевчук Д.А. Английский язык. Ускоренный курс: средний уровень. – М.: Аст: Восток – Запад, 2007.
52. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Банковское дело: Учеб. пособие. – М.: Издательство РИОР, 2005. – 128 с.

53. Шевчук В.А., Шевчук Д.А. Банковское право: Учеб. пособие. – М.: Издательство РИОР, 2005. – 73 с.

54. Шевчук В.А., Шевчук Д.А. Финансы и кредит: Учеб. пособие. – М.: Издательство РИОР, 2006.

55. Шевчук В.А., Шевчук Д.А. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. – М.: Издательство РИОР, 2006.

56. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Банковское дело. Второе издание: Учеб. пособие. – М.: Издательство РИОР, 2006.

57. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Финансы и кредит: Шпаргалка. – М.: Издательство РИОР, 2007.

Статьи

58. Шевчук В.А., Шевчук Д.А., Самохина Е.А. Современные методы экономических исследований. – М: «Известия высших учебных заведений. Геодезия и аэрофотосъемка», специальный выпуск, 2002.

59. Шевчук В.А., Шевчук Д.А., Самохина Е.А. Маркетинг и правовые аспекты коммерческой деятельности в сети Internet. – М: «Известия высших учебных заведений. Геодезия и аэрофотосъемка», специальный выпуск, 2002.

60. Самохина Е.А., Таранов Д.О., Шевчук В.А., Шевчук Д.А. Решение задач финансовой математики методами программирования. – М: «Известия высших учебных заведений. Геодезия и аэрофотосъемка», специальный выпуск, 2002.

61. Шевчук Д.А. Экономико – правовые вопросы ипотечного кредитования. – М: «Известия высших учебных заведений. Геодезия и аэрофотосъемка», специальный выпуск, 2001.

62. Шевчук Д.А. Принятие решения о формировании резерва на выдвижение в коммерческом банке. – М: «Известия высших учебных заведений. Геодезия и аэрофотосъемка», специальный выпуск, 2001.

63. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Анализ финансового состояния банка./Проблемы развития рыночной экономики. Сборник научных трудов. Выпуск 2 /Под редакцией д.э.н., проф., академика РАЕН Ш.М. Магомедова. – М.: МГУИЭ, ЦНИИБЫТ, 2003.

64. Шевчук Д.А., Шевчук В.А., Самохина Е.А. «Финансовая оценка земель и её доступность в интернет» – «VII Международная научно-практическая конференция. Методы дистанционного зондирования и ГИС-технологии для оценки состояния окружающей среды, инвентаризации земель и объектов недвижимости. Материалы конференции», Австрия, Вена, 2003.

65. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Экономико – правовые вопросы сопровождения операций с недвижимостью. -20 с. – М.: Деп. рук. ВНИИЦ, 2002.

66. Шевчук Д.А., Шевчук В.А., Самохина Е.А. Экономико – правовые аспекты операций с недвижимостью и ипотечного кредитования. – М: «Известия высших учебных заведений. Геодезия и аэрофотосъемка», специальный выпуск, 2002.

67. Шевчук Д.А. Металлические счета. – М.: Финансовая газета, 2003 г., № 51

68. Shevchuk D.A., Shevchuk V.A. Restructuring banking system // Management: theory, practice, experience/Conference materials (Moscow State University of Ecological Engineering), Moscow-2003.

69. Шевчук Д., Шевчук В., Кредитование юридических лиц // Финансовая газета. Региональный выпуск, N 17, апрель 2004 г.

70. Шевчук Д.А. Как открыть счет в банке. – М.: Справочник руководителя малого предприятия, 2004 г.

71. В. Шевчук. Д. Шевчук. Лизинг: путь к уменьшению затрат // Коллегия, 9/2004.
72. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Как получить кредит юридическому лицу // Юридическая панорама, 6/2005.
73. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Интернет-банкинг (система Интернет-Банк-Клиент) – система удаленного управления счетами через Интернет // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке, 6/2005.
74. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Private banking – эксклюзивное обслуживание состоятельных клиентов // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке (рус.).– 2005.– № 10.– С.67-70
75. Д.А. Шевчук, В.А. Шевчук. Как зарегистрировать общество с ограниченной ответственностью. – М.: Услуги и цены, 46/2005.
76. Шевчук Д.А., Шевчук В.А. Индивидуальное банковское обслуживание в Швейцарии (Private banking) // Банковское дело (рус.).– 2006.– № 1.– С.58-60
77. Д.А. Шевчук, В.А. Шевчук. Кредитный консалтинг в России // Дайджест-Финансы, 4 (136)/2006
78. Д. Шевчук. Кредитный консалтинг // Финансовая газета, 20/2006.
79. Д. Шевчук. Бизнес-план: методика составления // Финансовая газета, 29/2006.
80. Шевчук Д.А. Технологии кредитного консалтинга // Справочник руководителя малого предприятия, 9/2006 г.
81. Шевчук Д.А. Кредитный консалтинг: Нужны деньги? Не вопрос! // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 6.
82. Денис ШЕВЧУК: Для особо уважаемых персон. // Банковское дело в Москве, N4(136), 2006.
83. Шевчук Д. Особенности оформления автокредита в банке // Финансовая газета, 25/2007.
84. Шевчук Д. Ипотека – основные требования к документам, залог, заемщику // Финансовая газета, 28/2007.
85. Д. Шевчук. Кредитование физических лиц для любых целей использования под залог недвижимости, находящейся в собственности заемщика или третьих лиц // Финансовая газета, 32 (816)/2007, 33 (817)/2007.
86. Д. Шевчук. Общие фонды банковского управления и фондовый рынок // Финансовая газета, 39 (823)/2007.
87. Д. Шевчук. Предпринимательство: основные этапы создания организации // Финансовая газета, 41 (825)/2007.
88. Д. Шевчук. Банковские операции с векселями // Финансовая газета, 47 (831)/2007, 48 (832)/2007.
89. Д. Шевчук. Этапы ипотечной сделки // Финансовая газета, 50 (834)/2007.
90. Д. Шевчук. Ипотека – требования к документам, залог, заемщику // Коллегия, 5/2007.
91. Д. Шевчук. Оформление кредитов физ. лицам для любых целей использования под залог недвижимости, находящейся в собственности заемщика или третьих лиц // Коллегия, 6/2007.
92. Д. Шевчук. Основные этапы создания предпринимательской организации // Коллегия, 9/2007.
93. Д. Шевчук. Особенности налогообложения недвижимости и сделок с ней при использовании оффшорных (нерезидентных) компаний // Коллегия, 10/2007.
94. Д. Шевчук. Страхование банковских вкладов – ответы на вопросы // Коллегия, 11/2007.
95. Д. Шевчук. Финансовые рынки, институты и инструменты // Коллегия, 12/2007.

96. Д. Шевчук. Корпоративные финансы // Коллегия, 1–2/2008.
97. Д. Шевчук. Корпоративные финансы // Финансовая газета, 7 (843)/2008.
98. Шевчук Д.А. Основные этапы создания юридического лица // Право и экономика, 1/2008.
99. Д. Шевчук. Отдельные вопросы страхования банковских вкладов // Финансовая газета, 10 (846)/2008.
100. Шевчук Д.А. Понятие и классификация расчетных правоотношений // Право и экономика, 4/2008.
101. Шевчук В.А., Шевчук Д.А. Особенности безналичных расчетов в электронной форме и нарушений договорных обязательств // Право и экономика, 6/2008.
102. Д. Шевчук. Продажа фирмы // Финансовая газета, 23 (859)/2008.
103. Шевчук Д. Безналичные расчеты в электронной форме // Финансовая газета, 31 (867)–33(868)/2008.
104. Шевчук Д. Учет займа, полученного с помощью векселя // Финансовая газета, 36/2008
105. Шевчук Д. Страховые отношения // Финансовая газета, 44/2008.
106. Шевчук Д. Ипотечный кредит для покупки квартиры // Финансовая газета, региональный выпуск 30/2008.
107. Шевчук Д. Доверительное управление пенсионными накоплениями // Финансовая газета, региональный выпуск 38/2008.
108. Шевчук Д. Правовая база внешнеэкономической деятельности // Финансовая газета, региональный выпуск 39/2008.
109. Шевчук Д. Аренда помещения // Финансовая газета, региональный выпуск, 45/2008.
110. Шевчук Д. Правовое регулирование договорных отношений, связанных с ипотечным кредитованием // Право и экономика, 10/2008.
111. Шевчук Д. Ценообразование: цена как экономическая категория // Финансовая газета, региональный выпуск, 47/2008.
112. Шевчук Д. Кредитование бизнеса в условиях финансовой нестабильности // Финансовая газета, 1/2009.
113. Шевчук Д. Подтверждение отдельных периодов трудового стажа на основе свидетельских показаний // Финансовая газета, региональный выпуск, 4/2009.

Интернет-сайты

114. <http://www.deniskredit.ru>
115. <http://www.deniscredit.ru>
116. <http://www.denisshevchuk.narod.ru>
117. <http://www.samoobrazovanie.narod.ru>
118. <http://www.zaochkurs.narod.ru>
119. <http://www.pavlino-rus.narod.ru>
120. <http://www.zheleznodorozhni.narod.ru>
121. <http://www.corporateresources.narod.ru>
122. <http://www.mgu-frank.narod.ru>
123. <http://www.miigaik-rus.narod.ru>

Электронные книги

1. Шевчук Д.А. Бизнес-кредит: технологии получения

2. Шевчук Д.А. Бухучет, налогообложение, управленческий учет: самоучитель
3. Шевчук Д.А. Маркетинг: конспект лекций
4. Шевчук Д.А. Менеджмент: конспект лекций
5. Шевчук Д.А. Экономическая теория: конспект лекций
6. Шевчук Д.А. Деньги кредит банки: конспект лекций
7. Шевчук Д.А. Экономика недвижимости: конспект лекций
8. Шевчук Д.А. Теория государства и права: конспект лекций
9. Шевчук Д.А. Банковское дело: конспект лекций
10. Шевчук Д.А. Банковское право: конспект лекций
11. Шевчук Д.А. Бюджетирование: самоучитель
12. Шевчук Д.А. Английский язык: самоучитель
13. Шевчук Д.А. Реклама и рекламная деятельность: конспект лекций
14. Шевчук Д.А. История экономических учений: конспект лекций
15. Шевчук Д.А. Исследование систем управления: конспект лекций
16. Шевчук Д.А. Философия: конспект лекций
17. Шевчук Д.А. Стратегический менеджмент
18. Шевчук Д.А. Оценка недвижимости: конспект лекций
19. Шевчук Д.А. Ипотечный кредит: как получить квартиру
20. Шевчук Д.А. Начни свой бизнес: самоучитель
21. Шевчук Д.А. Свой бизнес: создание собственной фирмы
22. Шевчук Д.А. Правовое обеспечение предпринимательства
23. Шевчук Д.А. Кредиты физическим лицам (ипотека, автокредит, нецелевые кредиты)
24. Шевчук Д.А. Покупка дома и участка
25. Шевчук Д.А. Автокредит: технологии получения
26. Шевчук Д.А. Бизнес-поанирование: как составить бизнес-план (для кредита, инвесторов и других целей)
27. Шевчук Д.А. Корпоративные финансы
28. Шевчук Д.А. Мастер продаж. Самоучитель
29. Шевчук Д.А. Конфликты: как ими управлять (конфликтология)
30. Шевчук Д.А. Журналистика: самоучитель-справочник
31. Шевчук Д.А. Оффшоры: инструменты налогового планирования и налоговой оптимизации
32. Шевчук Д.А. Банковские операции
33. Шевчук Д.А. Макроэкономика: конспект лекций
34. Шевчук Д.А. Микроэкономика: конспект лекций
35. Шевчук Д.А. Аудит
36. Шевчук Д.А. Налоговое планирование для бухгалтера: как законно уменьшить налоги
37. Шевчук Д.А. Страховые споры
38. Шевчук Д.А. НЛП. Психоллингвистика. Техники убеждения
39. Шевчук Д.А. Источники финансирования бизнеса
40. Шевчук Д.А. Организация и финансирование инвестиций
41. Шевчук Д.А. Экономика организации: конспект лекций
42. Шевчук Д.А. Деловое общение
43. Шевчук Д.А. Международный учет (МСФО)
44. Шевчук Д.А. Международный учет (US GAAP)
45. Шевчук Д.А. Мировая экономика
46. Шевчук Д.А. Финансы и кредит

47. Шевчук Д.А. Учет и операционная техника в банках
48. Шевчук Д.А. Банковский аудит
49. Шевчук Д.А. Кредитование малого и среднего бизнеса
50. Шевчук Д.А. Банковский менеджмент. 100 экз. ответов
51. Шевчук Д.А. Финансовое право
52. Шевчук Д.А. Финансовый менеджмент
53. Шевчук Д.А. Финансы предприятия
54. Шевчук Д.А. Международные экономические отношения (МЭО)
55. Шевчук Д.А. Инвестиции
56. Шевчук Д.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности
57. Шевчук Д.А. Предпринимательское право
58. Шевчук Д.А. Управление персоналом
59. Шевчук Д.А. Актерское мастерство: самоучитель-справочник
60. Шевчук Д.А. Йога для красоты, здоровья и долголетия
61. Шевчук Д.А. Как играть на российских биржах
62. Шевчук Д.А. Организация предпринимательской деятельности
63. Шевчук Д.А. Делопроизводство
64. Шевчук Д.А. Гражданское право

Интернет-сайты

<http://www.deniscredit.ru>
<http://www.deniskredit.ru>
<http://www.denisshevchuk.narod.ru>
<http://www.interfinance.ru>
<http://www.interfinance.info>
<http://www.pavlino-rus.narod.ru>
<http://www.zheleznodorozhni.narod.ru>
<http://www.corporateresources.narod.ru>
<http://www.mgu-frank.narod.ru>