

Аудиторское заключение по годовому отчету ЗАКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «БАНК СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТАТАРСТАНА «ТАТСОЦБАНК», составленному по итогам деятельности за год, закончившийся 31 декабря 2011 года

Адресат

Акционерам ЗАКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «БАНК СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТАТАРСТАНА «ТАТСОЦБАНК» и иным заинтересованным пользователям годового отчета.

Аудитор

Наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Средне-Волжское экспертное бюро».

Место нахождения: 420039, г. Казань, ул. Восстания, д. 60.

Государственная регистрация: Свидетельство о государственной регистрации № 2744/Ю-К от 2 июля 1999 г., выданное государственной регистрационной палатой при Министерстве юстиции РТ (Казанский филиал № 1);

Свидетельство о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц о юридическом лице, зарегистрированном до 1 июля 2002 года за основным государственным регистрационным номером 1021603278663, дата внесения записи: 22.11.2002 г., регистрирующий орган: Инспекция МНС РФ по московскому району г. Казани РТ.

Является членом саморегулируемой организации аудиторов «Некоммерческое партнерство «Российская Коллегия аудиторов»: основной регистрационный номер записи о внесении сведений в Реестр аудиторов и аудиторских организаций саморегулируемой организации аудиторов «Некоммерческое партнерство «Российская Коллегия аудиторов» — 10205008931.

Аудируемое лицо

Наименование банка: ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «БАНК СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТАТАРСТАНА «ТАТСОЦБАНК».

Место нахождения: 420111, г. Казань, ул. Чернышевского, д. 18/23; телефон: (843) 292-39-31, 292-46-28.

Государственная регистрация:

— Банк зарегистрирован Центральным банком Российской Федерации 12 октября 1990 года за номером 480;

— Свидетельство о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц о юридическом лице, зарегистрированном до 1 июля 2002 года за основным государственным регистрационным номером 102160000256, дата внесения записи: 09.08.2002 г., регистрирующий орган: Управление Министерства Российской Федерации по налогам и сборам по Республике Татарстан.

В 2011 году банк действовал на основании генеральной лицензии на осуществление банковских операций № 480, выданной Центральным банком Российской Федерации 19.08.1997 г.

Мы провели аудит прилагаемого годового отчета ЗАКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «БАНК СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТАТАРСТАНА «ТАТСОЦБАНК», составленного за период с 1 января по 31 декабря 2011 г. включительно.

Годовой отчет ЗАКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «БАНК СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТАТАРСТАНА «ТАТСОЦБАНК» состоит из:

- Бухгалтерского баланса (публикуемая форма) на 01 января 2012 года;
- Отчета о прибылях и убытках (публикуемая форма) за 2011 год;
- Отчета о движении денежных средств (публикуемая форма) за 2011 год;
- Отчета об уровне достаточности капитала, величине резервов на покрытие сомнительных ссуд и иных активов (публикуемая форма) по состоянию на 1 января 2012 года;
- Сведений об обязательных нормативах (публикуемая форма) по состоянию на 1 января 2012 года;
- Пояснительной записки.

Ответственность руководства банка за годовой отчет

Руководство ЗАКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «БАНК СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТАТАРСТАНА «ТАТСОЦБАНК» несет ответственность за составление и достоверность указанного годового отчета в соответствии с установленными правилами составления годового отчета кредитными организациями в Российской Федерации, а также за систему внутреннего контроля, необходимую для составления годового отчета, не содержащего существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок.

Ответственность аудитора

Наша ответственность заключается в выражении мнения о достоверности годового отчета на основе проведенного нами аудита.

Мы провели аудит в соответствии с:

- Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ;
- Федеральными Правилами (стандартами) аудиторской деятельности;
- Кодексом этики аудиторов России;
- Правилами (стандартами) аудиторской деятельности ООО «Средне-Волжское экспертное бюро»;
- нормативными актами органов, осуществляющих регулирование деятельности аудируемого лица.

Данные стандарты требуют соблюдения применимых этических норм, а также планирования и проведения аудита таким образом, чтобы получить достаточную уверенность в том, что годовой отчет ЗАКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «БАНК СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТАТАРСТАНА «ТАТСОЦБАНК» не содержит существенных искажений.

Аудит включал проведение аудиторских процедур, направленных на получение аудиторских доказательств, подтверждающих числовые показатели в годовом отчете и раскрытие в нем информации.

Выбор аудиторских процедур является предметом нашего суждения, которое основывается на оценке риска существенных искажений, допущенных вследствие недобросовестных действий или ошибок. В процессе оценки данного риска нами рассмотрена система внутреннего контроля, обеспечивающая составление и достоверность годового отчета, с целью выбора соответствующих аудиторских процедур, но не с целью выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля. Аудит также включал оценку надлежащего характера применяемой учетной политики и обоснованности оценочных показателей, полученных руководством банка, а также оценку представления годового отчета в целом.

Нами была проведена проверка правильности расчета и соблюдения банком установленных Инструкцией Центрального банка РФ № 110-И от 16.01.2004 г. «Об обязательных нормативах банков» (в редакции последующих изменений и дополнений) обязательных нормативов по состоянию на 1 января 2012 года.

Установленные ЦБР обязательные нормативы по состоянию на 01.01.2012 года банком соблюдены.

Нами была проведена проверка с целью оценки общего качества управления банком и состояния внутреннего контроля в соответствии с требованиями Федерального закона № 395-1 от 02.12.1990 г. «О банках и банковской деятельности». Мы отмечаем, что нами не обнаружены существенные факты, свидетельствующие о несоответствии качества управления и состояния внутреннего контроля банка характеру и объему осуществляемых операций в рамках текущего этапа развития сектора банковских услуг в Российской Федерации.

Мы полагаем, что полученные в ходе аудита аудиторские доказательства дают достаточные основания для выражения мнения о достоверности годового отчета ЗАКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «БАНК СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТАТАРСТАНА «ТАТСОЦБАНК».

Мнение аудитора

По нашему мнению, годовой отчет ЗАКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «БАНК СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТАТАРСТАНА «ТАТСОЦБАНК» отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение банка по состоянию на 31 декабря 2011 г., результаты его финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за 2011 год в соответствии с установленными правилами составления годового отчета кредитными организациями в Российской Федерации.

25 мая 2012 года.

Заместитель директора по методологии аудита (Уполномоченное лицо экспертного бюро)

Л. В. Ефимова.

Квалификационный аттестат аудитора № 05-000065, выданный на основании решения саморегулируемой организации аудиторов «Некоммерческое партнерство «Российская Коллегия аудиторов» от 20.01.2012 г. № 01, основной регистрационный номер записи о внесении сведений в Реестр аудиторов и аудиторских организаций саморегулируемой организации аудиторов «Некоммерческое партнерство «Российская Коллегия аудиторов» — 21005003351.



— Поверьте, многое. Работа с банками и депозитами — это только малая часть наших функций, которые мы выполняем в интересах клиента. Формируя портфели, мы часто определенные суммы отправляем и в депозит для большей диверсификации, при этом, естественно, проводим анализ банковских предложений. Но это, действительно, малая толика нашей работы, у нас просто горизонт предложения шире. И главное, что мы не ограничены набором только «своих» продуктов. Мы предлагаем все, что есть на финансовом рынке и с нашей профессиональной экспертизой того, что наиболее удовлетворяет потребностям данного клиента.

Скажем, своих фондов у нас нет, но у нас есть специалисты, которые под ту или иную стратегию подберут самые подходящие по срокам, по доходности, по ликвидности, по юрисдикции паи. И это относится абсолютно ко всем финансовым инструментам. К тому же партнерство у нас самое широкое и клиенту не нужно открывать счета в каждой отдельной компании или банке. Он открывает его только у нас и вкладывает в любые существующие в мире инструменты. Получается принцип «одного окна».

Работая с одним менеджером по всем вопросам, клиент формулирует задачу, а консультант вырабатывает для него комплексное решение. Вы подумайте еще и о колоссальной экономии времени клиента и его нервов.

— У нас народ, особенно состоятельный, весьма недоверчив. Станет он «консультантам» рассказывать свои планы!

— Вопрос щепетильный и очень актуальный для всех компаний, так или иначе связанных с личной информацией клиентов. Для комфортной и счастливой жизни любой семьи одними из ключевых моментов являются здоровье, защищенность и финансовое благополучие всех его членов. Как известно, когда болит зуб или сло-

PRIVATE

На фоне дискуссий о судьбе российских финансовых рынков после вступления в ВТО, никто не оспаривает, что именно private banking будет расти лучше других секторов. Ожидается, что это направление бизнеса станет ежегодно прибавлять в росте порядка 8%. Вопрос в том, каким образом будет развиваться private banking в России. Задались им не сегодня, элементы этого направления потихоньку внедрялись в практику, но только теперь в Казани появилась компания, которая берется вести бизнес по европейским меркам и с европейским размахом. На вопросы редакции отвечает управляющий казанского офиса инвесткомпании Consern General Invest Максим ПЕТРОВ.

— У нас много говорят про VIP-обслуживание. Но, как правило, дальше повышенных ставок по депозитам это обслуживание не идет. Ни налогового планирования, ни консультаций по самым разным жизненным поводам... Давно известные продукты — только на «копейку» дороже.

— Представляете себе ситуацию: приходит в банк состоятельный клиент, а ему менеджер по vip-обслуживанию только про депозиты разные рассказывает... Прошлый век, конечно. Сейчас банки в состоянии предложить хорошие финансовые продукты, и не только депозиты. Но vip-обслуживание подразумевает в первую очередь деятельность исходя из интересов клиента. А интересы и цели могут быть самыми разными — от покупки квартиры до аккумуляции средств для бизнеса. И далеко не всегда депозитная история этим целям отвечает. Депозиты — это не vip-обслуживание, хотя они могут быть его частью, почему нет.

— Что же, в банке нет заинтересованности в долгосрочном сотрудничестве?

— Есть, конечно, но реализуется она по-другому, более унифицированно. Кредитами занимается один, депозитами другой, бумагами в большинстве случаев вообще никто не занимается. В совокупности вопросами никто не владеет. Это приводит к тому, что клиент получает массу разрозненной информации, не понимая, как свести ее воедино и что в итоге конкретно ему делать. Человек, пришедший с большими деньгами не должен заниматься решением этой головоломки. Банки хороши для работы со стандартизированными продуктами, если речь идет об индивидуальных решениях — тут лучше инвестиционные специалисты.

— Но вы-то что кроме того же — здесь депозит лучше-хуже — можете человеку сказать?

мался автомобиль, правильнее, быстрее и надежнее обратиться к соответствующему специалисту. У состоятельных семей есть возможность решать свои вопросы в индивидуальном порядке, доверяя свои «семейные ценности» соответствующим специалистам. Поэтому идеально, когда здоровье семьи в руках личного доктора, транспортные вопросы решает личный шофер, правовой защитой занимается личный юрист и так далее.

Качество получаемых услуг в данном случае с одной стороны будет зависеть от профессионализма специалиста, но также и от уровня доверия в отношениях. Чем больше специалисту известно нюансов, тем более качественно он сможет выполнять свои услуги. Конечно, здесь на первый план выходят вопросы профессиональной этики и конфиденциальности, которые также переплетаются с доверием. К большему доверию должны располагать либо давно и хорошо известные вам специалисты, либо специалисты специализированных организаций, дорожащих своей репутацией.

Все в точности справедливо и для финансового составляющей семейного комфорта. Наилучшим вариантом будет тот, при котором финансами семьи занимается Личный финансовый советник (давайте назовем его так).

— Те, кто у нас разжился деньгами, полагают, что проживут и собственным умом, что вообще только собственным умом и можно жить. Довериться кому-либо — пожалеешь. Опыт такой у страны. Кино зарубежное опять же показывает таких консультантов по управлению капиталом при богатых рантье, отошедших от дел. У нас что, — есть такой класс? Человек при делах к вам не пойдет.

— Это заблуждение. И, на мой взгляд, даже стереотип у нас еще не сложились в отношении того, какой же должен быть финансовый консультант или доверительный управляющий.

Безусловно, такой класс, который нуждается в грамотном Личном финансовом советнике, есть. И у бизнесменов, и у как вы сказали, «рантье», при наличии капитала цели, по сути, одни и те же, их можно сформулировать очень просто: приумножить и сохранить. Все остальные действия — операции с ценными бумагами, вклады, диверсификации портфеля — это средства, с помощью которых эти цели можно достичь. Почему люди занимаются финансовыми инвестициями? Первое — их не устраивает ставка банковских депозитов, они хотят больше и в той или иной мере готовы к риску. Второе — инвестор волен сам выбирать сроки инвестирования: месяц, три, шесть, как угодно. Да, психологически более надежный способ — депозит в банке. Но тут приходится считаться с тем, что в большинстве случаев деньги нельзя при необходимости досрочно изъять из вклада без потери доходности и тем, что депозит в надежном банке всегда проигрывает инфляции. У нас есть класс обеспеченных людей и этого достаточно для того, чтобы го-

ворить о потребности в инвестиционных услугах и поиске надежных активов. В нашем деле предложение рождает спрос.

— В кризис люди все же побежали изымать деньги из банков, обращать их в золото, просто затапливать под подушку. Вот и весь сказ про наш взгляд на надежные активы.

— Пресловутая «финансовая грамотность». Не оказалось тех, кто мог другой способ действий рассказать. Ведь что такое кризис? Это событие грамотные люди ждут десятилетиями. Это одна из редчайших возможностей увеличить свое состояние. Активы — акции, облигации дешевет. А ведь физическое наполнение многих таких активов никуда не исчезло в кризис! Было много таких, кто имел желание и возможность заработать, но не знал, на чем. В 2009, 2010 годах рост рынка был 120 и более процентов. Так что грамотный советчик людям со средствами необходим, даже если эти люди имеют прочные финансовые знания, у них может не быть возможности сделать комплексный и всесторонний анализ, который может сделать специализированная инвестиционная компания.

— Да вроде всегда были в инвесткомпаниях и банках люди, которые советовали дельные вещи.

— Ну да, на уровне: недвижимость растет — нужно приобретать. А кто-то говорил, как она себя поведет в кризис? Или просто про ее ликвидность в экстренный момент? В итоге большой процент от сбережений люди инвестировали в недвижимость, которая показала явную неликвидность и показывает по сей день. Самая большая доходность у лотерейного билета — обещают за 30 рублей выиграть в 30 миллионов. Но, покупая билет, ты, как правило, выкидываешь 30 рублей в корзину.

У человека состоятельного нужно структурировать



как с точки зрения оказания банкам услуг, так и с точки зрения обслуживания наших клиентов. Если клиент, к примеру, опасается работы с нами как с новой для него компанией, мы предлагаем заводить деньги через какой-нибудь известный банк, имеющий европейское имя. И деньги будут там, но управлять ими по согласию с банком, будем мы. Все открыто, прозрачно, никаких корпоративных, кэптивных банков и компаний.

— У вас есть уже клиенты на казанской земле?

— Есть, и клиенты услуги multi family office, и клиенты классического брокериджа, и институциональные клиенты. Не скажу, что их уже много, мы ведь открылись в Казани не так давно, но динамика радует. Есть интерес к компании и со стороны юрицев. Как я уже сказал, работаем с банками, у которых несколько ограничены возможности по операциям с ценными бумагами, либо отсутствует казначейство. Все точно так же, как и с частными лицами. С банками хорошо общаться, потому что они

BANKING

капитал. Капиталов должно быть несколько — со своими отдельными задачами. Основная часть должна просто сохраняться. Доходность — на уровне инфляции, это депозиты, облигации. Другой капитал — инвестиционный — от 10 до 20%. Тут риски можно распределять. Есть и кэш-капитал: деньги, карты, вклады до востребования — то, чем расплачиваются за товары и услуги. Надо видеть всего человека целиком, с его потребностями, планами, семьей, тогда и советы будут более полноценными.

— Ваше участие — во что оно обойдется клиенту?

— Намного дешевле, чем если бы он сам всем этим занимался. Но наш бизнес не брокерский. Это брокер заинтересован в количестве сделок, в комиссиях с них. В результате сделок он не заинтересован. Мы берем минимальную комиссию, но включаем в механизм «плату за успех». Со сделки компания получит свое только тогда, когда появится прибыль. Да и зачем читать клиенту по 150 обзоров про разные бумаги, чтобы принять решение? Мы это сделаем за него и предложим обоснованную инвестицию, в успехе которой мы заинтересованы не меньше клиента.

— «Успех» и его параметры заранее обговариваются? Скажем, подросла бумага на 30% — успех, на 10% — только шаг к нему. Можно, скажем, сравнить с банковской ставкой.

— Можно и нужно проговаривать параметры. Сделки бывают достаточно короткие, не в годовых — в абсолютных. Одна такая инвестиция, которую мы предлагали клиентам, базировалась на понятии «средний спред по близким активам». Разница между ценой привилегированной и обычной акциями одного эмитента практически постоянна. Но бывает так, что перед выплатой дивидендов привилегированные бумаги становятся более привлекательными, их начинают покупать. И спред уменьшается. Потом он возвращается на привычные значения. Мы, видя уход от обычных величин, предлагаем заработать на этом движении. Буквально через день после того, как мы дали рекомендацию, спред сузился на 10%. Мы предлагали идею и обговаривали параметры сделки, ее объемы и размер вознаграждения. Если прибыли нет — нет и вознаграждения.

— Как вы себя представляете клиентам? Инвестиционные компании, известные нам, собирают, к примеру, семинары, раздаточный материал разбрасывают.

— По сравнению с такими компаниями, мы ведем сознательно более закрытую политику. У нас не массовая инвестиционная компания, скорее клубная, и как следствие, у нас есть состоявшийся круг общения, есть кредит доверия в этом кругу. И это в основном бизнес-сообщество, в котором рекомендациям доверяют больше, чем рекламе. Мы очень тесно связаны и с банками —

понимают свою задачу и точно знают, чего хотят от инвестиционного партнера.

— Не секрет, что многие россияне уже имеют западных консультантов. Чем выделяется ваша компания?

— Да-да, и многие россияне уже успели почувствовать все недостатки работы с этими самыми западными консультантами! Начиная с неизбежного языкового барьера (учтите при этом специфическую терминологию), и заканчивая трудностями при работе именно с российскими финансовыми продуктами (стоит ли говорить об их большей доходности по сравнению с западными?).

Что касается нашей компании, то я скромно умолчу о нашем признании российским финансовым сообществом и национальными наградами «Финансовый Олимп» и «Компания года» за отличные результаты стартовых двух лет работы. Самое главное, чем мы гордимся — это наша команда. Основные наши владельцы и акционеры — итальянцы, экспертный наблюдательный совет составлен из людей мирового уровня. Скажем, Витторио Вольпи. Проработав 30 лет председателем правления банка UBS в Японии, Италии, Швейцарии, возглавлял наблюдательный совет компании General Invest, а ведь для всей Европы он гур у направления private banking. И в целом наблюдательный совет состоит из подобных людей. Мало какая компания просто имеет возможность объединить таких специалистов вокруг себя и своих клиентов.

Отмечу, что мы работаем не только с российскими инвесторами, но и с иностранцами, рассказываем им, какие инвестиции возможны и прибыльны в России. У них на Западе доходность очень небольшая и возможности развивающегося рынка им очень и очень интересны. Кстати, мы провели в апреле первый инвестфорум в Милане, где совместно с ММВБ-РТС представили эмитентов из России. Основная наша цель — показать иностранным инвесторам, что работать с Россией можно, это просто и эффективно. В следующий раз планируем представить и татарстанские компании.

— В Казани прошел саммит мусульманских финансистов. Вы видите себя в этой плоскости? У нас достаточно состоятельных мусульман.

— Если есть финансовая потребность — наша задача решить ее в интересах клиента. Что же касается непосредственно мусульманских финансов в России, то давайте смотреть правде в глаза — количество сделок, которые к настоящему моменту проведены, незначительно. Те паевые фонды, которые были сформированы по принципам исламских финансов несколько лет назад, ажиотажа не вызвали. В любом случае, мы всегда полностью ориентированы на клиента и предлагаем именно те финансовые решения, которые соответствуют его индивидуальным потребностям. У нас есть все возможности для этого.

Беседовал А. КРЮЧКОВ.

МАНЕВР Татфондбанка

Татфондбанк запускает новую программу кредитования бизнеса «МСП Маневр»

АИКБ «Татфондбанк» совместно с ОАО «МСП Банк» в рамках поддержки малого и среднего бизнеса (МСП) запускает новую кредитную программу «МСП Маневр» для финансирования субъектов МСП. Теперь клиенты с опытом предпринимательской деятельности не менее 1 года могут получить кредит на сумму от 60 до 150 млн. руб. для реализации модернизационных проектов.

Преимущества программы «МСП Маневр» в том, что по ней клиент может получить кредит на срок от 2 до 7 лет под 12,5% годовых. Кредит можно получить как в виде разовой выдачи, так и в виде кредитной линии. В рамках программы, не менее 30% от размера кредита должно приходиться на основную цель кредитования — приобретение, ремонт или модернизацию объектов основных средств (машин, оборудования, вычислительной техники, программного обеспечения и т. п.), необходимых для реализации проекта, включая их транспортировку, монтаж, пуско-наладку и ввод в эксплуатацию. Остальные средства могут быть направлены на реализацию сопутствующих целей кредитования, таких как приобретение, установка, замена и ремонт инженерных коммуникаций; приобретение земельных участков, приобретение зданий и сооружений, необходимых для совершенствования (расширения) действующего или для создания нового производства; реконструкцию этих зданий и сооружений; финансирование затрат на подготовку проектно-сметной документации и пр.

Для получения кредита необходимо обеспечение в размере не менее 75% от суммы кредита.

Новые продукты «Ак Барс» банка

«Ак Барс» банк предлагает новые кредитные продукты для корпоративных клиентов: «Ак Барс — Актив-Бизнес» и «Ак Барс — Автобизнес».

Кредитным продуктом «Ак Барс — Актив-Бизнес» можно воспользоваться на приобретение нового оборудования, «Ак Барс — Автобизнес» разработан на приобретение новых или поддержанных автотранспортных средств, а также новой спецтехники. Воспользоваться данными кредитными продуктами могут представители всех видов бизнеса.

«Ак Барс — Актив-Бизнес» позволит предприятию приобрести новое оборудование в кредит на выгодных условиях под залог приобретаемого имущества. При первоначальном взносе от 30%, в зависимости от срока кредита, все сегменты бизнеса смогут получить кредит по привлекательной ставке.

«Ак Барс — Автобизнес» позволит предпринимателям купить как новые, так и поддержанные легковые и грузовые автомобили, в том числе автобусы, мотоциклы, прицепы и полуприцепы к автотранспортным средствам, составы транспортных средств с тягачом, а также новую спецтехнику за исключением сельхозтехники.

Более того, «Ак Барс» банк предлагает своим клиентам ряд преимуществ. Так, в случае, если у них имеется положительная кредитная история в ОАО «Ак Барс» банк, или в течение 2-х лет до даты подачи заявки на кредит они пользовались расчетным счетом в банке и иными банковскими продуктами/услугами, кроме расчетно-кассового обслуживания, то при выборе кредита «Ак Барс — Автобизнес» смогут воспользоваться первоначальным взносом в размере 10%, а выбирая «Ак Барс — Актив-Бизнес» — первоначальный взнос составит всего 20%.

Ломбардный кредит Интехбанка

ОАО «ИнтехБанк» представил новинку — «Ломбардный кредит».

«Ломбардный кредит» разработан для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей и выдается под залог высоколиквидной недвижимости без оценки бизнеса с целью пополнения оборотных средств. Сумма кредита: от 1 млн. до 15 млн. рублей (но не более 50% от оценочной стоимости залога). Срок кредитования: до 3 лет. Возможно досрочное погашение без моратория и комиссий.