

финансы

Ускорение в сети

интернет-банкинг

Невероятными темпами растет число клиентов российского интернет-банкинга, которому в этом году исполняется десять лет. Массовое распространение интернет-банкинга меняет ландшафт банковской системы. Предоставление клиентам дистанционных сервисов стало обязательной услугой в банковской деятельности. Интернет-банкинг позволяет управлять средствами на счетах в режиме онлайн, и независимо от места нахождения владельца счета, помимо этого, данная услуга открывает перед клиентом информационные и инвестиционные возможности и позволяет блокировать счета.

Финансовый супермаркет

Банкиры понимают, что интернет-банкинг — это сегодня как поле чудес: куда ни ткни, что-то вырастет. Понятно почему. Интернет-банкинг выгоден клиенту. «За совершение операций через интернет-банк комиссия ниже, чем за совершение аналогичных операций непосредственно в отделениях банка», — рассказывает замдиректора департамента розничных продуктов Юниаструм Банка Вагн Ншаниян. И привлекателен для банка: «Интернет-банкинг экономит трудозатраты персонала, сокращает финансовые расходы, вследствие чего позволяет предложить более выгодные тарифы», — поясняет Елена Воронина, советник председателя правления МБПР по розничному блоку и маркетингу.

Очевидно, что массовое распространение интернет-банкинга существенно изменит ландшафт банковской системы. «В Ситибанке более 80% финансовых операций, таких как рублевые переводы на территории РФ, оплата услуг, конвертация, осуществляются через дистанционные каналы. Но полный уход от традиционного офисного банкинга в ближайшее время невозможен, так как законодательно в настоящее время ряд операций может быть совершен только при личном обращении в банк», — говорит руководитель подразделения электронного бизнеса Ситибанка Мария Лагутина.



В одном из опросов 6% респондентов заявили, что принципиально не пользуются интернет-банкингом
ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

Начальник отдела продуктов управления пассивных и комиссионных операций ВТБ 24 Елена Дегтева полагает, что будущее российского банковского рынка за финансовыми супермаркетами: «Предпочтительнее все-таки комбинировать услуги. Потому что в Москве и Петербурге люди активно пользуются интернетом. Зато в глубинке большинство людей предпочитает по старинке ходить в офис».

По статистике финансовой группы «Лайф», в высокотехнологичных регионах (Москва, Екатеринбург, Калуга, Нижний

Новгород, Челябинск) количество пользователей интернет-банка достигает 30% от общего количества клиентов — физических лиц и 100% клиентов — юридических лиц. В наименее развитых регионах — 1% и 80% соответственно.

По мнению Елены Дегтевой, сегодня на банковском рынке набирают силу две тенденции. Во-первых, многие игроки активно развивают дистанционные каналы для занятых людей, которые ценят свое время. Во-вторых, стремительно расширяется функционал мини-

сервисов. Особенно ожесточенная борьба развернулась между банками за перспективный коммунальный рынок. «С начала года зафиксирован 130-процентный рост платежей за услуги ЖКХ через Citibank Online», — сообщила госпожа Лагутина.

«Требования клиента растут. Сейчас ему недостаточно классических функций интернет-банка, например перебростить средства с одного счета на другой или оплатить коммунальную услугу. Люди хотят больше. Все идет к тому, чтобы 80% ежедневных потребностей кли-

ент мог получить с помощью дистанционных каналов в своем компьютерном «мини-офисе», — добавляет госпожа Дегтева.

Владимир Урбанский из Альфа-банка обращает внимание на новый виток развития мобильного банкинга, связанный с ростом популярности телефонов iPhone. За короткий промежуток времени сразу несколько банков запустили свои приложения для данной платформы.

Правда, большинство приложений позволяют только получать информацию о банке и искать ближайшие банкоматы и отделения. Хотя у крупных банков обычно эти функции совмещены с полноценным мобильным банкингом, то есть возможностью удобно и быстро совершать платежи и операции со своего банковского счета. К примеру, за пару месяцев новый мобильный банкинг CitiMobile приобрел около 10 тыс. клиентов.

Онлайн-новости

Новую услугу для держателей банковских карт предложил ВТБ 24. Теперь его клиенты могут пополнять баланс «Qiwi Кошелек» напрямую со своих банковских счетов. В банкоматах с функцией cash-in есть возможность пополнения как с банковской карты, так и наличными. Клиенты ВТБ 24 могут в любой удобный момент перевести деньги в «Кошелек» через систему дистанционного банковского обслуживания «Телебанк», позволяющую управлять банковскими счетами и картами с помощью интернета,

мобильного или стационарного телефона.

В начале осени ввели для корпоративных клиентов новую бесплатную услугу «SMS-информирование» банк «Монетный дом» и СМП-банк. Теперь их клиенты в режиме реального времени могут получать информацию о факте входа в систему и произведенных платежах.

Согласно опросу, проведенному ИА «Альянс Медиа», на вопрос «Пользуетесь ли вы интернет-банкингом?» 47% респондентов ответили «не знаю, что это такое», 21% — «да, активно», 14% — «нет, но я не против», 12% — «да, иногда», 6% — «нет, принципиально».

Большинство российских банков, имея скудный портфель интернет-услуг, методично дорабатывают современный виртуальный мини-офис. Причем некоторые, например банки «Океан» и «Тинькофф Кредитные системы» (ТКС), полностью отказались от офисов, другие (Альфа-банк) эффективно осваивают рынок небанковских услуг. Интересно, что все инноваторы идут к клиенту своей дорогой.

Любопытную концепцию разработал интернет-банк «Океан». Он предлагает корпоративным клиентам и частным лицам не только линейку банковских услуг (карты, вклады, кредиты, денежные переводы), но и смежные продукты, например страховой полис и электронный кошелек. Пользователи системы Ocean On-Line могут с помощью электронных денег заказать или оплатить множество полезных

услуг, не выходя из дома. По мнению аналитиков, «Океан» одним из первых в России застолбил пока еще свободную «поляну» между банками, платежными системами и страховщиками. К тому же у банка простой, понятный и дружелюбный интерфейс, что особенно нравится молодым клиентам.

Другой пример — ТКС. Этот банк также работает только по удаленным каналам, только он сосредоточился исключительно на двух банковских продуктах: кредитных картах и вкладах. В общем, на сайте банка не заблудишься. По поводу кредиток — налево, по поводу вкладов — направо. Такая стратегия специфична, считают участники рынка, но с выводами не спешат.

В Альфа-банке к концу 2010 года число клиентов должно превысить 1,1 млн человек (к началу года было 730 тыс.). С января Альфа-банк запустил несколько новых мини-сервисов. Среди них — открытие и пополнение депозитов онлайн, оплата налогов, штрафов ГИБДД и коммунальных услуг, переводы в пользу учреждений (вузов, детсадов, школ), мобильный банкинг для iPhone,

покупка электронного страхового полиса, оплата билетов и многое другое. Существенно расширился список получателей платежей в интернет-банке «Альфа-Клик». Банком последовательно осваиваются смежные сферы. На днях Альфа-банк и платежная система WebMoney Transfer объявили о запуске нового сервиса. Теперь клиенты банка могут мгновенно пополнять кошелек WebMoney,

переводя деньги со счета в банке, и, наоборот, пополнять банковский счет средствами из электронного кошелька. Комиссия за пополнение кошелька WebMoney через «Альфа-Клик» составляет 1% от суммы перевода, комиссия за вывод денег из платежной системы на банковский счет — 2,8%. Учитывая то, что у Альфа-банка и «Вымпелкома» общие владельцы, можно ожидать и дальнейшего развития партнерами мобильного банкинга. А с середины августа банки «Аэрофлот» начали онлайн-продажи авиабилетов.

Московский банк Сбербанка РФ за первое полугодие текущего года увеличил число клиентов, подключенных к системе интернет-обслуживания, до 2,125 млн человек, стартовав с отметки в 230 тыс. человек.

Аналогичная тенденция наблюдается и в отношении юридических лиц. Например, в Промсвязьбанке количество компаний, подключенных к интернет-системе банковского обслуживания PSB On-Line, превысило в 2009 году 40 тыс. предприятий, увеличившись за год на 21%.

По мнению экспертов MForum Analytics, российская финансовая система в долгосрочной перспективе будет копировать структуру развитых финансовых рынков: доля наличного оборота среди физических лиц будет снижаться, а доля платежей, проведенных через интернет и мобильный банкинг, — расти.

Сергей Артемов

Когда и во что выгодно вкладывать деньги

Принято считать, что любой кризис — это самое удачное время для вложений в ценные бумаги. Так ли это в данный момент? Выгодно ли инвестировать и начать работать на российском фондовом рынке именно сейчас? На какую доходность можно рассчитывать? Оценку сложившейся ситуации дал Сергей Токарев, генеральный директор «Пермской фондовой компании».



— Упав после августа 2008 года, российский фондовый рынок резко рос с середины и до конца 2009 года. Тот, кто инвестировал в это время, быстро получил существенный доход — до 300%. Поэтому можно говорить, что 2009 год был для фондового рынка растущим. А сейчас нет падения, но нет и ощутимого роста. То есть происходит лишь незначительные колебания.

— Как долго, по-вашему, продлится стагнация?

— Наши аналитики считают, что, скорее всего, до конца 2012 года мы будем находиться в ситуации возврата к средним позициям, которые наблюдались до кризиса. И, судя по всему, к концу 2012 года мы не достигнем максимальных значений по нефти, по ценам на недвижимость (до кризиса они были перегреты), но к какому-то логическому средневзвешенному значению точно подойдем.

— Как вы считаете, возможна ли вторая волна кризиса? Некоторые со страхом говорят о ней, считая, что эта стагнация — именно ее начало.

— Не думаю, что это вторая волна. Потому что вторая волна — это усугубление, а у нас скорее затяжной выход из кризиса. По теории кризисов, если бы произошел быстрый рост, то он бы вызвал вторую волну кризиса. У нас же сейчас некий мучительный выход из положения. Сейчас все очень дотошно взвешивают риски (в частности, банки, которые уже не торопятся выдавать деньги без обеспечения), а из-за этого и нет быстрого развития.

— Выгодно ли инвестировать в ценные бумаги именно сейчас?

— Если учитывать, что рынок еще далек от тех плановых показателей, которые мы ожидаем к 2012 году, то, конечно, предпочтительнее вложиться сейчас. Нет смысла ждать коррекции или «второй волны» и падения. Я не думаю, что рынок упадет вновь. В целом у участников фондового рынка сейчас такое мнение: так как бурного роста не было, значит, то, что происходит сегодня, — это лишь частичное восстановление рынка. Поэтому инвестировать в ценные бумаги сейчас — это некий льготный вариант. До 2012 года рынки будут выравниваться, а затем произойдет определенный рост.

А что касается спекулянтов, то для них вообще безразлично, когда инвестировать, главное — чтобы было движение вверх-вниз, какие-либо колебания, пусть даже минимальные, на которых можно зарабатывать. Для новичка же заниматься спекулятивными сделками будет сейчас тяжело, а вот инвестиции на срок один-три года — это вполне подходящий вариант.

— Насколько оправдан, на ваш взгляд, ажиотажный спрос на золото, который наблюдается сейчас?

— Да, цена золота действительно выросла за этот год очень существенно — больше, чем на \$300 за унцию. Но сейчас слишком большая разница между ценой покупки и продажи. Нужно будет ждать неумолимого роста год или два, чтобы продать его с прибылью, с какой-то минимальной доходностью. К тому же существует мнение, что цена золота сейчас вздута, и поэтому она должна будет либо остановиться, либо скорректироваться. Так что инвестиции в золото, на мой взгляд, это не самый лучший вариант в текущей ситуации.

— Ваша услуга финансового консультирования пользуется сейчас спросом?

— Финансовое консультирование — это услуга для тех людей, которые потеряли нить происходящего. Для них это нужная и полезная вещь, потому что мнений на рынке много, а нужно выбрать правильное. Практически все брокерские компании предлагают сейчас финансовое консультирование. Это хорошо объяснимое явление — есть спрос. Это значит, что люди плохо понимают текущую ситуацию. Несмотря на то, что эта услуга существует с 2001 года, она стала особенно востребована сейчас, и о ней много говорят.

Если вспомнить недавнее прошлое, то самым неудачным годом для фондового рынка был 2000-й. Не 98-й и не 99-й. Потому что в августе 1998-го начался кризис, рынок начал падать, а затем к 2000 году поднялся до такой отметки, на которой держался долгое время (ситуация очень схожа с нынешней). И вот тогда был проработан вариант финансового консультирования. Тогда же возникло так называемое «псевдодоверительное управление»: когда клиент не отдавал деньги в доверительное управление, а пытался сам проводить операции на основе консультаций. А через

три года, в 2003–2004 годах, рынок начал планомерно расти, вплоть до 2007 года. Тогда все поняли, что консультации им уже не нужны: люди просто вкладывали деньги, а рынок сам по себе рос, принося доход. В итоге эта услуга постепенно умерла. И вот сейчас мы вернулись на круги своя.

— По некоторым данным, в любом крупном городе количество людей, разбирающихся в фондовом рынке, не превышает 1% от населения. Меняется ли их количество?

— Сейчас есть мнение, что таких людей — около 2%. Как сказал бы оптимист — увеличилось вдвое. Пессимист бы сказал — достигло всего 2%. По сравнению с продвинутым рынком Европы это очень мало. А в США, например, этот показатель около 60%. Среди профучастников есть мнение, что если бы количество людей, знакомых с фондовым рынком, увеличилось хотя бы до 6%, то всем бы хватило работы. Но когда это произойдет, трудно сказать. Поэтому мы сами решили активизироваться и обучать людей. Возможно, среди них появятся клиенты фондовых компаний. А, например, ФСФР считает эту задачу — увеличение знакомых с фондовым рынком людей до 6% — выполнимой в ближайшее десятилетие. Чем более явно будет восстанавливаться рынок, тем больше людей он будет привлекать. Средняя банковская ставка сейчас довольно низкая. Поэтому когда появятся доходы, конкурентные со ставкой рефинансирования и банковской ставкой, тогда, конечно, люди больше будут обращать внимания на фондовый рынок.

— Какова стратегия вашей компании с учетом этого?

— Мы, естественно, пытаемся заработать как можно больше, чтобы у клиентов был достаточно уверенный доход. Мы четко понимаем, что баснословных доходов сейчас пока не может быть. Но доходность, которую может получить инвестор, — в размере от 20 до 30% годовых — это весьма существенно на текущем рынке.



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

расскажи о себе
своим покупателям

237-50-00

www.wall-ph.ru
Адресный Телефонный Справочник 2011

**ВЕСЬ
ПЕРМСКИЙ КРАЙ**

Хотите успешно развивать Ваш бизнес?

- новые рынки сбыта
- увеличение оборотных средств
- рост продаж
- долгосрочное финансирование
- ликвидацию классовых разрывов

Уральская Факторинговая Компания

г. Пермь, ул. Мухоморова, 88
тел. (342) 236-77-70, www.wall-ph.ru