

Коммерсантъ Финансы

Среда | 31 марта 2010 | №55 |

Цветные тематические страницы
№9–20 являются составной
частью газеты «Коммерсантъ».
Рег. №9889 27 мая 2005 года.
Распространяются только
в составе газеты

**Кризисные взлеты
и падения на фондовом
рынке: у каких
пермских компаний
есть потенциал роста**

С.10

**Не дождавшись банков,
строители планируют
сами выдавать
ипотечные кредиты:
откуда средства**

С.15

**Новомодные тенденции
в банковских картах:
что изобретают банки
для развития
«карточного бизнеса»**

С.16

**Застраховать или нет:
противоположные
тенденции на рынке
страхования**

С.18

Ни дать ни взять

АКТИВИСТЫ ФОНДОВОГО РЫНКА

Мировой кризис, длящийся более полутора лет, серьезно скорректировал капитализацию российских промышленных и финансовых активов. Более чем в три раза падение котировок российских эмитентов сделало отечественные предприятия одними из самых дешевых в мире. Сейчас инвесторы вернулись на отечественный фондовый рынок, и капитализация российских предприятий заметно подросла. О наиболее подешевевших пермских активах и о том, какую пользу вынесли из кризиса местные промышленники, — в материале корреспондента «Ъ-ФИНАНСЫ» Вячеслава Суханова.

Оценить рыночную капитализацию подавляющего числа пермских предприятий, используя российские торговые площадки — фондовую биржу ММВБ и РТС, сложно. Пермские эмитенты в основной своей массе неликвидны и не котируются на биржах. Наибольшее число пермских эмитентов — 65 — представлены в РТС. Из них имеют допуск для торгов на классической бирже РТС всего 13. Среди бумаг таких эмитентов действительно активно торгуются на бирже акции четырех-пяти обществ. В их число не входят компании, некогда управлявшиеся из Перми, — ныне эмитенты из Свердловской области: ОАО «Уралсвязьинформ» и ОАО «Корпорация „ВСМПО-Ависма“» (до 2005 года — ОАО «Титано-магниевого комбинат „Ависма“»).

Опрошенные „Ъ“ аналитики утверждают, что, по сути, единственной действительно котирующейся на рынке бумагой компании с пермской пропиской являются акции безрезниковского «Уралкалия», в октябре 2007 года в ходе IPO на бирже РТС и LSE, разместившего 14,38% акций. Общий free-float (доля акций, находящихся в свободном обращении) компании составляет 22%. Крупнейшего российского производителя калия, также прикамскую компанию — ОАО «Сильвинит», аналитики причисляют ко второму эшелону. Отметим, компания из Соликамска также имеет значительный free-float — 15%.

Именно эти два крупнейших прикамских эмитента стали лидерами падения в кризис. Причем сильнее всего упали бумаги «Уралкалия». Началом кризиса на отечественном фондовом рынке принято считать окончание российско-грузинской войны в середине августа 2008 года, когда тренд по снижению российских индексов стал устойчивым, а вскоре превратился в безудержный обвал. В РТС капитализация «Уралкалия» на 14 августа 2008 года составляла \$21,4 млрд, уже к 3 октября в результате обвала она составила \$9,5 млрд, 3 ноября — \$2,4 млрд. Дно в РТС бумаги «Уралкалия» «нащупали» 21 ноября 2008 года: к этому времени компания стоила всего \$1,6 млрд, что не намного больше чистой прибыли общества за 2008 год (29,4 млрд руб., или около \$1 млрд). Таким образом, бумаги «Уралкалия» снизились в РТС на 92,5%. Начальник аналитического отдела УК «Ермак» Виктор Тунев объясняет это тем, что стоимость акции «Уралкалия» была завышена до кризиса: «Ее сильно разогнали под идею сверхвысоких цен на хлоркалий, поэтому она и падала сильнее». «Акции „Уралкалия“ падали больше, потому что в них больше всего сидело спекулянтов», — говорит региональный директор по Уральскому округу ИК «БрокерКредитСервис» Алексей Бушуев.



Самым подорожавшим в кризис пермским активом оказалось ОАО «Пермские моторы», за 2009 год его капитализация выросла на 897%. Феномен в том, что в отличие от производственных предприятий холдинга это АО — лишь вспомогательное: оно управляет недвижимостью и не имеет крупных активов. ФОТО АНДРЕЯ КОРШУНОВА

Капитализация «Сильвинита» также серьезно пострадала: если на 11 августа 2008 года компания стоила в РТС \$11,4 млрд, то чуть более чем за месяц ее капитализация снизилась в два раза — до \$5,4 млрд (17 сентября 2008 года). Бумаги «Сильвинита» падали до своего дна почти на два месяца дольше, чем бумаги «Уралкалия»: в РТС наименьшей капитализации — в \$1,4 млрд «Сильвинит» достиг 28 января 2009 года. Тем не менее, в целом котировки бумаг «Сильвинита» в РТС упали меньше, чем акции «Уралкалия», — на 87,7%. «Все предприятия химической отрасли пострадали от снижения цен на их продукцию», — говорит Виктор Тунев. Алексей Бушуев отмечает, что заметно упали в кризис ценные бумаги других химкомбинатов Прикамья. Так, акция «Метафракса», торгующаяся на РТС Board, в начале кризиса стоила 1,96 руб. Ее стоимость снижалась до 0,27 руб., сейчас она стоит 0,90 руб., отмечает господин Бушуев.

Между тем самые ликвидные бумаги пермских компаний показали и тренд к скорейшему восстановлению. На 10 марта 2010 года капитализация «Уралкалия» в РТС составляла \$8,7 млрд (в середине января 2010 года — \$10,3 млрд), «Сильвинита» — \$5,5 млрд (на ММВБ — 290 млрд руб. и 177 млрд руб. соответственно). При этом в РТС бумаги «Уралкалия» и «Сильвинита» достигли 51% от докризисного уровня. Как отмечает директор пермского филиала ИК «Тройка Диалог» Игорь Вагизов, наибольшему росту «Уралкалия» и «Сильвинита» среди пермских эмитентов опять же способствовала активная перепродажа их акций. Первыми восстанавливаются самые ликвидные бумаги, добавляет Алексей Бушуев из ИК «БрокерКредитСервис».

На третьем месте среди самых подешевевших активов Прикамья — ОАО «Территориальная генерирующая компания №9». Компания объединяет генерирующие мощности бывших «Пермэнерго», «Комизэнерго» и «Свердловскэнерго» и имеет крупного собственника — КЭС-Холдинг. С начала кризиса и «до дна» бумаги ТГК-9 потеряли в РТС 83,2% цены. 11 августа 2008 года генкомпания в РТС стоила \$1,4 млрд. При этом своего дна акции ТГК-9 (минимальная капитализация в РТС \$235 млн) достигли позже всех — 2 апреля 2009 года, когда отечественный фондовый рынок продемонстрировал уже первые признаки оживления и устойчивого подъема. Сейчас в РТС ТГК-9 оценивается в \$940 млн (на ММВБ — 31 млрд руб.). Алексей Бушуев отмечает, что бумаги энергетиков в кризис показали большую инертность. «На наш взгляд, бумага ТГК-9 недооценена — причем порядочно: на 45% к развивающимся рынкам и 24,5% — к развитым рынкам», — добавляет аналитик.

В число наиболее котируемых акций пермских компаний аналитики включают головную компанию группы «Мотовилихинские заводы» — одноименное ОАО. 11 августа 2008 года в РТС компания стоила \$189 млн, ее капитализация в кризис упала на 68,8% (дно — 24 октября 2008 года), сейчас компания стоит \$119 млн (60% от докризисного уровня). Капитализация «Мотовилихинских заводов» на ММВБ на начало марта — 3,6 млрд руб. Аналитики говорят, что акции «Мотовилихи» интересны инвесторам. «У бумаг „Мотовилихинских заводов“ есть внутренний потенциал — скорее всего, предприятие когда-нибудь войдет в крупный машиностроительный холдинг», — полагает Виктор Тунев из ИК «Ермак».

Но в большинстве своем металлургические и машиностроительные предприятия Прикамья — неликвидны, говорят аналитики, рынок в них не верит, и оценить рыночную капитализацию таких активов сложно. Так, в РТС торгуются акции Чусовского металлургического завода (ЧМЗ, контролируется «Объединенной металлургической компанией») и Соликамского магниевого завода (СМЗ, входит в «Минерал групп»). Капитализация ЧМЗ в РТС в начале кризиса составляла \$307 млн, но компания не смогла отыграть и 30% своей стоимости (на начало марта этого года в РТС — \$97 млн). Акции СМЗ практически не торгуются на бирже — капитализация крупного металлургического предприятия региона застыла в РТС на уровне \$17 млн. Виктор Тунев отмечает, что неликвидность пермской металлургии вызвана наличием у метзаводов одного крупного собственника и низкого уровня free-float: «А если нет ликвидности — инвестор сюда не идет».

Самым подорожавшим в кризис пермским активом оказалось ОАО «Пермские моторы» (ПМ), некогда головное предприятие одноименного холдинга. После реструктуризации в 1997 году ПМ перестали представлять из себя крупное промышленное предприятие: все производства были сконцентрированы в новых АО. Прежде всего, в ОАО «Пермский моторный завод», которое также является крупнейшим владельцем ПМ (37% акций). Кроме того, в 2003–2004 годах с баланса ПМ были выведены наиболее крупные активы. В данный момент ПМ — это предприятие с численностью до 100 человек, которое занимается управлением недвижимостью бывшего холдинга. До кризиса акции ПМ (всего уставный капитал «Пермских моторов» составляет 395 815 050 штук акций номиналом 1,5 руб.) торговались в РТС, но летом бумаги общества вышли на фондовую биржу ММВБ. Сами торги бумагами «Пермских моторов» на ММВБ начались в конце осени 2008 года и шли довольно активно. Средневзвешенная цена за акцию «Пермских моторов» на бирже в ноябре 2008 составила 8 копеек, в дальнейшем она поднялась почти в два раза — до 15 копеек. В 2009 году грандиозный рост бумаг ПМ продолжился — в июле бумага эмитента стоила 2 руб. 40 копеек, сейчас — 1,5 руб. За кризисный 2009 год капитализация ПМ выросла на 897%. Капитализация «Пермских моторов» на начало марта 2010 года, чья выручка за девять месяцев 2009 года едва превысила 100 млн руб., оценивается на ММВБ почти в 600 млн руб.

(Окончание на стр. 12)



Инвесткомпании выходят в сеть

Одним из первооткрывателей регионального фондового рынка 15 лет назад стала Пермская фондовая компания. Она же задала высокие стандарты работы, основанные на принципах доверия, открытости и профессионализма. О том, как изменился сам фондовый рынок и какие задачи сегодня решают клиенты, рассказывает генеральный директор ООО «Пермская фондовая компания» СЕРГЕЙ ТОКАРЕВ.

— Фондовый рынок первым почувствовал наступление кризиса и первым же начал выходить из него. Какие признаки восстановления вы уже видите, или говорить об этом еще рано?

— Кризис не закончился, я в этом не сомневаюсь. Если на фондовом рынке его завершающая стадия, то, например, в промышленности он в самом разгаре. Пока мы движемся по «горизонтальной кривой», а я думаю, эта ситуация продлится еще два-три года. На фондовом рынке обороты стали восстанавливаться, но докризисного уровня мы еще не достигли — как по стоимости ценных бумаг, так и по оборотам, которые показываем на бирже. Средняя составляющая роста, конечно, существует. Если в прошлом году индекс ММВБ показал рост 121%, то в этом году мы ожидаем еще около 30%.

— Кризис существенно скорректировал возможности и амбиции участников фондового рынка. Какие услуги вам пришлось отложить «на потом», а о каких, напротив, вспомнить?

— За прошедший год существенно снизился интерес к паевым инвестиционным фондам (ПИФ). Активы в ПИФах упали в кризис сильнее всего, поскольку паевые фонды как консервативный инструмент имеют ряд требований по составу активов, и эти требования не позволили выйти из активов безболезненно. Из-за этого почти все клиенты ПИФов потеряли достаточно много за период кризиса. Если сравнивать с началом 2009 года, активы подросли, но не восстановились до тех докризисных уровней, с которых упали. По моим подсчетам, еще необходим рост в диапазоне 20–30%. Попало «в немилость» и доверительное управление, из-за того, что многие компании, управляющие активами частных вкладчиков и юридических лиц, попадали на margin call и не смогли выйти из таких активов из-за длительной процедуры принятия решений. Росло недоверие к рынку. В настоящее время мы отмечаем незначительный поток клиентов. Люди больше не несут деньги в доверительное управление, потому что у них нет свободных средств, и они больше не доверяют рынку.

В то же время где-то с конца первого полугодия 2009 года увеличилось число клиентов, которые приносили свои накопления в брокерское обслуживание. Думаю, эти люди просто пытались спекулировать на растущем рынке, быстро заработать деньги. Была и определенная миграция из других брокерских компаний, которые чувствовали себя не очень хорошо. В кризис рынок упал более чем в три раза, поэтому при тех же самых клиентах сумма активов в брокерском обслуживании у компаний сократилась очень сильно. К осени 2009 года доходы брокерских компаний достигли докризисного уровня. Сейчас существует поток клиентов постоянный, но совокупные активы клиентов еще не восстановились, несмотря на то, что часть клиентов неплохо заработала на кризисе.

Количество брокерских счетов в нашей компании за 2009 год выросло на 30%. Думаю, остальные участники рынка показали похожие результаты.

— В связи с этим планируете ли вы снизить тарифы на брокерское обслуживание?

— С 1 февраля этого года мы снизили тарифы на услуги брокерского обслуживания примерно на 20%. Мы не столько преследовали цель резко понизить стоимость услуг для клиентов, сколько упорядочить и сделать более понятными сами тарифные планы. Сделали некоторое послабление для клиентов с большими активами, а для клиентов, часто работающих на бирже, немного снизили тарифы. Часто клиенты открывают счета сразу в нескольких компаниях и работают со всеми сразу. Я не вижу существенных различий по тарифным планам в разных компаниях.

— Почти все присутствующие в регионе московские представительства и пермские компании в 2009 году предложили услугу финансового консультирования. С чем это связано?

— Действительно, произошел сильный отток клиентов из доверительного управления, но увеличилось количество клиентов, которые интересуются фондовым рынком и пытаются получить консультации. Причина в том, что рынок в 2008 и 2009 годах был очень неспокойный, волатильный, то есть его колебания были очень существенными, а их причиной мог быть фактически любой фактор. На таком рынке неспециалисту сориентироваться очень сложно. Несколько раз клиенты попадали в ситуацию не понятную для них, принимали неверные решения, а потом начинали искать совета, искать того, кто бы мог дать внятное объяснение происходящему.

Суть услуги такова: с клиентом заключается договор, и в режиме торгов по итогам торговой сессии ему предлагаются варианты действий, и он выбирает, как именно стоит поступить. За него не совершаются операции, как в доверительном управлении, ему лишь рекомендуют сделать тот или иной шаг. Строго говоря, сама услуга появилась давно, но поскольку рынок в целом был более спокойным и понятным в прошлые годы, клиенты не спешили пользоваться ею, поскольку им было понятно, что можно делать на рынке и как зарабатывать деньги. Сегодня даже клиенты с большим стажем охотно пользуются услугами финансовых консультантов. Тарифы на услугу финансового консультирования у разных компаний разные, поскольку сама тарифная политика подразумевает различное качество финансового консультирования. Тем не менее, судить по тарифным планам, что имеется в виду под «финансовым консультированием» и в каком виде клиент получает эти консультации, трудно. Например, у нас обслуживание более дешевое по сравнению со многими компаниями, и небольшой порог по размеру капитала — 300 тыс. руб.

Сюда же следует отнести и повышенный интерес к обучающим семинарам, которые мы сейчас проводим не только в Перми, но и в Березниках и Соликамске. Причем Пермская фондовая компания проводит как просветительские семинары, так и более специализированные, например, с углубленным курсом технического анализа.

— В этом году исполняется 15 лет с тех пор, как Пермская фондовая компания работает на пермском рынке. Каковы планы на будущее?

— Вроде бы, что такое 15 лет по сравнению с западными компаниями, которые работают десятилетиями. Но, тем не менее, нам удалось многое сделать за это время. Мы пережили два кризиса. Собственно говоря, многих компаний, которые работали в 1994–1995 годах, уже и нет. А Пермская фондовая компания продолжает работать, не снижая оборотов. Может быть, потому что мы входим в Пермскую финансово-производственную группу, которая существует в Перми еще раньше и является нашей опорой.

Мы являемся региональной компанией, и в этом есть определенные сложности. В Москве или Санкт-Петербурге работать на фондовом рынке проще, легче и дешевле по затратам, и рынок там гораздо насыщеннее. Мы же для того, чтобы работать с биржей, выйти в режим торгов и предоставлять такие услуги клиентам в Перми, в 2000–2002 году «кубили» много денег и сил. Самый простой способ был — уехать в Москву, открыть офис и там предоставлять услуги. Сейчас есть Интернет, и он предоставляет совершенно иные возможности.

Прошло 15 лет, и все изменилось до неузнаваемости. Сегодня Интернет — это тот сегмент, в котором многие инвестиционные компании видят перспективу для развития. Уже много лет компании работают в торговых системах через Интернет. А теперь благодаря новым технологиям, которые внедряют компании, личное присутствие клиента в офисе и вовсе не требуется. Такие услуги первыми стали развивать компании, которым было необходимо координировать работу филиалов в разных городах. Позже всем стало понятно, что за этим — будущее.

Например, вам нужно перевести деньги с вашего счета на счет компании, посмотреть состояние собственного счета в компании и узнать, какие операции там проходили в текущем режиме. Причем эта же система позволяет оформлять поручения на переводы денежных средств со счета инвестиционной компании на другие счета, в текущем режиме переводить ценные бумаги с одной торговой площадки на другую, для чего раньше человек должен был в обязательном порядке приходить в компанию. Сейчас клиенту необходимо прийти в компанию лишь один раз, для того чтобы открыть счет. Все остальное общение может происходить через сеть.

В том числе и наша компания движется в этом направлении. В 2010 году мы планируем запустить систему электронного обслуживания клиентов, электронный документооборот, онлайн подачу поручений, перевод денежных средств, анализ состояния собственного счета. Уже имеющиеся наработки будут в ближайшее время появляться в виде новых предложений.



г. Пермь, ул. Орджоникидзе, 15
(342) 210-59-89, 210-30-05
www.pfc.ru

Лицензия ФСФР РФ профессионального участника рынка ЦБ на осуществление брокерской деятельности
№ 159-05766-100000 от 10.12.2001

(Окончание. Начало на стр. 10)

Феномен «Пермских моторов» аналитики объясняли действиями спекулянтов, скупающих акции ПМ в ожидании того, что их потом выкупит основной собственник пермского моторостроительного комплекса — «Оборонпром», который собирался интегрировать ПМ в состав «Объединенной двигателестроительной корпорации». Большой объем акций ПМ был распылен среди бывших работников «Пермских моторов» — около 26%.

Кризис на фондовом рынке добавил проблем эмитентам. По словам Алексея Бушуева из «БрокерКредитСервиса», у многих компаний акции находились в залоге, в результате обвала рынка резко снизилась их стоимость. Банки вынуждены были уведомлять компании-должники об увеличении залога (margin call) или

принудительной реализации бумаг, находящихся в залоге. Впрочем, отмечает господин Бушуев, margin call в массовом порядке не случился, прежде всего из-за того, что не было достойных предложений о покупке.

Впрочем, сами пермские эмитенты заявляют, что не испытали серьезных проблем из-за упавшей капитализации. «Круг банков, с которыми сотрудничает „Мотовилиха“, не претерпел серьезных изменений — это в основном давние партнеры, с которыми выстроен обмен информацией. Поэтому при решении о выдаче кредитов учитывалось финансовое положение компании, наличие долгосрочных контрактов, отсутствие задолженностей, вхождение предприятия в федеральный список системообразующих», — говорит директор по внешним связям ОАО «Мотовилихинские заводы» Петр Кравченко. — Вряд ли



По мнению аналитиков, потенциал есть у бумаг «Мотовилихи» за счет возможности вхождения в крупный машиностроительный холдинг, а также у акций ТГК-9, которые сейчас недооценены

ФОТО АНДРЕЯ КОРШУНОВА

НАСКОЛЬКО ПОДЕШЕВЕЛИ КОМПАНИИ С НАЧАЛА КРИЗИСА И СКОЛЬКО ОТЫГРАЛИ В СТОИМОСТИ К 10.03.2010 (% ОТ МАКСИМАЛЬНОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ В АВГУСТЕ 2008)

ИСТОЧНИК: РТС



можно говорить и об имиджевых потерях. В условиях кризиса падение капитализации постигло все публичные компании. На мой взгляд, скорее даже наоборот — «Мотовилиха» достаточно быстро отыграла падение, была включена в фокус-лист «Тройки-Диалог» на 2010 год. Это позитивные для имиджа компании моменты».

Кризис «причесал» фондовый рынок — убрал с него «неликвиды», вернул справедливую рыночную оценку эмитентам, говорят аналитики. При этом, как полагает Игорь Вагизов из «Тройки Диалог», фондовый рынок как инструмент для определения справедливой рыночной оценки эми-

тента будет нужен владельцам пермских компаний. До кризиса о своем желании провести IPO заявляли владельцы дорожно-строительного холдинга Uson Group, девелопера KD Group и телекоммуникационного холдинга «ЭР-Телеком». После обвала на фондовом рынке эти планы были заморожены. Пока ни в одной из этих трех компаний не называют точные сроки будущего IPO, но все продолжают соблюдать корпоративные требования, необходимые для первичного размещения — как раз для того, чтобы провести его, как только это будет необходимо.

ВЯЧЕСЛАВ СУХАНОВ

Группа предприятий «Ф1»



ГРУППА ПРЕДПРИЯТИЙ

Установка программы «СБИС++ Электронная отчетность» Для сдачи отчетности через интернет

- Для вас:
- Сдача налоговой и бухгалтерской отчетности в инспекции ФНС России
 - Сдача отчетности в ПФР, РОССТАТ, ФСС
 - Информационный обмен с налогоплательщиком
 - справки о состоянии расчетов с бюджетом, акты сверки по налогам
 - получение актуальной информации ИФНС по электронной почте
 - Прямой доступ к Федеральной базе ЕГРЮЛ

г. Пермь, ул. Дружбы, 34, оф.604, тел.: (342) 2-200-156;
e-mail: elotchet@f1-gr.perm.ru; сайт: www.sbis.perm.ru

реклама



Газобетон — это ПЗСП

Современный покупатель на рынке недвижимости осторожно, но настойчиво заявляет о своих потребностях. Он хотел бы приобрести не просто жилье, а максимум комфорта по разумной стоимости. Он хочет заглянуть во все углы своего будущего жилища, потрогать все своими руками, но главное — получить самую полную и достоверную информацию о материале, из которого построен дом.

При этом потенциальные покупатели недвижимости и индивидуальные застройщики все более склоняются в сторону газобетона. На сегодняшний день газобетонные блоки, одинаково хорошо подходящие для возведения как индивидуальных домов, так и многоэтажных зданий, уже уверенно встали в один ряд с таким популярным строительным материалом, как кирпич — хотя по своим свойствам газобетон ближе к дереву. Если разрезать газобетонный блок и заглянуть внутрь, можно увидеть поры, сообщающиеся между собой множеством «капилляров». Именно это качество дает материалу возможность «дышать». Связь между порами в газобетоне позволяет мигрировать влаге и воздуху. Поэтому внутри дома из газобетонной наружной стены человек чувствует себя комфортно — в доме тепло при холодной погоде и прохладно при жаре. Помимо этого, наличие открытой пористости позволяет газобетону не разрушаться под воздействием внешних факторов — таких как перепады температур. Вода при замерзании расширяется и распределяется по капиллярам, не разрушая каркас материала. При этом газобетон в отличие от дерева не горит, не гниет и не стареет.

Однако все это в полной мере относится лишь к современному газобетону, произведенному с



соблюдением самых строгих требований к качеству. В Пермском крае такой «настоящий» газобетон производит единственное предприятие — ПЗСП. Производством газобетона завод занимается вот уже более 40 лет, в том числе газобетонные блоки здесь выпускают уже более 15 лет. Накопленный опыт производства и эксплуатации этого материала позволяет специалистам предприятия гарантировать качество продукции и поддерживать его на максимально высоком уровне.

К сожалению, репутацией ОАО «Пермский завод силикатных па-

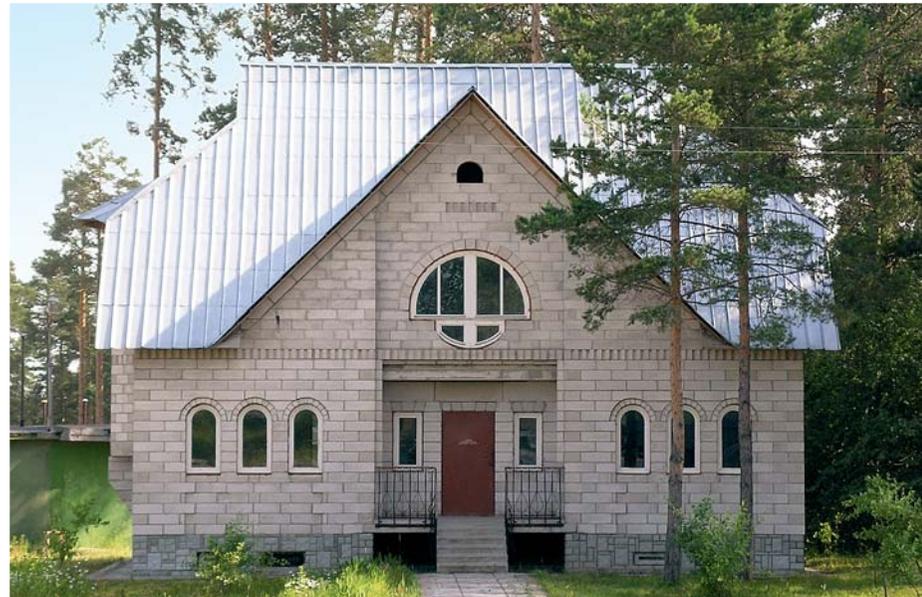


Все дома, изображенные на фотографиях, возведены по разным технологиям. Объединяет их одно: комплексное применение газобетона в строительстве

нелей» в последнее время без зазрения совести начали пользоваться многие крупные и мелкие «производители», предлагая под видом газобетона продукцию, не только не соответствующую требованиям ГОСТ, но и просто-напросто небезопасную. При этом покупателю пытаются продать либо откровенную «халтуру» — блоки с нарушением геометрических размеров, неоднородным распределением пор, превышением веса, так и продукцию, предназначенную для кладки внутренних перегородок с морозостойкостью F15 — вместо блоков, предназначенных для кладки наружных стен (морозостойкость F25). Конечно, разобраться во всех этих тонкостях рядовому покупателю чаще всего не под силу, что в итоге создает большие проблемы при строительстве и эксплуатации дома, построенного из такого недоброкачественного материала.

Лучшая иллюстрация отличия блоков ПЗСП от такого «эрзац-газобетона» — результаты последних испытаний, проведен-

ных ЗАО «Хилти Дистрибьюшн Лтд». Испытания показали, к примеру, что блок производства ПЗСП выдерживает нагрузку на закрепленный анкер до трех раз выше, чем «аналогичный» блок других прикамских производителей — показатель, особенно важный при проектировании высотных зданий с использованием навесных фасадов. Это — лишь один пример, коих при желании можно привести множество: ведь блоки ПЗСП единственные в Пермском крае гарантированно соответствуют ГОСТ и другим нормативным документам. Поэтому вполне закономерной стала победа газобетонных блоков производства ПЗСП на конкурсе «100 лучших товаров России — 2009» в номинации «Производство-техническое назначения». Иными словами, сегодня качество продукции предприятия признано на федеральном уровне, а значит, дом, построенный из газобетонных блоков ПЗСП, получится максимально комфортным и будет десятилетиями верой и правдой служить вам и вашей семье.



Совет да доход

В прошлом году частные инвесторы занимали активную позицию на фондовом рынке: они предпочитали торговать сами, нежели доверять свои капиталы управляющим. Профучастники же в борьбе за клиентов генерировали все новые и новые услуги. Одна из старых тем, вернувшая себе популярность в 2009-м, — финансовый консалтинг или консультативное управление.

Телефон доверия

Суть услуги «финансовый консультант» или «финансовый советник» состоит в том, что в паре с каждым клиентом, осуществляющим брокерские операции, работает специалист компании, который постоянно следит за рынком. Инвестор самостоятельно управляет своим счетом, но обращается к личному финансовому советнику, когда возникает необходимость. В задачи консультанта входит анализ факторов, которые могут повлиять на изменение цены акций, информирование клиента о возможных сценариях развития событий на финансовых и товарных рынках, анализ его инвестиционного портфеля или даже формирование нескольких вариантов портфелей на выбор.

Одна из причин популярности услуги финансового консультирования в том, что волной финансового кризиса 2008 года на фондовый рынок вынесло много новичков, желавших спасти свои капиталы, поскольку недвижимость и паевые фонды стремительно дешевели. «Появление этой услуги связано с текущим невысоким уровнем финансовой грамотности населения. Его подавляющее большинство с трудом ориентируется в том, что представляет собой фондовый рынок», — поясняет директор по брокерскому обслуживанию компании «Финам» Денис Колоусов. Но это, по мнению участников рынка, не главное. Основная причина состоит в том, что фондовый рынок остается нестабильным, волатильным и малопонятным даже для опытных игроков. Генеральный директор «Пермской фондовой компании» Сергей Токарев поясняет, что финансовое консультирование как услуга предлагалось клиентам и раньше, но пользовалось малым спросом, ведь «и так было понятно, на чем можно зарабатывать деньги». «А вот сегодня спрос есть, и достаточно существенный. Наверное, основная причина состоит в том, что рынок продолжает оставаться непредсказуемым», — поясняет он. — Поэтому к услугам финансовых консультантов сегодня прибегают и люди с большим опытом работы на рынке.

К тому же клиент получает возможность обсуждать с профессионалом свои инвестиционные идеи. По мнению Алексея Бушуева, руководителя инвестиционной компании «БрокерКредитСервис» (БКС) по Уральскому региону, именно этот момент разделения функций является наиболее привлекательным и ключевым в этой услуге: «Решения принимать тяжело. Когда работаешь один, страшно хочется на кого-то переложить ответственность. А в случае с финансовым консультированием происходит разделение: с одной стороны — идея, а ответственность — с другой. Консультант свободен в мыслях, а задача клиента — контролировать риски». «Этот диалог нередко переходит в частную беседу и может длиться часами. Этаким „секс по телефону“. Ведь нередко между „прийти на рынок, чтобы



10–15% частных инвесторов имеют профессионального консультанта ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

зарабатывать“ и „придумать себе смысл жизни“ люди выбирают последнее», — резюмирует Алексей Бушуев.

Цена успеха

Апгрейд услуги финансового консультирования в прошлом году провели все крупные профучастники фондового рынка. Некоторые впервые внедрили ее у себя. Так, в инвестиционной компании «Витус» введен тарифный план «Персональный менеджер», который работает для клиентов с активами более 1 млн руб. По этому плану размер комиссионного вознаграждения при совокупном обороте торгов за месяц на ММВБ, Санкт-Петербургской фондовой бирже и в «Системе гарантированных котировок РТС» до 10 млн руб. составит 0,04%, а

свыше 90 млн руб. в месяц — 0,025%. За работу в торговой системе РТС — 0,1%.

В «Пермской фондовой компании» в феврале тарифы на брокерское обслуживание были снижены на 10%. Теперь, согласно тарифному плану «Финансовый консультант», комиссия за обслуживание на торгах ММВБ и РТС составит 0,25% от суммы сделки при обороте до 20 млн руб. в месяц и 0,1% при обороте свыше 100 млн руб. в месяц. Тариф предоставляется клиентам с активами от 500 тыс. руб. Тарифный план «Персональный менеджер» имеет фиксированную комиссию в 0,2%. По этому тарифу, согласно информации, размещенной на сайте, «предоставляется полное сопровождение в брокерском обслуживании».

В БКС есть «Персональный брокер», в рамках которого клиенты могут торговать на внебиржевом рынке (РТС Классический и РТС Board). Здесь вознаграждение составит 0,2% при обороте от 1 млн руб. в день и 0,06% при обороте свыше 10 млн руб. в день. Для начинающих инвесторов есть «Персональный брокер плюс» — с комиссией 0,3% при обороте от 1 млн руб. в день и 0,1% свыше 10 млн руб. в день. За ваши дополнительные 0,1% в БКС обещают разработать инвестиционную стратегию, а также предложить на выбор несколько вариантов формирования первоначального инвестиционного портфеля.

В «Финаме» дополнительно к брокерскому счету заключается допсоглашение, в котором оговаривается плата за консультационное обслуживание. Минимальная сумма инвестирования — 3 млн руб.

Несмотря на внешне прозрачные тарифы, опрошенные „Ъ“ участники рынка утверждают, что понять, что представляют собой услуги финансового консультирования в той или иной компании можно только эмпирическим путем. Только так можно проверить качество советов, ведь консультирование — это интеллектуальный продукт, и он во многом зависит и от способностей конкретного аналитика, и от технических возможностей компании. Сегодня им пользуются порядка 10–15% активных клиентов компаний.

«Не совсем корректно говорить о реально полученных доходах, поскольку мы не осуществляем управление активами, все решения клиент принимает сам. Но то, что клиенты смогли заработать 184–215% годовых во втором полугодии прошлого года и по средним показателям прирост капиталов опередил прирост индекса ММВБ, — это весомая оценка этой услуги», — поясняет гендиректор инвестиционной компании «Витус» Сергей Чернов.

В БКС, говоря о перспективах, поясняют, что на смену индивидуальной торговле уже приходят структурированные продукты. В них средства инвесторов делятся на две неравные части. Первая часть (до 85–90% средств) инвестируется в инструменты с фиксированной доходностью (например облигации). Вторая часть средств инвестируется в опционы на какой-либо базовый актив. Этим активом могут быть как акции, так и индексы, товарные или валютные фьючерсы. Опционная часть и обеспечивает вкладчику прибыль.

Консультативное управление будет востребовано до тех пор, пока уровень финансовой грамотности населения России будет оставаться низким, поясняют специалисты. Нестабильная ситуация в экономике также усиливает необходимость в том, чтобы рядом находился тот, кто может понятно растолковать происходящее, то есть устойчивый спрос на услугу точно обеспечен еще на несколько лет.

НАДЕЖДА ЕМЕЛЬЯНОВА

КРЕДИТНЫЙ НИ БУМ-БУМ

Возрождение ипотеки, о котором заговорили прошлой осенью, не состоялось. Банки по-прежнему не торопятся активизировать выдачу ипотечных кредитов. Дошло до того, что некоторые пермские застройщики даже решили сами взяться за кредитование покупателей. Такой план вынашивает сейчас один из крупнейших местных застройщиков — Пермский завод силикатных панелей. Параллельно с этим все строители ждут, когда банки с помощью государства начнут кредитовать покупку строящегося жилья. Иначе строить будет попросту не на что.

Не дождались

Банки все еще скупаются на ипотечные кредиты, сетуют участники рынка недвижимости. Осенью прошлого года количество выдаваемых кредитов довольно бодро поползло вверх (в четвертом квартале было выдано на 70% больше, чем в третьем), дав строителям и риелторам надежду на оживление рынка недвижимости. Но кардинально ситуация с тех пор не изменилась. По данным главного управления ЦБ РФ по Пермскому краю, в четвертом квартале 2009 года в регионе было выдано 1,42 млрд руб. ипотечных кредитов: это меньше, чем даже во втором квартале 2009-го (1,96 млрд руб.), когда большинство банков заморозили свои ипотечные программы.

Аналитики наблюдают крайне осторожные шаги банков. «Если раньше кредиты выдавали два-три банка, то сейчас уже больше. Это говорит о том, что они прощупывают риски, а, значит, они снижаются», — говорит директор консалтинг-группы Research & Decision Регина Давлетшина.

При этом большая часть выданных средств была направлена на покупку готового жилья. «Банки толком не кредитуют потенциальных покупателей жилья на первичном рынке, так как настороженно относятся к новостройкам сейчас», — говорит директор «Пермского аналитического центра» Сергей Седов.

Не дождавшись активных действий от банков, застройщики решили сами начать кредитовать покупателей. О программе собственного ипотечного кредитования заявили на Пермском заводе силикатных панелей (ПЗСП). Компания планирует запустить ее в этом году. «Воспользоваться ею смогут как индивидуальные потребители, так и корпоративные клиенты», — рассказывает директор по продажам ПЗСП Алексей Демкин. — Ежемесячная плата для потребителя в зависимости от величины первоначального взноса и стоимости квартиры будет варьироваться от 20 тыс. до 40 тыс. руб. По сути, такие условия вполне сопоставимы с условиями, предлагаемыми банками».

При этом от более подробных комментариев в компании пока отказываются, ссылаясь на то, что проект сейчас прорабатывается до конца. Как будет оформляться кредит, каков будет минимальный первоначальный взнос и откуда у ПЗСП деньги на кредитование покупателей — об этом в компании не говорят.

«Юридическое лицо, не имеющее банковской лицензии, не имеет права заниматься кредитованием. Поэтому можно предположить, что в основе программы ПЗСП будет лежать либо рассрочка платежей, либо выдача займов, либо опять же работа через какие-либо кредитные организации. А это все несколько отличается от классических банковских программ ипотечного кредитования», — говорит управляющий операционным



Что бы ни предприняли государство, банки и строители, повторения ипотечного бума не будет, так как люди пока не готовы брать кредиты ФОТО МАКСИМА КИМЕРЛИНГА

офисом «Прикамский» банка «Сосьете Женераль Восток» Игорь Мерзлов. По его мнению, в любом из этих трех вариантов входящий денежный поток ПЗСП должен будет наполняться со стороны каких-либо внешних инвесторов — будь то кредиты банков, потребительский кооператив, выпуск облигационных займов, кредитных нот и т.д.

Строители скептически отнеслись к инициативе ПЗСП. «Как правило, у застройщика все деньги в обороте. Так что не совсем ясно, за счет чего можно финансировать подобные проекты. К тому же с физлицами сложнее всего работать», — говорит источник «Ъ» в одной из строительных компаний Перми. «Заявление об ипотеке — это либо выдача желаемого за действительное, либо просто красивая обертка уже существующего продукта — такого, как рассрочка платежа», — считает финансовый директор «Камской долины» Владимир Пучнин. «Для этого нужен ресурс дешевый и длинный», — отмечает он. — Конкурировать с банками невозможно и смысла нет. Это отдельная технология и бизнес, который окупается при тиражировании». По словам Владимира Пучнина, три года назад «Камская долина» тоже продумывала вариант самостоятельного кредитования. «Тогда закладные по ипотечным займам выкупало и рефинансировало АИЖК. Но чтобы включить систему рефинансирования, нужно иметь большие объемы — необходимо в месяц передавать агентству несколько сот закладных. Тогда это экономически целесообразно», — говорит финансист. — Кроме того, сейчас федеральная ипотека в основном направлена на

готовое жилье. Ни у одного пермского застройщика нет такого количества готового жилья, которое сможет обеспечить экономически обоснованную схему самостоятельного ипотечного кредитования».

Аналитики рынка недвижимости идею ПЗСП восприняли более оптимистично. «В принципе ничего не мешает застройщику кредитовать покупателей за свой счет, все зависит от разумно выстроенной финансовой политики и планирования на предприятии», — говорит директор «Пермского аналитического центра» Сергей Седов. По его словам, финансирование может осуществляться в том числе и за счет средств привлеченных инвесторов, которые не так ограничены в своих действиях, как банки. «Они (ПЗСП. — „Ъ“) молодцы, что предлагают что-то новое. Я считаю, что на этом рынке при тех условиях, которые созданы сейчас, необходимо что-то предпринимать, искать какие-то выходы вместо того, чтобы просто сетовать на сложившуюся ситуацию», — говорит Регина Давлетшина.

Жизнь без бума

Главное новшество на рынке ипотечного кредитования, которого с нетерпением ждут сейчас строители, — это кредиты на строящееся жилье. На рынке недвижимости очень надеются, что основные ипотечные потоки будут направлены именно в новостройки. И здесь по-прежнему, как и все время в период кризиса, надежда на государство. «Ждем, когда господдержка через АИЖК придет в регионы», — говорит Владимир Пучнин из «Камской долины». «Можно предполагать, что за счет этой госпрограммы пла-

тежеспособность людей, по крайней мере, не станет снижаться, и в итоге это будет поддерживать развитие строительного рынка», — добавляет Регина Давлетшина.

Пермское АИЖК уже объявило о том, что с 15 марта начинает выдавать ипотечные кредиты для участия в долевом строительстве (программа «Новостройка»). Минимальная процентная ставка — 10,5% годовых (при первоначальном взносе от 50 до 70%). Она может быть снижена для заемщиков, которые участвуют в программе «Обеспечение жильем молодых семей», для владельцев государственных жилищных сертификатов и при условии, что цена квадратного метра не больше 30 тыс. руб.

По словам директора ПАИЖК Андрея Шинкаренко, спрос на ипотеку новостроек сейчас очень высок: по этому поводу потенциальные заемщики обращаются в агентство ежедневно. «Начало кредитования долевого участия в строительстве, безусловно, поспособствует оживлению пермского рынка строящегося жилья», — говорит Андрей Шинкаренко, отмечая при этом, что пока «сложно оценить степень влияния на рынок инициативы одного участника».

Сами же банки по-прежнему очень осторожно относятся к кредитованию первичного рынка недвижимости. Он, по словам Игоря Мерзлова из банка «Сосьете Женераль Восток», сейчас «все еще не рассматривается банками и находится за рамками ипотечных программ». «Поскольку кризис еще не преодолен в полной мере, все банки вынуждены очень внимательно подходить к оценке собственных рисков при рассмотрении кредитных заявок, а особенно при кредитовании на приобретение недвижимости на первичном рынке», — говорит господин Мерзлов.

«Я считаю, что самостоятельно банкам сейчас накладно кредитовать строящееся жилье. Потому что потягаться с АИЖК по процентной ставке будет очень сложно — у агентства она самая низкая», — полагает председатель правления «Камабанка» Наталья Мельник. Сам «Камабанк» является сервисным агентом АИЖК, поэтому через него имеет возможность участвовать в кредитовании и готового и строящегося жилья.

Даже если банки действительно подключатся к кредитованию «долевки», нового ипотечного бума все равно не случится, абсолютно уверены аналитики. Директор «Пермского аналитического центра» Сергей Седов сомневается, что стоит ожидать взрывного роста по темпам ипотечного кредитования. И в первую очередь потому, что люди не готовы брать кредиты сейчас. «Пока экономика не придет к некоей понятной для всех стабильности, люди кредиты массово брать не будут». «Если провозгласили кредитование новостроек, то это еще не значит, что все произойдет за короткое время. Нужно время, чтобы программа заработала», — говорит Владимир Пучнин.

АНАСТАСИЯ КОСТИНА

Банки припасли козырные карты

В период кризиса Прикамье стало удачной площадкой для развития рынка банковских карт. Это направление, еще недостаточно развитое в регионе, по итогам 2009 года показало динамичный рост. Для привлечения клиентов банки насыщают свой пластик набором дополнительных услуг.

В кризис, когда многие банки притормозили кредитование, они больше внимания уделили развитию более мелких услуг, в частности сегменту банковских карт. В Прикамье это одно из самых динамично развивающихся направлений банковского бизнеса. За 2009 год количество платежных карт в крае возросло на 9,6% и составило 1,6 млн штук (по данным главного управления Банка России по Пермскому краю). «При этом в Перми, как и в любом крупном городе России, рынок банковских карт в целом сформирован, но еще далек от насыщения», — говорит директор по розничному бизнесу филиала «Пермский» ОАО «Альфа-Банк» Константин Стариков. Это подтверждает и руководитель Пермского филиала ОАО «МДМ банк» Сергей Макарихин. «В Прикамье на одного жителя все еще приходится менее одной карты, для сравнения: в европейских странах на одного человека приходится от одной до трех карт», — говорит господин Макарихин.

Правда, в Экопромбанке, напротив, считают, что количество выданных на территории Пермского края банковских карт превысило численность экономически активного населения, отсюда — возникающие сложности с наращиванием клиентской базы и замедление темпов прироста рынка. Так, по оценке начальника отдела банковских карт ОАО АКБ «Экопромбанк» Роберта Гайнутдинова, наиболее активное развитие рынка банковских карт на территории края проходило в 2005–2007 годах, когда ежегодный темп прироста карт составлял 35%. В 2008–2009 годах темпы роста существенно замедлились — до 13–15%.

Снижение темпов прироста новых клиентов объясняется тем, что их массовое привлечение осуществлялось за счет дебетовых карт, выпущенных в рамках зарплатных проектов. Так, по данным ГУ Банка России по Пермскому краю, объем дебетовых зарплатных карт в регионе составляет порядка 70%. Остальные 30% — дебетовые индивидуальные и кредитные банковские карты. В ВТБ 24 пояснили, что интерес работодателей к зарплатным проектам объясняется удобством работы. «Все чаще происходят нападения на инкассаторов. Погибают люди, пропадают деньги. Когда зарплату получают на карточку, это исключено. Нет расходов на услуги инкас-



В Перми пока только каждый пятый магазин имеет возможность принимать банковские карты, в том числе и по-прежнему снятие наличных — по-прежнему самая популярная у горожан операция
ФОТО МАКСИМА КИМЕРЛИНГА

саторов. Не нужно отвлекать бухгалтерию на выплату зарплаты, — рассказывают в ВТБ 24. — Помимо этого, процесс не привязан к какому-то конкретному времени, и работодатель может перечислять деньги в любое время, а выплаты становятся конфиденциальными».

Несмотря на постоянное увеличение количества держателей карт, особенностью рынка является то, что лишь 60% выданного пластика регулярно используется, остальные 40% карт лежат у владельцев практически без действия. По наблюдениям банков, наиболее востребованной услугой остается снятие наличных через банкомат после перечисления заработной платы. По данным ГУ ЦБ РФ по Пермскому краю, в прошлом году эта операция осуществлялась в 68,3% случаев пользования картами. Всего в 2009 году на территории Пермского края было совершено 56,5 млн операций с помощью карт на сумму 162,7 млрд руб. По сравнению с 2008 годом количество сделок с учетом простого снятия наличных возросло на 15,9%, а их объем снизился на 4,2%.

Банкиры видят несколько причин в недостаточно активном использовании карт для безналичных расчетов. Так, в «Альфа-Банке» считают, что причиной является недостаточно развитое эквайринг в Перми (приема карт при оплате). «Терминалы для осуществления платежей с помощью карт пока есть только в каждом пятом магазине Пермского края. Между тем развитие рынка пластиковых карт напрямую связано с развитием инфраструктуры для их обслуживания и приема», — говорит Сергей Макарихин из «МДМ банка». Кроме того, пер-

майки в основном все еще недоверчиво относятся к безналичным расчетам. «Сформированы стереотипы о надежности наличных средств и некоторое недоверие и неумение пользоваться банковскими картами у части населения», — поясняет директор по розничному бизнесу филиала «Пермский» «Альфа-Банка» Константин Стариков.

Таким образом, зачастую решающим значением при выборе карты становится наличие у банка развитой сети платежных терминалов. Вне конкуренции остается Сбербанк России, который является безусловным лидером в этом сегменте банковского рынка. По данным ГУ ЦБ РФ по Пермскому краю, больше половины держателей банковских карт — 51,2% имеют карты Сбербанка. На долю же региональных банков приходится лишь 19,75%. Причем 19% — это клиенты «Камабанка», который последние годы активно участвовал в зарплатных проектах муниципальных служащих и в социальных проектах (выплата пособий и пенсий).

«Сейчас, когда практически каждый трудоспособный житель города Перми имеет банковскую карту (а зачастую и не одну), развитие должно идти по пути активизации их использования, предоставления клиентам новых услуг», — говорит начальник отдела пластиковых карт «Камабанка» Марина Бобрецова. Следующим этапом, по мнению участников рынка, должно стать развитие сопутствующей инфраструктуры: то есть увеличение количества платежных терминалов и банкоматов на территории Прикамья. По данным ГУ Банка России по Пермскому краю, количество электронных

терминалов, используемых для оплаты товаров и услуг, увеличилось по сравнению с 2008 годом на 27,0% и составило 6258 устройств; количество банкоматов с функцией оплаты товаров и услуг выросло на 5,5% (1431). Прошлогоднее развитие инфраструктуры уже привело к результатам — банкам все-таки удалось поднять интерес клиентов к безналичным платежам. По данным регулятора, их количество выросло на 45,5% по сравнению с 2008 годом.

Кроме того, банки активно пытаются пробудить заинтересованность клиентов в безналичных расчетах за счет насыщения пластика дополнительными функциями. Это может быть, например, возможность безналичной оплаты услуг связи и ЖКХ, штрафов ГИБДД, электронные кошельки и прочее. Стоит, однако, отметить, что некоторые предлагаемые банкирами «фишки» являются не практичными, а попросту имиджевыми деталями, например индивидуальный дизайн, использование при оформлении карт известных производителей искусства.

Опрошенные „Ъ“ участники рынка в ряде преимуществ своих банков указывали несколько уникальных услуг. «Альфа-Банк», например, выпускает кобрендовые карты: женская карта Cosmopolitan, мужская карта Maxim, карта MVideo, карты «Аэрофлот» и «Уральские авиалинии», при оплате которыми клиент получает скидки, бонусы, бесплатные авиабилеты. А «Камабанк» предлагает своим клиентам не только оплату штрафов ГИБДД, но может показать клиенту в реальном времени все его неоплаченные квитанции.

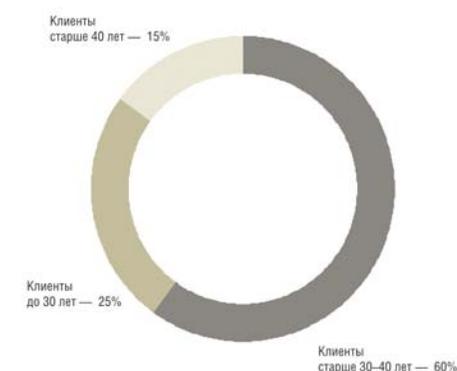
Внедрение новых услуг по пластиковым картам становится, по сути, главным способом конкуренции между банками. «Карты — это один из наиболее стандартизированных банковских продуктов, поскольку круг платежных систем ограничен и работают они по единым правилам и, как правило, сходным тарифам», — поясняет начальник отдела банковских карт Экопромбанка Роберт Гайнутдинов. Это касается стоимости обслуживания карты в год, процентной ставки по овердрафту, комиссии при утере, при смене пин-кода и другое. Комиссионные доходы банков от снятия наличных в результате ценовой борьбы уже снизились с 1 до 0,2–0,4%. Таким образом, теперь снижение цен является уже не самым действенным методом конкуренции, так как разница в тарифах незначительна.

Таким образом, по оценке участников рынка, дальнейшее развитие «карточного бизнеса» будет не столько в наращивании клиентской базы, которое, по их прогнозам, будет исчерпано в ближайшие пять лет, сколько в привлечении клиентов к активному использованию безналичных расчетов. Для этого компании планируют развивать сопутствующую инфраструктуру, устанавливая дополнительные терминалы и банкоматы, а также выполнять свои карты дополнительными возможностями.

ИРИНА ПЕЛЯВИНА

ВОЗРАСТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ БАНКОВСКИХ КАРТ В ПЕРМСКОМ КРАЕ

ИСТОЧНИК: ГУ БАНКА РОССИИ ПО ПЕРМСКОМУ КРАЮ



ВЕСЬ
ПЕРМСКИЙ КРАЙ

БЫСТРЫЙ ПОИСК
КОМПАНИЙ, ТОВАРОВ, УСЛУГ

- Добавить в избранное
- Ссылка стартовой
- Добавить организацию

Я ищу

- Компании по видам деятельности:
- Авто
 - Банки, Финансы, Страхование
 - Бизнес-услуги
 - Государство и общество
 - Компьютеры, Связь, IT
 - Магазины, Торговые центры
 - Медицина, Красота, Здоровье
 - Наука, Культура, Образование
 - Недвижимость, Строительство, Ремонт
 - Оборудование, Инструменты, Материалы
 - Отдых, Развлечения, Спорт
 - Продукты питания, Напитки, Табак
 - Реклама, Полиграфия
 - Сельское хозяйство
 - Средства массовой информации
 - Товары для дома и офиса
 - Транспорт, Логистика, Перевозки
 - Услуги для населения

237-50-00

НАШИ КЛИЕНТЫ ПРОДАЮТ БОЛЬШЕ



реклама

www.all-pk.ru



Коммерсантъ
QUALITY
ЖУРНАЛ
ИЗ ОБЛАСТИ
ПРЕКРАСНОГО

реклама

Страховой писк

В прошлом году пермский рынок страхования показал отрицательную динамику — сборы упали на 28%. Наибольшее падение пришлось на имущественное и личное страхование. Пока участники рынка не заметили кардинального улучшения ситуации, и кризис по-прежнему серьезно влияет на их бизнес. Однако страховщики фиксируют и парадоксальные тенденции: общая нестабильность приводит к тому, что их клиенты чаще задумываются о том, чтобы застраховать себя от несчастных случаев, хотя раньше от этого отказывались в первую очередь.

Остались без премии

Страховой рынок Пермского края по итогам 2009 года не стал исключением и также, как и в других регионах России, показал падение. Без учета премий по полисам обязательного медицинского страхования (ОМС) объем рынка уменьшился с 8,738 млрд руб. в 2008 году до 6,363 млрд руб. в 2009 году, снижение составило 28%. Этот показатель хуже общероссийского — по всей стране сборы упали на 8,1%. При этом падение показали все сегменты рынка, за исключением ОСАГО, где был зафиксирован рост в 20%.

По данным центра стратегических исследований (ЦСИ) «Росгосстраха», в 2009 году в целом по России основное падение рынка по числу договоров приходится на полисы личного страхования. Такая ситуация наблюдалась и в Пермском крае. В абсолютных цифрах большее проседание пришлось на страхование жизни — 58%, имущественное страхование — 40% (снижение собранных премий более чем на 2 млрд руб.), личное страхование — 18% (премии снизились почти на 300 млн руб.).

Эксперты и участники рынка отмечают несколько причин уменьшения расходов граждан на страховку. В «Росгосстрахе» прежде всего указывают на сокращение платежеспособного спроса населения во время кризиса: люди стали больше копить, экономить, откладывать сбережения, соответственно резко упало количество крупных покупок, нуждающихся в страховании, — новых машин, квартир, мебели, поездок за границу. А одну из причин падения рынка личного страхования аналитики видят в снижении числа застрахованных пассажиров и туристов: это связано как с сокращением пассажиропотоков во время кризиса, так и с деятельностью антимонопольных органов по пресечению «добровольно-принудительного» страхования пассажиров.

Замгендиректора страховой фирмы «Адонис» Светлана Леонтьева считает, что причин отказа от страхования жизни несколько. «В силу российского менталитета это одна из последних статей расходов семейного бюджета, от которой в период кризиса отказываются в первую очередь», — считает госпожа Леонтьева. По ее мнению, уверенность населения в надежности накопительного страхования жизни подрывает и серия банкротств страховых компаний. Кроме того, локомотивом раз-



Более 2 млрд руб. сэкономили пермяки на страховании имущества в 2009 году по сравнению с 2008 годом ФОТО МАКСИМА КИМЕРЛИНГА

вития страхования от несчастных случаев в докризисное время являлось страхование жизни заемщиков, в основном при выдаче ипотечных и автокредитов. «Здесь очевидна прямо пропорциональная зависимость сбора премий страховщиков от объемов банковского кредитования. Финансовый кризис „отрезвил“ и банки, и заемщиков. Такого „беспашного“ кредитования, когда одни раздавали направо и налево, а другие брали, не задумываясь о последствиях, в ближайшие годы точно не случится. Во-вторых, законодательно отменена „обязательность“ страхования жизни заемщика, и теперь при ипотечном кредитовании можно страховать только предмет залога», — отмечает госпожа Леонтьева.

В сегменте личного страхования также сильно пострадало добровольное медицинское страхование (ДМС). Этот вид страхования реализовывался в основном за счет корпоративных договоров. «Первым, от чего отказались большинство работодателей в период экономического кризиса, стали социальные пакеты для работников, включающие, как правило, и медицинскую страховку», — говорит Светлана Леонтьева. Снижение сборов по еще одному сегменту — стра-

хованию ответственности заместитель директора Пермского филиала «Ингосстраха» Юрий Рябов связал с «падением деловой активности»: «Например, грузоперевозок стало меньше, вот это страхование и упало».

Что касается ОСАГО, то сбор премий по краю увеличился почти на 250 млн руб. Участники рынка признают, что в целом этот рост произошел «благодаря» повышению тарифных коэффициентов, которое состоялось в марте 2009 года. Так, для Перми территориальный коэффициент вырос с 1,3 до 1,6.

Страхование со страху

Официальных данных о первых итогах этого года нет, но ситуация вряд ли сильно улучшилась, уверены участники рынка. «В начале этого года рынок еще больше проседает, — убежден Юрий Рябов. — Пока страхование во многом завязано на банковскую деятельность, и мы пока не почувствовали особого улучшения. Возможно, по ипотеке стало больше движения. А вот по автомобилям никакого улучшения нет, продажи падают, кредитование стоит на месте».

Как бы то ни было, страховщики даже в кризисе видят определенную пользу для

своего бизнеса. «В период нестабильности, девальвации люди стали больше задумываться о том, как сохранить свое имущество и избежать растущих и непредвиденных затрат. А страхование является наиболее эффективным инструментом для этого как для частных, так и корпоративных клиентов», — уверен директор Пермского филиала группы «Ренессанс страхование» Денис Леонтьев. Он считает, что частным клиентам наличие полиса «добавляет уверенности»: «Поэтому даже те, кто не страховал квартиры, загородные дома и машины прежде, обратили внимание на возможность страхования». А для бизнеса вне зависимости от экономической конъюнктуры «это инструмент риск-менеджмента, и в условиях нестабильности его актуальность только возрастает, поскольку рассчитывать на заемные средства уже не приходится».

Замгендиректора «Адониса» Сергей Киселев говорит, что пальму первенства по-прежнему удерживает автострахование. «Несмотря на то, что при покупке автомобиля в кредит страхование носит „принудительный“ характер, даже рассчитавшись с банком, многие продолжают заключать договоры

Суммы страховых взносов в Пермском крае в 2008–2009 годах

Вид страхования	Размер страховых взносов, млн руб.		+/-
	2008 год	2009 год	
Обязательное медицинское страхование	7,757	8,879	+14%
Имущественное страхование	5,243	3,190	-40%
Личное страхование (в т.ч. страхование от несчастных случаев, болезней, ДМС)	1,629	1,338	-18%
ОСАГО	1,179	1,422	+20%
Страхование жизни	511	215	-58%
Страхование ответственности	167	135	-20%

Источник: Федеральная служба страхового надзора

Крупнейшие страховые компании Пермского края по сбору премий в 2009 году

Страховая организация	Размер страховой премии (без учета ОМС), млн руб.	
	2008 год	2009 год
Росгосстрах-Поволжье	1489	1184
Согаз	555,683	1169
Уралсиб	435,292	828,632
Урал-АИЛ	413,973	521,544
Капитал Страхование	294,674	481,348
РЕСО-Гарантия	289,742	321,985
Военно-страховая компания	287,388	292,969

Источник: Федеральная служба страхового надзора

КАСКО. Понимая, что полис ОСАГО не сможет покрыть ущерб, причиненный третьим лицам в результате крупной аварии, все чаще клиенты интересуются расширением страхового покрытия своей ответственности и заключают договор добровольного страхования автогражданской ответственности», — рассказывает господин Киселев.

Интересно, что сейчас участники рынка фиксируют возрастающий интерес к наиболее просевшему сегменту — к страхованию жизни и страхованию от несчастных случаев. Здесь также свою роль сыграл кризис. Например, Денис Леонтьев, говоря об этой тенденции, ссылается на «неопределенную экономическую ситуацию», которая «делает глав семейств более предусмотрительными и осторожными»: «Страхование от несчастного случая гарантирует получение существенной компенсации (до двух-трех годовых заработков) в случае потери трудоспособности по состоянию здоровья». А Сергей Киселев из «Адониса» связывает этот тренд с трагедией в «Хромой лошади». «После пожара увеличилось количество обращений от желающих застраховать свою жизнь. Эта трагедия многих заставила задуматься о том, что все может случиться даже с молодыми и здоровыми людьми. Так ли уж бесполезна требуемая банками при оформлении кредитов страховка жизни и здоровья заемщика?» — задается вопросом господин Киселев.

Перспективы восстановления рынка ДМС страховщики напрямую связывают с состоянием экономики в целом. «Поскольку это корпоративный вид страхования, для того чтобы выделять средства, нужно, чтобы как минимум они у предприятия были, — говорит Светлана Леонтьева. — В конечном итоге тот работодатель, который не позаботится сегодня о своих сотрудниках, рискует впоследствии столкнуться со всплеском заболеваемости, увеличением числа дней нетрудоспособности, снижением эффективности труда и, как следствие, с ростом косвенных издержек предприятия».

Еще одной подвижкой к росту рынка может стать повсеместное создание саморегулируемых организаций (СРО) в различных отраслях. Например, с этого года строительную деятельность могут вести только члены СРО. Юрий Рябов напоминает, что некоторые СРО в качестве обязательного условия вступления предусматривают страхование гражданской ответственности, поэтому на этом сегменте возможен рост.

Впрочем, страховщики, как и всегда, не надеются на одни лишь конъюнктурные явления и внешние тенденции, а сами изобретают немало спецпредложений, которые должны способствовать привлечению клиентов. Например, в «Урал-АИЛ» говорят, что с недавнего времени компания запустила единственный в стране терминал по продаже полисов ОСАГО, где быстро и самостоятельно можно их оформить. В группе «Ренессанс страхование» взяли на вооружение возможность применения различных типов франшиз, например, добавив «персональную» франшизу на водителя. Считается, что эту услугу будут выбирать те, кто хочет вписать в полис неопытного водителя, не сильно переплачивая при этом. Компания готова предложить и существенную экономию на КАСКО, когда страхуется только угон и полная гибель автомобиля. Предполагается, что это заинтересует прежде всего «опытных водителей, уверенных в своем мастерстве», а общая экономия должна составить 70% от стоимости полиса по риску «Ущерб».

ВИТАЛИЙ ВОДОПЬЯНОВ

ИК «ВИТУС»: свежие идеи для частных инвесторов



Российский фондовый рынок сегодня имеет огромный потенциал для думающих инвесторов. Генеральный директор ИК «ВИТУС» Сергей Чернов — о том, какие идеи намерена предложить компания своим клиентам в этом году.

— Сергей Анатольевич, одна из тенденций 2009 года — на фондовый рынок пришли частные инвесторы, желающие работать на нем самостоятельно. Но рынок продолжает оставаться очень непредсказуемым, поэтому особой популярностью стали пользоваться услуги финансового консультирования. Такие услуги в разных интерпретациях предложили многие компании, а вы — одними из первых. Как сейчас вам кажется, это было верное решение?

— У нас нет даже тени сомнения в том, что предложение этой услуги было абсолютно верным решением и, главное, своевременным. Даже принимая во внимание то, что нам пришлось преодолевать такие рыночные факторы, как осторожность клиентов ко всем новым услугам, предложениям, ограничению со стороны ФСФР на совершение ряда операций, действующие до середины июня 2009 года. Тем не менее, на сегодняшний день мы видим, что порядка 15% активных клиентов воспользовались этой услугой.

Количество клиентов — это не основной критерий оценки этой услуги, главное для нас — помочь клиенту заработать на фондовом рынке. Срок жизни данной услуги составляет еще менее одного года, но уже есть определенные результаты. Клиенты, воспользовавшись услугой «Финансовый советник» смогли заработать 184–215% годовых во втором полугодии прошлого года, и по средним показателям прирост капитала клиентов опередил прирост индекса ММВБ, а это хоть косвенная, но весомая оценка этой услуги.

Более того, я думаю, что данная услуга станет еще более востребованной в 2010 году. В течение всего 2009 года на рынке постоянно наблюдалась тенденция роста, поэтому у некоторых клиентов возникал вопрос: «Зачем мне нужна услуга, если рынок и так постоянно растет?», но в 2010 году рынок стабилизировался, мы ожидаем коррекции и боковых движений рынка, и именно сейчас у инвесторов появляются сомнения: «А что же мне делать дальше, как продолжать зарабатывать на фондовом рынке?». Ответить на эти вопросы поможет «Финансовый советник».

— Какие еще новые услуги в брокерском обслуживании появятся в этом году?

— Фондовый рынок, с одной стороны, дает огромные возможности заработать, с другой — большие рыночные риски. Раньше у клиента выбор был очень ограничен: либо небольшая доходность при отсутствии риска потерять активы, либо получение потенциально максимальной доходности при очень высоких рисках. А между этими альтернативами — пустота.

Сейчас компания «ВИТУС» предлагает структурированные продукты, с помощью которых клиент может сам для себя установить



максимальный размер того, чем он готов рискнуть, и, соответственно, уровень потенциальной доходности.

Например, клиент может сказать, что не готов нести потери на фондовом рынке, но хочет иметь потенциальную доходность выше, чем доходность по банковским вкладам/депозитам. И для решения этих задач инвестиционная компания «ВИТУС» может предложить порядка семи альтернативных стратегий инвестирования, которые предоставят возможность заработать и ничего не потерять, как бы ни менялся при этом фондовый рынок. Или же, наоборот, клиент хочет рискнуть по максимуму и получить доходность больше, чем может дать простое инвестирование в акции. Со структурированными продуктами «ВИТУСа» и это реально.

— Получается, что для каждой из семи стратегий инвестирования будет предложен свой продукт? Что они собой представляют?

— В первую очередь клиент должен определиться с трендом изменения показателей базового актива: наиболее ликвидных ценных бумаг, таких как акции «Газпрома», Сбербанка, «ЛУКОЙЛа» или индекса РТС. Часто клиенту с небольшим опытом работы на фондовом рынке сложно проанализировать движение рынка, но опытные сотрудники «ВИТУСа» всегда готовы предоставить свою профессиональную консультацию.

Например, если инвестор прогнозирует рост цены акции и при этом он не готов рисковать деньгами в случае ее падения, то для него будет интересен продукт с полной защитой капитала. Как я уже говорил, такой продукт в случае роста рынка может даже превысить доходность по банковскому депозиту.

Несмотря на волатильность фондового рынка, зачастую акции какое-то время находятся в границах одного ценового коридора. Для таких случаев у нас предусмотрены финансовые продукты, которые ориентированы на получение дохода при падении стоимости или ее стагнации.

При этом если инвестор готов пойти на определенный риск и получить максимальную

доходность, но при неблагоприятном исходе потерять не более 5% своего капитала, то ему могут быть предложены структурированные продукты с более агрессивной стратегией инвестирования.

Данные продукты логично дополняют широкий комплекс брокерских услуг, оказываемых компанией «ВИТУС».

— А если клиентам срочно нужны «живые» деньги? Есть ли какие-то альтернативы продаже имеющихся акций?

— Аналитики отмечают, что рынок в 2010 году не будет иметь однонаправленной тенденции развития, мы увидим коррекции, спады и снова подъемы. Действительно, у клиента в определенный момент может возникнуть потребность в «живых» деньгах, решить данную проблему возможно с помощью продажи акций. Но это может идти в разрез с экономическими потребностями клиента/инвестора, так как может привести к незапланированным потерям: например, только еще на прошлой неделе рынок был на 5–10% больше, а именно сегодня, когда нужны деньги, рынок упал.

Последнее решение всегда за клиентом, но наша задача предложить выгодные альтернативы. Компания «ВИТУС» может подсказать, как получить деньги в нужный для клиента момент под его акции. Это позволит дожидаться времени, когда рынок вырастет вновь, тем самым клиент не потеряет своих инвестиций в акции и сможет заработать, как и планировал.

— По вашим оценкам, долго ли продлится бум частных инвесторов? Что может помешать ему?

— На мой взгляд, бума частных инвесторов пока не было, все еще впереди. По большей части, мы наблюдали в 2009 году переток инвесторов из коллективных инвестиций в открытие собственных брокерских счетов. Конечно же, пришли и новые инвесторы. Но стоит отметить, что российский фондовый рынок еще молод. Разные эксперты сходятся в едином мнении — на данный момент в России на фондовый рынок вовлечено примерно 1% населения, в то время как, например, в США эта величина достигает до 50%. Поэтому впереди еще будет очень большой рост количества инвесторов: и частных и корпоративных. Это вопрос времени, а на длительность этого срока влияет множество факторов: финансовая грамотность населения, развитость инфраструктуры фондового рынка, действия государства и регулирующие органы, которые устанавливают правила развития рынка, и еще многое другое. Кстати, «Инвестиционная компания «ВИТУС» пытается делать все возможное для увеличения финансовой грамотности населения. Так, например, у нас разработана программа групповых и индивидуальных учебных курсов, которая позволяет каждому желающему получить необходимые знания для успешной торговли на фондовом рынке.

Мы рады будем видеть вас по адресу:

г. Пермь, ул. Ленина, 50, тел. 218-42-81, www.vitus.ru

на правах рекламы

ООО «Инвестиционная компания «ВИТУС» имеет бессрочные лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг, выданные ФКЦБ РФ: № 059-06665-100000 от 27.05.2003 (на осуществление брокерской деятельности), № 059-06676-010000 от 27.05.2003 (на осуществление дилерской деятельности), № 059-06687-001000 от 27.05.2003 (на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами), № 059-07416-000100 от 27.01.2004 (на осуществление депозитарной деятельности), № 1056 от 02.10.2007 - лицензия биржевого посредника, совершающего товарные, фьючерсные и опционные сделки в биржевой торговле, выдана ФСФР, действительна до 02.10.2010.



На правах рекламы

Сайенне Turbo доступнее на 1,5 млн. руб. Специальное предложение на последние автомобили

*Предложение действует до 15 апреля 2010 г., распространяется на автомобили 2008 и 2009 г. Количество автомобилей ограничено. Подробности акции и дополнительную информацию уточняйте у менеджеров автоцентра.



PORSCHE

Автоцентр Порше
ул. Героев Хасана, 81а
тел.: (342) 24-94-000
www.porsche-perm.ru