

суммы средств инвестора, покупая либо надежные инструменты с фиксированной доходностью, либо используя производные инструменты». Часть средств может быть вложена в более рискованные инструменты: акции или опционы на фондовые индексы. В результате дополнительный доход может оказаться весьма существенным.

Совмещать интересы институциональных инвесторов и возможности финансовых инструментов позволяют и закрытые фонды. К уже существующим фондам недвижимости, прямых и венчурных инвестиций добавились товарные фонды, хедж-фонды, кредитные фонды. Причем последние два вида фондов, также как и фонды прямых инвестиций, возможно создавать только для квалифицированных инвесторов. Это пред-

полагает меньшую ликвидность для паев фондов (запрещены к обращению на бирже), но большую гибкость в их управлении — использование кредитных ресурсов, активов пайщиков, частичная оплата паев. Как отмечает гендиректор УК «РВМ Капитал» Вадим Корсаков, «привлекательность работы с квалифицированными инвесторами состоит в том, что они обладают не только достаточным объемом собственных средств, чтобы приобретать паи фондов, но и понимают ситуацию на рынках капитала, осознают риски инвестиций».

В УК «Лидер» как альтернативу всем прочим инструментам рассматривают инвестиции в инфраструктурные проекты, реализуемые на основе государственно-частного партнерства. По словам Юрия Сизова, длинные пенсионные средства как нельзя лучше под-

ходят для инвестирования в подобные программы. По его мнению, «спрос на инфраструктуру легко прогнозируется и способен обеспечить гарантированную прибыль в долгосрочной перспективе». Кроме того, инфраструктурные проекты подкреплены госгарантиями. В частности, проект по строительству нового выхода с МКАД на трассу М1 Москва—Минск, как ожидают в «Лидере», даст доходность на уровне инфляции плюс 3–5% годовых. Сторонние инвесторы смогут участвовать в таких проектах через приобретение инфраструктурных облигаций.

С уходом ряда компаний с рынка доверительного управления в прошлом году процесс его преобразования не завершился. К тому же, по мнению Анатолия Милокова, «количество конкурентов на рынке дове-

рительного управления сокращается гораздо быстрее, чем количество клиентов и их активов». Глеб Грунин отмечает, что пенсионные фонды, недовольные результатами одних управляющих компаний по результатам 2008 года, будут распределять свои активы, как в виде денег, так и в виде ценных бумаг, среди других УК. В «Тройке Диалог» готовы рассмотреть возможность управления паевыми фондами других управляющих компаний, «для которых этот процесс стал экономически не оправданным», поясняет Андрей Звездочкин. Рассматривают приобретения паевых фондов других компаний «Альфа-капитал» и «Уралсиб». Таким образом, концентрация рынка доверительного управления в руках крупных управляющих компаний будет продолжаться. ■

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ



Рынок доверительного управления (ДУ) в Волгоградской области эксперты называют развивающимся. Игроков ДУ в регионе представлено не так много. Прежде всего это филиалы известных федеральных компаний. Кроме того, сегодня в регионе работает один местный паевой инвестиционный фонд «Август-Оптимум» под управлением ЗАО «Финансовый брокер „Август“» и два негосударственных пенсионных фонда «Империя» и «Волгоград АСКО Фонд». Местные страховые компании практически не размещают свои средства в ценные бумаги. В текущем году аналитики прогнозируют возможности потерь среди компаний, предоставляющих услуги на рынке ценных бумаг в регионе. По данным ВГ, три из них планируют отказаться от лицензии (ЗАО ИК «Поволжье», ОАО «Волгоградская фондовая корпорация» и ООО «Волгоградское доверительное общество»), три сохраняют лицензию, но фактической деятельностью на этом рынке не занимаются (ЗАО ИК «НОКСС», ООО «Финансовая компания Glass», ООО «Финансовая компания «ВолгоградРегион-Инвест»). Однако, как отмечают аналитики, тенденция сокращения местных игроков на рынке была заметна и раньше, поэтому финан-

совый кризис стал не причиной, а скорее подстегнул прежний вялотекущий процесс.

«В предыдущие годы развитие рынка доверительного управления в регионах в целом и Волгограде в частности отставало от столиц в силу более низкого уровня доходов населения, меньшего количества и объема местных институциональных инвесторов, меньшего уровня финансовой грамотности и активности», — комментирует генеральный директор ФБ «Август» Карэн Туманянц. — Однако в кризисный период эти отрицательные характеристики местного рынка способствовали большей его стабильности. Клиенты, которые все-таки пришли в хорошие годы к управляющим компаниям, оказались лучше подготовлены и морально, и материально к рыночным невзгодам». По мнению эксперта, именно поэтому панического расторожения договоров и срочного изъятия средств по любым ценам не наблюдалось во время кризиса. Возможно, меньшее количество клиентов позволило сотрудникам управляющих компаний более качественно и доходчиво работать с каждым индивидуально, изначально объясняя риски, сопряженные с инвестированием в ценные бумаги. «Притока

новых клиентов с четвертого квартала прошлого года не наблюдается, но многие из прежних доносили средства, желая воспользоваться моментом значительного удешевления стоимости российских акций и облигаций», — подчеркнул господин Туманянц.

«На мой взгляд, кризис имеет не только отрицательную, но и положительную сторону: в четвертом квартале 2008 года наблюдался рекордный приток клиентов на фондовый рынок, первый квартал этого года, по предварительным данным, также показал положительную динамику по притоку активов на фондовый рынок, и даже наоборот, приток активов клиентов увеличился по сравнению с первым кварталом прошлого года», — считает директор дополнительного офиса «Волгоградский» ООО «Компания БКС» Евгений Логинов. — Рост фондового рынка будет первым индикатором выхода из кризиса, и, на мой взгляд, тот приток средств, который наблюдался в последние четыре года может только увеличиться, так как потенциал российского фондового рынка сейчас очень внушителен по сравнению с недвижимостью и валютой и сопоставим по рискам».

Полина Крамских

Несмотря на кризис, банки продолжают предлагать своим клиентам новые продукты для розничных и корпоративных клиентов и повышают уровень клиентского сервиса. Держателям карт банка «Возрождение» доступны многие удобные и современные сервисы. К примеру, с недавнего времени владельцы пластиковых карт этого банка открывают вклады сами, не отходя от банкомата. После нажатия нескольких клавиш сумма на карте (полностью или частично) мгновенно зачисляется на личный депозитный счет, а через месяц или три (по выбору клиента) возвращается ему на карту с процентами.

ПРОСТЫЕ РЕШЕНИЯ СЛОЖНЫХ ПРОБЛЕМ
ИННОВАЦИОННЫЕ УСЛУГИ БАНКА «ВОЗРОЖДЕНИЯ» ЭКОНОМЯТ КЛИЕНТАМ ВРЕМЯ И НАРАЩИВАЮТ КАПИТАЛ

Услуга называется вклад «Банкоматный» и доступна в Волгограде и других российских городах всего лишь с первой декады февраля, но подобный блиц-вклад успели открыть уже более 400 волгоградцев. Открыть новый вклад можно круглосуточно в любом банкомате банка «Возрождение» без подписания бумажного договора (сделка будет проводиться на основании договора присоединения — оферты).

«Наши технологии позволяют найти простые решения каждодневных проблем. Открывая депозиты самостоятельно, клиенты экономят время и получают эффект от использования временно свободных денежных средств», — говорит управляющий Волгоградским филиалом банка «Возрождение» (ОАО) Софья Жилина. Банк предлагает всем держателям пластиковых карт, которых в Волгоградской области уже больше 190 тысяч человек, открыть вклад и получать по нему проценты, то есть зарабатывать, не прикладывая к этому никаких дополнительных усилий. Эту услугу банка Софья Жилина опробовала и сама, оставшись довольна простотой операции и экономическим эффектом.

Держателям карт банка «Возрождение» доступны многие удобные и современные сервисы, в том числе услуга «Ваш счет 7x24», подключение к которой позволяет получать информацию о движении средств на карточном счете в виде SMS-сообщений. Есть в банке «Возрождение» и еще одна недавняя инновация, которая называется «Сервис периодических платежей». Единожды заключив с банком договор и предоставив ему информацию о получателях ежемесячных платежей (это могут быть, например, платежи за квартиру, за интернет и телевидение, за школу и детский сад), волгоградцы избавляются от необходимости посе-



щать различные пункты приема денег, заполнять квитанции и, главное, держать в голове информацию о сроках и суммах перечислений.

Банк быстро реагирует на новые экономические реалии и тенденции рынка и предлагает розничным клиентам то, в чем они действительно нуждаются сегодня. В ответ на возросший интерес к мультивалютным операциям в «Возрождении» предлагают вклад «Мультивалютный», который позволяет хранить сбережения одновременно в нескольких валютах — это рубли, доллары и евро. Пополнение вклада можно осуществлять либо в одной валюте, либо во всех сразу. Условия вклада «Мультивалютный» позволяют вкладчику конвертировать средства, размещенные на этом депозите, из одной валюты в другую по внутреннему курсу банка на день конвертации на основании заявления вкладчика. Этот курс более привлекателен, чем курсы в пунктах обмена валют. Банк не управляет мультивалютными вкладами — это прерогатива вкладчика. Он сам решает, в какой пропорции формировать валютную корзину, как и когда ее менять.

Владельцев кредитных карт банк в прошлом году порадовал введением так называемого грейс-периода: за

пользование деньгами сверх остатка на картсчете в течение одного месяца деньги с клиентов не берут.

Однако рынок диктует и другие, менее приятные изменения. «Процентные ставки повысились по всем видам кредитов. Это объективная тенденция: западный рынок дешевых денег сошел на нет, деньги на внутреннем рынке стали более дорогими. Растущие риски банки тоже вынуждены закладывать в стоимость кредитов», — комментирует Софья Жилина. — Но при этом мы отмечаем, что и сами волгоградцы стали более осторожно относиться к заемным деньгам, адекватно просчитывать свои возможности и будущие выплаты. Нас это радует. Мы в банке никогда не гнались за увеличением объема розничного кредитного портфеля, на общем фоне были достаточно консервативны. Но время подтвердило правильность выбранной нами стратегии — качество кредитного портфеля у нас стабильно высокое».

На конец 2008 года объем кредитного портфеля Волгоградского филиала банка «Возрождение» составил 6,33 млрд рублей, за год увеличившись на 0,8 млрд рублей. Подавляющая доля портфеля приходится на корпоративные кредиты. Только за первый месяц года крупным и средним компаниям региона выдано более 200 млн рублей заемных средств.

«Несмотря на сложную ситуацию на рынке, мы продолжаем кредитовать юридических лиц. Конечно, в первую очередь занимаемся клиентами, имеющими кредитную историю в нашем банке, еще более тщательно оцениваем риски, отдаем предпочтение отраслям реального сектора экономики с быстрой оборачиваемостью вложенных средств. Диверсификация клиентов, диверсификация банковских продуктов была и остается гарантом нашей стабильности и во времена бурного

роста рынка, и в нынешние сложные времена», — объясняет Софья Жилина.

В Волгоградском филиале банка отмечают, что негативные тенденции прошлой осени и в реальном секторе экономики пошли на убыль. Подавляющее большинство клиентов банка «Возрождение» пытается справляться с внутренними трудностями и выходит на стабильные объемы работы и кредитования. Банк тоже старается идти в ногу со временем и реагировать на изменение ситуации.

В условиях экономической нестабильности на первый план выходит повышение эффективности работы с клиентами и увеличение объема продаж некредитных банковских продуктов и, как следствие, увеличение непроцентных доходов банка. Дополнительный импульс получают такие направления бизнеса как расчетно-кассовое обслуживание, услуги по инкассации и пересчету денежных средств, расчетные продукты на основе банковских карт. Спрос на все эти услуги сохраняется в любые времена — и в кризисные, и в стабильные, т.к. они необходимы для обеспечения нормальной жизнедеятельности предприятий.

«В рамках работы по увеличению непроцентных доходов мы продолжаем активно развивать услуги в сфере расчетно-кассового обслуживания корпоративных клиентов. Кроме того, в целях прироста непроцентных доходов мы продолжим развивать расчетные услуги для населения, в том числе обеспечение расчетов с крупнейшими системными получателями, среди которых операторы связи, предприятия ЖКХ и др.» — говорит Софья Жилина.

«В 2009 году мы по-прежнему нацелены на работу с финансово-устойчивыми компаниями среднего и малого бизнеса — эти клиентские сегменты

для нас исторически являются ключевыми. Наши клиенты — это предприятия реального сектора экономики, динамично развивающиеся организации различных отраслей. Обслуживание корпоративных клиентов всегда было и остается среди наших приоритетов и обеспечивает до 70% дохода банка», — говорит она.

Банк «Возрождение» предлагает корпоративным клиентам новые интересные сервисы. В конце прошлого года была запущена новая услуга в сфере инкассации и пересчета денежной выручки для крупных торговых сетей. Услуга основана на использовании передовых технологий и современной техники для пересчета и учитывает специфику работы с большими магазинами формата гипер- и супермаркет.

Кроме того, в течение 2008 года банк работал над расширением ассортимента ряда продуктов, связанных с операциями международного фондирования импортных контрактов клиентов. В результате сегодня банк располагает широким ассортиментом актуальных продуктов торгового финансирования.

Недавно совместно с ООО «Таможенная платежная система» банк запустил новый проект — таможенную карту. Это пластиковая карта, использующаяся в специализированной межбанковской системе электронных расчетов по таможенным платежам.

Софья Жилина резюмирует: «Мы ведем спокойную каждодневную работу. Особенности нынешнего этапа работы диктуют необходимость более тщательного мониторинга текущей ситуации, повышают долю неопределенности в работе и сужают периоды планирования. Но это ни в коей мере не касается взаимоотношений с партнерами и клиентами. Отношения, которые мы строим, всегда долгосрочные».

На правах рекламы