

# Уникальный подход

Сегодня на рынке представлены кредитные продукты на любой вкус. Воспользоваться самыми разными кредитными предложениями можно в Западно-Уральском банке ОАО «Сбербанк России»

**О рынке потребительского кредитования, об особенностях работы «Кредитной фабрики» и приоритетах банка рассказывает заместитель председателя Западно-Уральского банка ОАО «Сбербанк России» Василий Палаткин.**

**Какова сейчас ситуация на рынке потребительского кредитования (уровень ставок, спрос на кредиты и т. д.)?**

— За последний год наблюдался рост «коротких» денег — потребительских кредитов и кредитных карт относительно «длинных» кредитов — ипотеки и автокредитов, поэтому можно сказать, что именно потребительское кредитование стало во многом драйвером роста рынка.

Развитие рынка кредитования произошло за счёт:

— развития экспресс-кредитования;

— развития каналов продаж (каналы нового формата: продажи на мероприятиях, продажи партнёрами, микро- и мини-офисы);

— большого количества промо-акций по снижению ставок;

— улучшения сервиса для клиентов;

— рассылки по базам POS-клиентов, рассылки кредитных карт по почте;

— ввода новых продуктов (льготные ставки для зарплатных клиентов);

— улучшения неценовых условий: предоставления кредита по двум документам;

— стабилизации доходов населения после кризиса 2008-2009 гг., появления потребности в обновлении техники, мебели, ремонте после последнего кредитного бума 2006-2008 гг.

Ставки потребительских кредитов Сбербанка России находятся в рынке, однако к неоспоримым преимуществам предложений Сбербанка стоит отнести быстроту принятия решений, доступность кредитов, простоту их оформления.

Банк регулярно проводит промо-акции по снижению ставок по потребительским кредитам, что делает их ещё более привлекательными для потребителя. При этом в Сбербанке отсутствуют какие-либо комиссии по кредиту и требование к страхованию жизни, которое является добровольным и не влияет на размер процентной ставки по кредитному договору. Это делает наш продукт доступнее и выгоднее.



Это преимущество предложений Сбербанка высоко оценили и клиенты. Так, за 2012 год в Пермском крае было выдано более 140 тыс. кредитов на общую сумму свыше 20 млрд 50 млн рублей. Средняя сумма кредита, который оформляют жители Перми, составляет 130 тыс. руб.

**Можно ли прогнозировать, как ситуация будет меняться в будущем?**

— Сбербанк ожидает, что в 2013 году рынок тоже будет расти, хотя и не такими высокими темпами, как в 2012 году. Продолжат развиваться сервисы банков: доступность кредитов, скорость принятия решений, простота оформления кредитов выступят драйверами роста.

**Какой сегмент рынка потребительского кредитования — кредиты наличными,**

**POS-кредитования и кредитные карты — наиболее интересен для участников рынка и для вашего банка в частности?**

— Для Сбербанка важны все направления потребительского кредитования. Именно поэтому банк находится в числе лидеров в выдаче потребительских кредитов, кредитных карт как в Пермском крае, так и в России в целом.

**Какие кредитные продукты вашего банка можно назвать уникальными для рынка?**

— Уникальным является, прежде всего, подход к реализации кредитных продуктов. В частности, положительным для заёмщиков Сбербанк фактором стоит считать внедрение технологии предоставления заёмных средств «Кредитная фабрика». Технология позволяет принимать решение о выдаче кредита в срок до двух часов с момента подачи заявки клиентам, получающим зарплату через Сбербанк. Для получения кредита необходимо предъявить только паспорт.

Кроме того, заёмщики получают кредитные карты на льготных условиях,

а также услуги интернет-банкинга и SMS-сервисы.

Кредитные предложения банка открыты и по своим условиям: нет дополнительных комиссий и сборов. Заёмщику легко подсчитать свои расходы по возможному кредиту. Так же легко и гасить кредит. Сбербанк обладает широкой сетью банкоматов и терминалов, предлагает интернет-сервисы.

По-настоящему уникальным для российского банковского рынка предложением можно назвать лучшую (и это мнение ведущих экспертов) систему интернет-банкинга Сбербанка «Сбербанк ОнЛ@йн». Напомню, что, по результатам исследования аналитического агентства Markwebb Rank & Report, «Сбербанк ОнЛ@йн» стал единственной российской системой интернет-банкинга, получившей в рейтинге оценку А, означающую, что интернет-банк является полноценной заменой отделения банка: в нём реализованы возможности, обычно требующие посещения отделения банка. В частности, у пользователей системы есть возможность гасить кредиты, не выходя из дома.

## Объявления без подвоха

Юлия Лебедева

**Улицы Перми пестрят всевозможными объявлениями: от «сниму квартиру» до «элитные часы даром» и «заработай 80 тыс. руб.». Какие-то из них вызывают раздражение, так как портят вид городских улиц, на другие хочется соблазниться, хотя очевидно: то, что обещается в них, скорее всего, «сказка». С размещением таких «диких» объявлений регулярно борются городские власти.**

Следить за чистой остановочных комплексов, столбов и других объектов должны подрядчики, отвечающие за содержание конкретной улицы. Для рекламных объявлений есть специальные информационные доски. Нарушителей, приклеивших объявление в неподобающем месте, привлекают к административной ответственности и обявляют устранять последствия своих правонарушений.

Систематическая работа по борьбе с «дикими» объявлениями проводится, например, в Ленинском районе. В центре города такой рекламы, к сожалению, очень много. В 2010-2012 годах в Ленинском районе администрация Перми выявила более 500 фактов несанкционированной расклейки объявлений, составила 130 протоколов об административных правонарушениях на физических и юридических лиц, задержанных на месте расклейки или

установленных в результате розыска. Административная комиссия и мировые судьи Ленинского района наложив штрафов.

Есть у этой проблемы и другая составляющая — содержание объявлений. В них предлагается работа, за которую обещают просто баснословную плату, или аренда жилья по «сказочным» ценам. Зачастую за такими предложениями скрываются самые настоящие мошенники.

**Не попасться на удочку**

Да, с первого взгляда не верится, что так просто можно получить хорошую работу, но многие думают: «Я только позвоню и спрошу». Бывает и так, что только за сам звонок мошенники снимают деньги со счёта абонента. Другой распространённый способ обмана — предложение информационных услуг вместо трудоустройства. То есть об-

ратившемся попросту выдают список вакансий, не обещая, что все они открыты. Вполне возможно, что компаний, перечисленных в этих списках, и вовсе не существует. Но деньги уже заплачены, а предупреждение о том, что агентство предоставляет лишь информацию, в договоре написано таким мелким шрифтом, что без лупы и не разглядеть.

Чтобы таких обманщиков стало меньше, администрация Ленинского района Перми организует выезды по адресам таких объявлений. Удалось выяснить, что большинство обещаний «зарплаты от 40 тысяч всем» исходит от организации, располагавшейся в разное время по адресам: ул. Крылова, 4 и ул. Петропавловская, 14. В отношении юридического лица и руководителей этой организации возбуждены дела об административных правонарушениях. Информация о признаках мошенничества в деятельности этой организации направлена в органы внутренних дел.

**Мнение экспертов**

Сами руководители кадровых агентств в голос твердят, что каждую приглянувшуюся вакансию нужно перепроверить, подумать,



почему работодатель выбрал именно такой способ рассказать о поиске новых сотрудников. К тому же пермские кадровики вообще не представляют работы, на которой за несколько часов в день можно заработать более 50 тыс. руб. Конечно, мы говорим о законных способах заработка.

Кстати, помощь профессионалов в поиске работы можно получить совершенно бесплатно. В структуре краевого Агентства по занятости населения — 41 центр по всему Пермскому краю, в банке вакансий — более

30 тыс. объявлений. О том, что в этой базе данных всё без обмана, говорит начальник отдела трудоустройства и специальных программ по занятости населения Олег Корепанов: «Работу можно найти любую — от уборщицы до руководителя. Мы принимаем любые заявки о потребности в кадрах от всех предприятий региона. Главное условие — чтоб вакансия не дискриминировала людей по полу или возрасту и оклад был не ниже МРОТ».

Только в прошлом году краевое агентство трудо-

устроило 62 тыс. человек. «Совет тем, кто ищет работу, простой: приходите в центр занятости, — добавляет Олег Корепанов. — Если вы решили откликнуться на какое-то объявление, внимательно читайте договор. Во-первых, частное агентство может оказывать только информационные услуги, а во-вторых, обратите внимание на тот пункт, где говорится о том, кто оплачивает услуги — возможно, это сделает будущий работодатель. И, конечно, не забывайте про мелкий шрифт».