

банк

www.kommersant.ru

Четверг 5 июня 2008 №96 (№3913 с момента возобновления издания)

Банки
против людей

кризис

В мае семь крупных российских банков прекратили финансирование ипотеки для физических лиц. Повышение же ставок по депозитам началось еще в марте. Причина в том, что в январе мировой рынок межбанковских кредитов просто встал. Отечественная банковская система лишилась важнейшего источника долгосрочных кредитов.

● В США и Евросоюзе рыночные ставки рынка межбанковского кредитования (МБК) определяются LIBOR, которая определяется в результате биржевых торгов и зависит от ставок рефинансирования. Реальная ставка МБК — это LIBOR + премия, причем величина премии зависит от срока кредитования, кредитного рейтинга заемщика и комиссий банка-кредитора.

Расширение спреда

Кризис ликвидности, поразивший мировые рынки во второй половине 2007-го, не утихает. Если рассмотреть спреды между ставками LIBOR USD и ставкой ФРС за последние 12 месяцев (см. график на стр. 26), то можно заметить, что до кризиса спред не превышал +0,06–0,07%. В августе же 2007-го спред впервые резко расширился — до +0,55%, то есть почти в десять раз.

В конце декабря прошлого года на рынке была отмечена процедура массового списания миллиардных сумм «плохих долгов». Убытки списывали такие крупные игроки, как UBS (\$19 млрд), Citigroup (\$9,8 млрд), Deutsche Bank (\$3,1 млрд), Bear Stearns (\$1,9 млрд), J. P. Morgan (\$1,3 млрд) и многие другие. Положение более мелких игроков оценивалось рынком как еще

худшее. Рынок не обманулся: по окончании первого квартала 2008 года общая сумма списаний превысила \$150 млрд.

До Евросоюза кризис добирался только сейчас. Докризисный уровень спреда между LIBOR Euro и ставкой Европейского центрбанка можно определить как 0,05% (июнь 2007-го. См. график на стр. 26). В апреле 2008-го спред составлял уже критические 0,55%. Понятно желание ЕЦБ удерживать ставки (инфляция в Евросоюзе рекордная за 16 лет), однако при дальнейшем расширении спреда это вряд ли удастся.

Даже если у кого-то из участников рынка имелись ресурсы, давать их в долг они не хотели до прояснения ситуации. Некоторые банки поднимали величину комиссии в десять раз (до 1%), только бы не продавать ресурсы. Лишь энергичные меры ФРС по снижению ставки, а также прямые вливания ликвидности со стороны ФРС и ЕЦБ смогли запустить рынок вновь.

Сужение спреда

В России с краткосрочными ставками все в порядке. На нашем рынке ситуация зеркальная по сравнению с другими финансовыми рынками: отечественный Mibor RUR в последние пять лет всегда был ниже ставки рефинансирования Центробанка (ЦБ). Поэтому для российской финансовой системы признаком ухудшения ситуации является не расширение, а сужение спреда между биржевым Mibor RUR и ставкой рефинансирования ЦБ.

В сентябре 2007-го произошло резкое сужение этого спреда (см. график на стр. 26). Он уменьшился в пять раз — с докризисных 6,25% до 1,25%.

(Окончание на стр. 26)

Отечественный рынок акций не способен удовлетворить большинство частных инвесторов среднего достатка. Специально для таких клиентов на банковском рынке запускается новая услуга international personal banking (IPB), рассчитанная на инвесторов с входным билетом от \$50 тыс. и предполагающая также активную работу на зарубежных площадках.

Народный банкинг

инструменты

Сохранение капитала

В начале года Ситибанк провел масштабное исследование потребительских предпочтений обеспеченных клиентов в отношении сохранения и преумножения их капитала. Один из главных выводов исследования заключается в том, что на первом месте для клиентов в России стоит сохранение, а не преумножение средств. Страх потери накоплений основан на предыдущем опыте банковских кризисов и обесценения денег из-за гиперинфляции в России. В результате средний срок, на который клиенты готовы инвестировать средства, составляет от года до трех. При этом они диверсифицируют инвестиции, оперируя только двумя объектами вложений — банковскими депозитами и покупкой недвижимости. Многие обеспеченные клиенты пытаются добиться наибольшей ликвидности средств, храня значительные суммы наличных в сейфах.

Поэтому в апреле банк представил новые инвестиционные решения для клиентов в России. Они впервые позволили инвестировать в международные финансовые инструменты без открытия специального счета за рубежом свободные средства в эквиваленте от \$10 тыс. Однако чтобы получить доступ к этой услуге, нужно быть клиентом Citigold (иметь счет от \$50 тыс.). В банке



считают, что после вступления в силу в январе поправок к законодательству, регулирующему рынок международных инвестиций, клиенты Ситибанка могут добиться диверсификации инвестиционных рисков, вкладывая средства в широкий спектр активов от мировых управляющих компаний.

Как сообщил «Ъ-Банку» Грант Карсон, глава департамента IPB Citi Group в регионе ЕМЕА (Европа, Ближний Восток, Африка), российская доля в регионе ЕМЕА составляет при-

мерно 40%. «Русский портфель является крупнейшим. 85% российских инвесторов в Лондоне — мужчины. Две трети книжки — инвестиции с балансом \$400 тыс., остальные превышают эту сумму. Русские инвесторы по сравнению с европейцами предпочитают более агрессивную стратегию на развивающихся рынках, хотя мы рекомендуем более умеренный стиль. При этом, как правило, их решения обдуманы и взвешенны». В первую очередь этих инвесторов ин-

тересуют сектора, которые им знакомы, — нефть, а также продукты, связанные с нефтью. Агрессивная тактика привнесла до октября прошлого года неплохой доход — от 30–50%. «Международный финансовый кризис не повлиял на динамику открытия счетов опытными инвесторами. Они понимают, что это один из моментов экономического цикла, и у них длинные инструменты. Но в целом инструменты стали более короткими. Мы наблюдаем переток денег из более риско-

ванных инструментов в более консервативные», — отметил господин Карсон.

Консервативные инвесторы банка предпочитают структурированные ноты. Они привязаны к паевым фондам развивающихся рынков, таких как Россия, Индия, Китай, Латинская Америка. Например, структурированная нота с привязкой к валютам стран BRIC принесла в минувшем году доход более 40% при полной защите капитала. «В среднем доходность таких вложений на международных рынках за 2007 год составила по общему портфелю 23% годовых, обогнав годовую инфляцию 11,9%», — замечает глава отдела продаж инвестиционных и страховых продуктов управления по работе с частными лицами Ситибанка Станислав Новиков.

Он рассказывает, что «отток клиентов небольшой, но очень стабильный. Клиенты закрывают счет, потому что достигли цели и теперь могут купить домик в Испании, Италии или Англии». Комиссия за каждую покупку свыше \$500 тыс. через Лондон составляет в Ситибанке 2%, если фонды инвестируют на фондовом рынке, и 1%, если фонды инвестируют на рынке облигаций. Активнее всего инвестируют в международные активы москвичи, за ними следуют жители Екатеринбурга и Самары.

(Окончание на стр. 32)

26
страница

Причины
непопулярности
земельной ипотеки

28
страница

Борьба за передел
рынка микропла-
тежей переходит
в законотвор-
ческую область

29
страница

Какая из банков-
ских систем
стран СНГ оказа-
лась надежнее

30
страница

1000 банков СНГ

32
страница

В борьбе
за регионы
выигрывают
самые умные



Кто победит стихию?