СТРОИТЕЛЬНЫЕ СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ КАССЫ КАК СПОСОБ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЖИЛЬЯ

▪ **Маттиас Метц**

Председатель правления
Bausparkasse Schwaebisch Hall

▪ **Герхард Хинтербергер**

Член правления
Bausparkasse Schwaebisch Hall

I. СИСТЕМА СТРОЙСБЕРЕЖЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Декабрь 2008 года. На государственные меры, призванные защитить от кризиса, тратятся миллиарды, всемирно известные банки становятся государственными, государственный кризис в Исландии... - такие и подобные им новости мы слышали каждый день. Доверие населения к финансовой системе подорвано. Сегодня часто проводятся параллели с самым большим мировым экономическим кризисом 20-х гг. прошлого столетия. Как такое могло случиться?

Известно, что толчком для глобального кризиса послужили структурные ошибки американской системы финансирования недвижимости. Какое это имеет отношение к России? Прямое, так как существующая в России система финансирования недвижимости ориентируется главным образом на американский образец. Но ведь есть и другие альтернативы, на которые мы обратим внимание в этой статье.

Система строительных сбережений (Bausparen) в том виде, в каком она существует в Германии и Австрии и в течение последнего десятилетия была успешно реализована в Чехии, Словакии и Венгрии, хорошо зарекомендовала себя во многих кризисных ситуациях. Эта распространенная в Центральной Европе система накопления и кредитования остается стабильной и сегодня, в условиях неустойчивого финансового рынка.

Сильные стороны и отличия системы стройсбережений

Система стройсбережений Bausparen, которую все считали консервативной, проявляет сейчас присущие только ей сильные стороны. Ведь зародилась эта система, отличительными признаками которой является первичное накопление сбережений в комбинации с правом на кредит с долгосрочно оговоренной низкой процентной ставкой, в кризисные 1930-е гг. Поэтому она и содержит защитные антикризисные механизмы, а такой сценарий, который наблюдался на рынке ипотечного кредитования в США, для Германии просто немыслим.

Существенным отличием немецкой системы стройсбережений от других систем финансирования жилья является ее замкнутость. Воспользоваться так называемой ссудой по стройсбережениям может только тот, кто делал накопления в стройсберкассе. Система гарантирует, что ссуда по стройсбережениям может быть использована исключительно на дом или квартиру, а не на товары широкого потребления. Благодаря усилиям большого числа вкладчиков, объединившихся в добровольном коллективе взаимопомощи, немецкая система стройсбережений может предложить независимость от рынка капитала и от колебаний процентной ставки на нем. Поэтому проценты на вклады и на ссуду по стройсбережениям остаются на все время действия договора фиксированными, а процентные ставки на данную ссуду ниже, чем процентные ставки на долгосрочные финансовые средства на рынке капитала.

Человек, заключивший договор со стройсберкассой, становится вкладчиком стройсбережений. О популярности и доверии населения к этой системе свидетельствует число вкладчиков стройсбережений: только в Германии их около 25 миллионов. При заключении договора по стройсбережениям определяется договорная сумма. Вкладчик, согласно такому договору, ежемесячно вносит определенную сумму и получает на свой вклад от стройсберкассы проценты. Процентная ставка на активы по вкладам на все время действия договора остается фиксированной. Кроме того, такой вкладчик получает за свои накопления премию от государства. Когда клиент выполнит условия заключенного с ним договора накопления, стройсберкасса выплачивает ему договорную сумму.

Затем наступает фаза погашения ссуды. Ее размер представляет собой разницу между договорной суммой и суммой накоплений, которые были сделаны клиентом в стройсберкассе, включая начисленные проценты и премии государства. Низкая процентная ставка на ссуду по стройсбережениям остается фиксированной на весь период погашения ссуды.

Благодаря накоплениям у вкладчиков появляется собственный капитал, а также опыт, что подобное - дисциплинированное - накопление средств приносит хороший результат. Становясь заемщиками, вкладчики стройсбережений выигрывают от низких и фиксированных процентов. Гарантия на проценты вносит существенный вклад в стабилизацию как индивидуального финансирования жилья, так и всего рынка в целом.

Залог надежности финансирования строительства жилья

На фоне турбулентности рынков капитала стройсбережения (Bausparen) в Германии приобретают все большее значение. Люди при выборе банковских продуктов предпочитают ориентироваться в первую очередь на надежность и транспарентность. Стройсбережение традиционно считается залогом надежности немецкого финансирования строительства жилья. Именно поэтому немецким вкладчикам стройсбережений было выплачено за три квартала текущего года на 14 % больше денежных средств, чем за аналогичный период прошлого года. С января по октябрь 2008 г. было заключено договоров по стройсбережениям на 11 % больше, чем за тот же период прошлого года.

Накопление средств для улучшения жилищных условий, как и строительные сбережения россиянам не чужды: так называемые жилищно-накопительные кооперативы уже давно есть по всей стране. Стройсберкассы по немецкому образцу принципиально отличаются от существующих российских кредитных организаций. Во-первых, стройсберкассы, создаваемые по немецкой модели, являются специализированными банками, которые подчиняются особым правилам регулирования со стороны органа надзора. Это гарантирует ограничение рисков и контроль за ними, что так важно сегодня, и служит безопасности вкладов клиентов. Таким образом, нетранспарентное распределение денег исключено. Во-вторых, стройсберкассы – это финансовые институты, организованные по современному банковскому стандарту, которые могут эффективно и без больших затрат управлять денежными средствами.

В конце 2006 года Госдуме РФ был представлен законопроект по стройсберкассам, создаваемым по немецкой модели. Он является условием введения такой оправдавшей себя во всех отношениях модели финансирования жилья, которая могла бы внести существенный вклад в решение проблемы финансирования жилья в России.

II. BAUSPARSYSTEM (СИСТЕМА СТРОИТЕЛЬНЫХ СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ НАКОПЛЕНИЙ): ПРИНЦИП ДЕЙСТВИЯ

Система строительных сберегательных накоплений (система стройсбережения) – это замкнутая система финансирования жилья, не зависящая от колебаний процентной ставки на рынке капитала. Как же собственно функционирует эта система?

Немецкую систему стройсбережений называют еще и коллективной системой накопления средств, т.е. клиент (вкладчик стройсбережений) накапливает средства в стройсберкассе, которая предоставляет кредиты на улучшения жилищных условий своим вкладчикам стройсбережений. Таким образом, клиент стройсберкассы - это вкладчик стройсбережений и заемщик в одном лице.

Принцип действия системы стройсбережений

Средства по стройсбережениям не выходят за пределы кругооборота средств коллектива вкладчиков стройсбережений и служат исключительно интересам вкладчиков стройсбережений.

На практике это выглядит следующим образом. Клиент заключает договор о стройсбережении с одной из стройсберкасс (специализированным банком) на определенную сумму. Ее размер клиент определяет вместе со стройсберкассой в зависимости от собственных пожеланий и возможностей. Уже при заключении договора оговариваются не только проценты на депозит, но и проценты на кредит. Вкладчик

стройсбережений получает гарантию сохранения процентной ставки на весь период действия договора. Все вкладчики стройсбережений являются равноправными членами коллектива, т.е. имеют одинаковые для всех права и обязанности, которые зафиксированы в договоре.

Клиент, как правило, накапливает половину договорной суммы как депозит и получает на него процентное вознаграждение. Другая половина предоставляется ему при распределении средств в виде льготного в процентном отношении и гарантированного кредита – ссуды по стройсбережениям.

В фазе накопления клиент может, но не обязан регулярно (ежемесячно) копить средства. Да и при определении размера регулярного строительного сберегательного взноса он вправе менять его размер по своему усмотрению. В фазе же кредитования клиент обязан, как минимум, регулярно возвращать определенную сумму по погашению кредита. Дополнительное, как и досрочное, погашение кредита возможно в любое время.

Благодаря данной системе клиент накапливает солидный собственный капитал, столь необходимый для финансирования жилой недвижимости. Имея собственный капитал и получив ссуду по стройсбережениям (жилищный кредит) с гарантированной фиксированной процентной ставкой, он сможет осуществить свою мечту о собственном доме. Эксперты советуют: чтобы финансирование жилой недвижимости было надежным, необходим собственный капитал в размере не менее 25 - 30 % от общей стоимости недвижимости.

Собственный капитал очень важен при финансировании жилья. Чем выше его доля, тем лучше и дешевле все финансирование. Вкладчик стройсбережений, обладающий опытом накопления средств, квалифицируется ипотечным банком как солидный клиент, которому, помимо жилищного кредита, нужен будет еще и ипотечный кредит. Строительная сберегательная касса и ипотечный банк становятся партнерами и вместе помогают клиенту оптимально профинансировать дом или квартиру.

А как быть клиенту, который хотел бы приобрести жилье в срочном порядке? У него существует несколько возможностей получить кредит сразу, до выполнения им условий распределения (предоставления) договорной суммы, оставаясь при этом в системе стройсбережений.

Что входит в понятие «распределение»

Понятие «распределение», часто используемое в системе стройсбережений, – это предоставление (резервирование) договорной суммы по стройсбережению к выплате. В него включаются, как правило, следующие составляющие:
• незамедлительная выплата депозита по стройсбережению;
• предоставление ссуды по стройсбережениям (жилищного кредита), в котором стройсберкасса принципиально не может отказать (после соответствующей проверки платежеспособности клиента и надежности объекта финансирования, а также в зависимости от потребности клиента: клиент не обязан, но может взять всю причитающуюся ему сумму);
• момент предоставления средств рассчитывается по принципу время х деньги.

Попасть в фазу «распределения» можно, если:
• выдержан минимальный срок накопления (актуально 2 года);
• накоплена минимально необходимая для распределения сумма (как правило, 50 % договорной суммы);
• достигнут определенный целевой показатель, учитывающий объем накопления (деньги) и скорость накопления (время);
• клиент изъявил согласие на выплату причитающихся ему средств.

До наступления момента «распределения» стройсберкассы не имеют права называть конкретный срок, когда будут выплачены средства по тому или иному договору о стройсбережении.

Средства по стройсбережению (накопленные активы, включая государственную премию, и жилищный кредит) могут быть использованы для улучшения собственных жилищных условий клиента, к которым могут быть отнесены:

- строительство или покупка недвижимости;
- приобретение квартиры в специализированных домах для пожилых людей;
- поддержание и улучшение жилой недвижимости;
- модернизация (санирование) квартиры, в том числе и снимаемой по найму;
- приобретение земельного участка для строительства;
- погашение задолженности, которая появилась у вкладчика стройсбережений в связи с осуществлением мероприятий по улучшению жилищных условий (на-пример, погашение ипотечного и другого долга по строительству, не занесенного в земельный кадастр, и т.п.).

Гарантированная процентная ставка и использование средств в целях улучшения жилищных условий являются обоснованием того, почему государство поддерживает систему стройсбережения. Ее законодательные рамки определены в Законе о строительных сберегательных кассах. Специальный орган надзора за стройсберкассами призван защищать интересы вкладчиков стройсбережений.

III. СТРОИТЕЛЬНЫЕ СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ КАССЫ КАК СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ БАНКИ

Успех системы стройсбережений в Германии и странах Восточной Европы основан на принципе специализации стройсберкасс как кредитно-финансовых учреждений. В условиях финансового кризиса этот принцип приобретает особую значимость. В чем же состоит цель этой специализации?

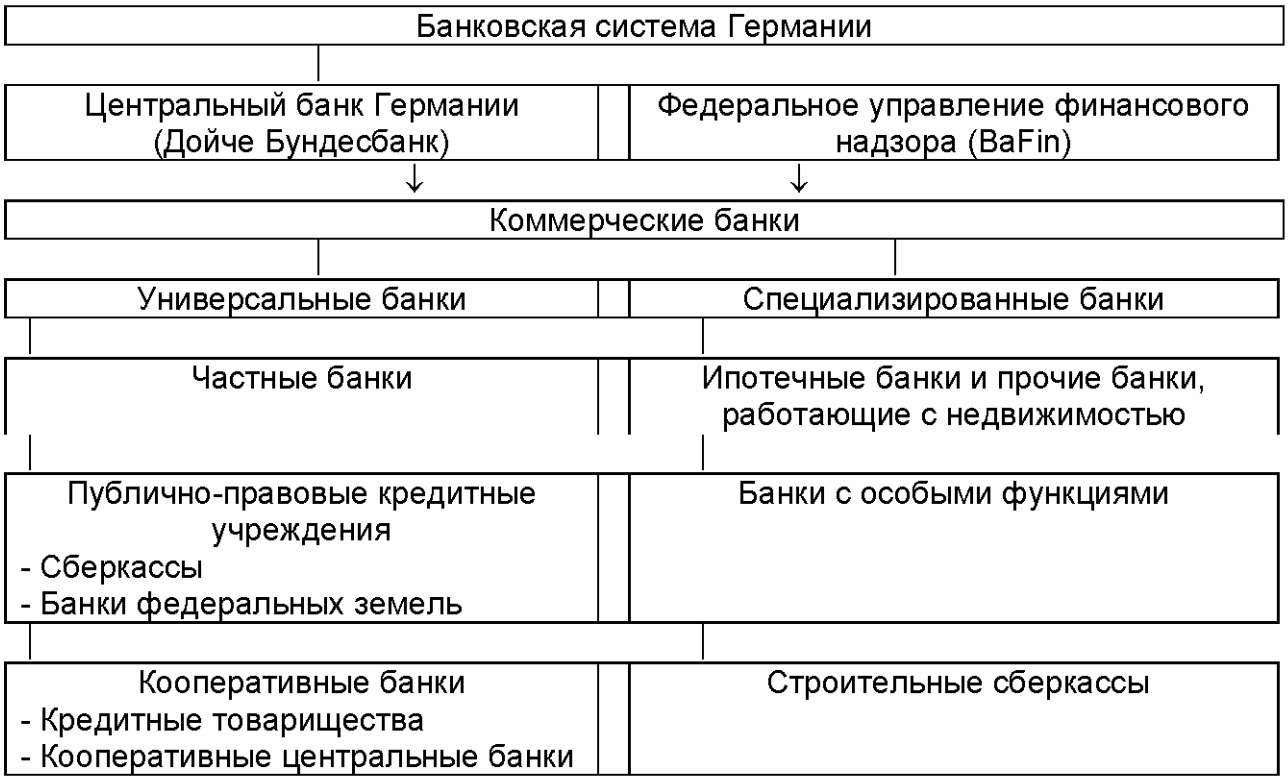
Законодательством Германии и стран Центральной и Восточной Европы, где введена система стройсбережений, определено, что осуществлять банковские операции по стройсбережениям могут только стройсберкассы. В то же время стройсберкассы не могут осуществлять никаких других банковских операций кроме операций по стройсбережениям. Для них допустимы лишь строго определенные вспомогательные и дополняющие стройсбережение банковские операции – такие, например, как предварительное или промежуточное финансирование договоров о стройсбережениях. Определяя такую строгую специализацию, законодатель подчеркивает особый характер системы стройсбережений.

Принцип специализации стройсберкасс обеспечивает замкнутость этой системы. Система стройсбережений по германскому образцу – это замкнутая система, которая, с одной стороны, предусматривает предварительное накопление стройсбережений, а с другой стороны гарантирует своим вкладчикам правопритязание на кредит под фиксированный процент. Особенности коллектива владчиков стройсбережений уже были подробно описаны в первой статье из данной серии.

Кроме того, благодаря принципу строгой специализации стройсберкасс может быть предложен организованным в коллектив вкладчикам продукт, не зависящий от колебаний рынка капитала и сочетающий в себе накопление сбережений и кредитование. Благодаря непрерывному привлечению новых вкладчиков система стройсбережений сохраняет свою стабильность – в данном случае принято говорить о «внешней» стабильности. Для поддержания же «внутренней» стабильности коллектива вкладчиков и всего финансового контекста необходимы определенные «правила игры», которые обеспечивали бы не только равноправный подход ко всем вкладчикам, но и долгосрочное исполнение всех договоров.

О том, что оба критерия – и внутренняя, и внешняя стабильность – выполнимы, свидетельствует успех немецких стройсберкасс в деле финансирования жилищного строительства в течение нескольких последних десятилетий. Этот успех, разумеется, не пришел сам собой. Он тесно связан с ответом на вопрос о том, кто должен заниматься коллективным накоплением средств на индивидуальное жилищное строительство – специализированные кредитные учреждения или универсальные банки.

Стройсберкассы, будучи специализированными банками, являются составной частью банковской системы Германии (см. схему). Они в полном объеме подпадают под действие норм германского закона о кредитных учреждениях. Таким образом, они находятся в ведении Федерального управления финансового надзора (BaFin).



Стройсберкассы – это кредитные учреждения, бизнес которых состоит в том, чтобы принимать от вкладчиков средства и за счет собранных средств выдавать своим вкладчикам кредиты для улучшения жилищных условий. Такой деятельностью вправе заниматься только стройсберкассы.

В отличие от ипотечных банков деятельность немецких строительных сберегательных касс (Bausparkassen) ограничена, в существенной степени, сектором финансирования индивидуальных мер по улучшению жилищных условий. Тем самым обеспечивается реальное использование накопленных средств для строительства/улучшения частного жилья. В соответствии с положениями закона о стройсберкассах им разрешается производить только такие дополнительные операции, которые непосредственно обслуживают их основной бизнес - коллективное накопление средств по стройсбережениям – или находятся в экономической взаимосвязи с этим бизнесом.

В законе о стройсберкассах законодатель устанавливает, что бизнесом по стройсбережению могут заниматься только юридически самостоятельные кредитные учреждения. Стройсбережение как система должно быть юридически защищено, что обеспечивается законом о стройсберкассах. Такая защита дает следующие преимущества:

Согласно закону стройсберкассы – это специализированные кредитные учреждения	
Почему это так?	**Преимущества**
Закрытая система – сбережения и средства финансирования образуют замкнутый кругооборот. **Специальное ноу-хау и необходимая для этого технология** требуют соблюдения особых правил, которые дополняют законодательство о кредитных учреждениях. Эти правила закреплены в законе о стройсберкассах. Согласно закону они являются специализированными кредитными учреждениями.	Отсутствие **нежелательной конкуренции** между банками и стройсберкассами. **Защита системы стройсбережений**, в частности, за счет - ограничения деятельности стройсберкасс определенной сферой, - определенных форм вложения ликвидных средств, - целевого использования накопленных средств, - использования залогов.

Специализированное кредитное учреждение кровно заинтересовано в ответственном и чрезвычайно осмотрительном ведении бизнеса по накоплению и целевому использованию стройсбережений. Поэтому к менеджменту стройсберкасс предъявляются особые требования. Получение быстрой прибыли стоит зачастую именно у универсальных банков на первом плане, у стройсберкасс же, ориентированных прежде всего на долгосрочную стабильность, это отступает на второй план.
Строительные сберегательные кассы предоставляют кредиты только тем вкладчикам, которые до этого предоставили свои сбережения коллективу вкладчиков стройсбережений. Поэтому стройсберкасса хорошо знает своих будущих заемщиков. Это значительно сокращает процент невозврата ссуд.

В этом специализированном кредитном учреждении исключено смешение рисков по основному бизнесу и по операциям, не связанным со стройсбережением. В универсальном банке неизбежно возникает опасность того, что «чужие» риски, обусловленные хозяйственными просчетами менеджмента других подразделений банка, отразятся на коллективе вкладчиков стройсбережений. Это может дестабилизировать систему стройсбережений извне – даже если строительно-сберегательный бизнес в конкретном банке сам по себе осуществлялся на должном уровне.

Благодаря принципу строгой специализации закон как бы обеспечивает «самоограничение» стройсберкасс. Рискованные сделки здесь запрещены, стройсберкассы могут осуществлять лишь операции, список которых строго ограничен и которые так или иначе связаны с финансированием частного жилья. Таким образом, исключаются риски, возникающие, например, при вложении средств в акции или при покупке долей предприятий.

Принцип строгой специализации, применяющийся в течение многих лет, способствовал формированию достаточно крупных коллективов вкладчиков, что при ограниченной марже обеспечило довольно низкий уровень административных расходов. В то же время накопление средств на индивидуальное строительство в универсальных банках привело бы к неоправданному дроблению коллективов вкладчиков, что, в свою очередь, увеличило бы их риски.

Система стройсбережений требует разработки особых правил согласования всех договоров. Управление коллективом вкладчиков является центральной задачей любой стройсберкассы. Увязывая между собой множество разных факторов, руководство стройсберкассы обязано обеспечивать долгосрочное выполнение договоров при соблюдении принципа равноправия вкладчиков. Принцип строгой специализации стройсберкасс является подходящей основой для такой деятельности. Дело в том, что обусловленное специализацией стройсберкассы сосредоточение только на бизнесе по стройсбережению – подобно специализации в страховом бизнесе – в максимальной мере способствует тому, что ее менеджмент во всей своей деятельности использует инструменты долгосрочного управления бизнесом, что отличается от общепринятой практики управления предприятиями и банковскими учреждениями. При использовании обычных инструментов банковского управления серьезные ошибки менеджмента стройсберкасс можно выявить лишь на относительно поздних этапах, и потом – с учетом большой инертности коллектива вкладчиков – их было бы практически невозможно исправить.

В отличие от универсального банка специализированному кредитному учреждению при «управлении всем банком» не приходится учитывать ситуацию в других секторах бизнеса. Стройсберкасса может сосредоточить внимание на своих специфических показателях, используя при этом собственных специалистов и собственные методики – например, особые методы управления ликвидностью стройсберкасс. За счет этого коллективу вкладчиков обеспечивается более высокий уровень сохранности сбережений.

Благодаря долгосрочному обеспечению внутренней и внешней стабильности на основе принципа строгой специализации стройсберкасс система стройсбережений завоевала большое доверие среди вкладчиков и общественности Германии и многих стран Восточной Европы. Принцип специализации стройсберкасс в немалой мере способствовал тому, что многие граждане смогли осуществить мечту о собственном доме или об улучшении жилищных условий. В нынешнее непростое время, когда финансовые рынки переживают кризис, стройсберкассы благодаря соблюдению принципа строгой специализации внесли определенный вклад в стабилизацию рынка финансирования частного жилья в Германии.

IV. МОДЕЛЬ ПРОДАЖ, ПРИМЕНЯЕМАЯ НЕМЕЦКИМИ СТРОЙСБЕРКАССАМИ

Тесное сотрудничество филиальной сети банка с мобильной структурой агентских продаж стройсберкассы дает всем ее участникам неоспоримые преимущества. В чем заключаются эти преимущества и как осуществляется это сотрудничество на практике?

В прошлом году, отмеченном нестабильностью финансовых рынков, немецкая система стройсбережений (Bausparsystem) еще раз доказала, что ее сильной стороной является замкнутость и относительная независимость от рынков капитала. Немецкие строительные сберегательные кассы, имеющие статус специальных кредитных организаций, смогли достичь в 2008 году рекордных результатов: они заключили 4 миллиона договоров стройсбережений, договорная сумма которых составила более 100 миллиардов евро. Цифры говорят сами за себя - в Германии при общем населении около 82 миллионов человек, насчитывается около 32 миллионов договоров по стройсбережениям. Объяснением этого является стабильность, которую гарантирует система стройсбережений. Особенно во времена, когда финансовый рынок очень неустойчив, клиенты ищут, где можно без риска разместить и найти надежного партнера, который помог бы им реализовать мечту о собственном жилье.

Другим объяснением успеха стройсберкасс является их модель продаж. Так например, Баушпаркасса Швебиш Халль (Bausparkasse Schw bisch Hall) - самая крупная немецкая стройсберкасса, удельный вес которой на рынке стройсбережений составляет около 30 процентов, тесно сотрудничает с немецкими кооперативными банками (Volks- und Raiffeisenbanken). При этом половина новых договоров заключается агентами Баушпаркассы, а половина - сотрудниками филиалов банков-партнеров. Большинство других стройсберкасс используют аналогичный подход к работе с банками-партнерами на немецком рынке. Например, немецкие земельные стройсберкассы (Landesbausparkassen) работают в тесном сотрудничестве с немецкими сберкассами (Sparkassen).

На чем же базируется общий успех сотрудничества банков и агентов стройсберкасс?

Почти всем немецким банкам знакома проблема изменившегося поведения клиентов, что заставляет их менять подходы к продаже банковских продуктов. Даже самые верные, многолетние клиенты стали все реже приходить в «свой» банк. Они осуществляют операции через систему «интернет-банк» или по телефону, уходят полностью или частично в виртуальные интернет-банки или финансовые брокерские компании. Это явление характерно для всех классических банков – причем не только немецких. С аналогичными процессами, пусть пока в меньшей степени, сталкиваются и российские банки. Снижение лояльности клиентов усиливает и такие структурные проблемы банков, как сокращение маржи и уменьшение доли покрытия издержек на одного клиента.

Выходом из создавшейся ситуации может стать существенное расширение каналов продаж, так как связи с клиентами являются основный «ценностью» финансового института, работающего с населением. Мобильная структура агентских продаж – это реальный путь к успеху, так как большинство клиентов предпочитают личные контакты и индивидуальное консультирование. Однако не все клиенты могут или хотят ориентироваться на официальное время работы банка – особенно, если они живут далеко от ближайшего филиала.

Поэтому подключение мобильной структуры агентских продаж к интенсивной конкурентной борьбе за клиента постепенно становится для банков важным фактором успеха. Агенты стройсберкасс, имеющие правовой статус частных предпринимателей, интегрированы в банковских филиалах, хотя им часто приходится работать вне банка. Мобильный агент стройсберкассы, консультирующий клиентов, дополняет стационарные продажи банка. У агента нет жесткого графика работы, по пожеланию клиента он может для консультации прийти вечером к нему домой. Кроме того, мобильные агенты стройсберкассы могут встретиться с потенциальными клиентами и там, где у банка нет филиалов или где сотрудники банка не имеют возможности выйти на нового клиента – например, на различных выставках. Агенты стройсберкасс находят клиентов не только для стройсберкассы, но и для банка, с которым они сотрудничают, так как они могут предложить не только договор о стройсбережениях, но и другие банковские продукты.

Немаловажным фактором успеха является и квалификация мобильных агентов стройсбекассы, которые должны обладать особыми личными качествами и знаниями консультанта широкого профиля. Бу-

дучи продавцом, стремящимся понять, чем руководствуется клиент при выборе того или иного продукта, агент не просто консультирует его по отдельным категориям продуктов, он в состоянии полностью удовлетворить финансовые потребности клиента. Такой консультант должен уметь сопровождать клиентов на протяжении всего времени финансирования или погашения кредита, а по возможности и дольше, поскольку долгосрочная лояльность клиентуры сегодня определяет долговременный успех продаж финансовых продуктов.

Роль агентов стройсберкасс

Агенты стройсберкасс в Германии консультируют клиентов по всем вопросам, касающимся стройсбережений, финансирования жилья и негосударственных пенсионных накоплений. Кроме договоров о стройсбережениях они предлагают в первую очередь финансирование жилищного строительства и другие финансовые продукты банка-партнера, которые так или иначе связаны с приобретением жилья или накоплением средств. Чтобы клиенты могли получить профессиональные консультации по этим темам, агентам стройсберкасс предлагается интенсивная программа обучения и повышения квалификации. Квалификацию консультанта подтверждает сертификат эксперта по стройсбережениям и финансовым продуктам.

Тем самым стройсберкассы, как специальные кредитные институты, обладающие общеизвестным брендом и предлагающие понятный и качественный продукт, эффективно помогают банкам стимулировать продажи.

Разрозненные продажи через филиальную сеть банков и через агентов, как правило, менее эффективны, чем скоординированная деятельность в этой сфере. Целью сотрудничества коммерческого банка со стройсберкассой является прежде всего увеличение объема продаж банка в целом, дополнение имеющейся филиальной сети мобильным каналом продаж и объединение обоих каналов в единую систему.

Поэтому оптимального результата можно достичь лишь при интеграции мобильной агентской структуры в общую систему продаж банка. Это значит, что агенты стройсберкасс должны вовлекаться в систему целевого планирования, в управление отношениями с клиентурой, а также в мероприятия по оценке результатов деятельности банка. Конкретные мероприятия по привлечению новых клиентов также всегда обсуждаются совместно. Руководство же продажами на местах является прерогативой банка.

С другой стороны, агенты оказывают банкам поддержку в формировании культуры продаж, соответствующей положению на рынке и конкурентной ситуации. Регулярные семинары по линейке продуктов и методам продаж, тренинги без отрыва от работы, индивидуальный коучинг и проектное планирование являются неотъемлемыми элементами ежедневной работы агента в банке и с банковскими сотрудниками на местах.

Такая интеграция мобильных агентов стройсберкасс в банке отвечает поставленной цели: коммерческие банки выигрывают, выступая в качестве офисов по продаже финансовых продуктов. Это требует определенной перестройки мышления, трансформации традиционного филиального банка в финансовое предприятие, ориентированное на оказание услуг населению.
Стройсбережения – это своеобразный ключ, открывающий банкам доступ к новым клиентам, которым они могут предложить свои банковские продукты. В Германии доказано, что клиенты, имеющие договор о стройсбережениях, обращаются в коммерческие банки с вопросами о финансирования строительства жилья значительно чаще, чем клиенты, не имеющие такого договора. Договор о стройсбережениях – это доказано – увеличивает спрос на иные финансовые продукты.

Договор о стройсбережениях благодаря своей специфике может послужить хорошим поводом для дополнительных финансовых сделок – особенно в тех случаях, когда клиент хотел бы финансировать жилье в ближайшем будущем. Такую возможность предлагает сочетание договора о стройсбережениях и банковского кредита.

На практике клиенту предлагается следующее решение: он берет в банке кредит на всю сумму, необходимую ему для финансирования жилья. Параллельно он заключает на такую же сумму договор о стройсбережениях. Клиент накапливает средства по договору о стройсбережениях до наступления момента распределения, т.е., как правило, половину всей суммы, выплачивая в это время только процен-

ты по банковскому кредиту, но не погашая основной долг. После распределения (выплаты) ему всей договорной суммы по договору о стройсбережениях, клиент полностью погашает банковский кредит, и с этого момента возвращает только ссуду по договору о стройсбережениях, выплачивая проценты и погашая основной долг. Такая модель финансирования предоставляет клиенту следующее преимущество: он может сразу профинансировать сделку по приобретению жилья и с самого начала четко представляет, какую ежемесячную нагрузку ему придется нести – причем при гарантированной фиксации процентной ставки на весь срок кредитования.
Благодаря такому способу финансирования, который предлагается как банком, так и мобильным агентом стройсберкассы, клиент получает эффективное решение, а банк и стройсберкассу связывают с клиентом долгосрочные отношения. Немецкие стройсберкассы смогли за 2008 год предложить рынку по финансированию жилья средства в объеме 41 миллиарда евро.

Банки-партнеры могут бесплатно пользоваться возможностями мобильной структуры агентских продаж, которую им предоставляют стройсберкассы. Оплата агентов зависит исключительно от результатов их работы: вид и количество проданных продуктов вознаграждается по твердой комиссионной ставке. Таким образом, банки не имеют в этой связи никаких постоянных издержек и экономят на создании собственной структуры дистанционных продаж. Подбор кадров, обучение и повышение их квалификации, а также управление агентами и их техническое оснащение берет на себя стройсберкасса.

Что могут получить российские банки в результате сотрудничества

Сотрудничество с мобильной структурой агентских продаж стройсберкасс могло бы дать российским банкам ряд преимуществ. Банки получат новых клиентов и еще больше привяжут к себе старых. Они повысят квалификацию собственных сотрудников благодаря экспертам по продажам, работающим в стройсберкассах, а также выиграют как банк-партнер от дополнительных сделок, которые заключат мобильные агенты стройсберкасс. В итоге банки-партнеры получают дополнительную прибыль. Благодаря улучшению отношений с клиентами и увеличению объема продаж соответственно увеличивается и сумма покрытия издержек на одного клиента. Стройсберкасса также наращивает свои продажи. Таким образом, взаимодействие стройсберкасс и коммерческих банков - это классическая ситуация, когда в выигрыше оказываются все.

Важно тем не менее иметь в виду, что успешное осуществление такого рода сотрудничества требует учета особенностей российского рынка и банковской системы, а также представления запросов и поведения российских клиентов. Необходимо время, чтобы свести воедино преимущества систем и структур. Только тогда сотрудничество между банком и мобильной агентской структурой стройсберкассы приведет к эффективному результату для всех участников.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Договора по стройсбережениям, заключенные в Германии в 2008 году [1]
январь - декабрь 2008 года по состоянию на 21.01.09

	Число договоров			Договорная сумма		
	Число	% - изм. к 2007	% - изм. к 2006	в абс. числах, млн €	% - изм. к 2007	% - изм. к 2006
Schwäbisch Hall	1.109.576	+ 27,3	+ 24,4	32.019,9	+ 16,9	+ 13,1
Частные ССК без Schwäbisch Hall	1.608.707	+ 25,1	+ 9,7	40.177,4	+ 16,5	+ 10,1
Все частные ССК	2.718.283	+ 26,0	+ 15,3	72.197,4	+ 16,7	+ 11,4
LBS- группа	1.680.671	+ 15,3	+ 11,2	39.237,8	+ 7,7	+ 5,4
Все стройсберкассы [2]	4.398.954	+ 21,7	+ 13,7	111.435,1	+ 13,3	+ 9,2

[1] Предварительный итог
[2] В Германии 25 строительных сберегательных касс (Bausparkassen)

Источник: Verband der privaten Bausparkassen, KA-B