НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ

АНДРЕЙ КИЯШКО
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
ЗАО «„КОММЕРСАНТЪ“
В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ»

НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ

МАРИНА ПУХОВА
НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА РОЗНИЧНОГО
БИЗНЕСА НИЖЕГОРОДСКОГО ФИЛИАЛА
ОАО АКБ «СВЯЗЬ-БАНК»

НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ

СЕРГЕЙ ШВАЧКИН
ВЕДУЩИЙ
ПСИХОТЕРАПЕВТ
ФГУ «ПОМЦ ФМБА»

спросом. По статистике, за рубежом они не превышают 5–10%.

МАРИНА ПУХОВА. То есть при любом варианте развития событий — введении свободного договора и модернизации сберегательных сертификатов — в настоящую ценную бумагу без повышения экономической грамотности населения не обойтись.

АНДРЕЙ КИЯШКО. Возможно, проблема свободного договора лежит в плоскости психологических барьеров?

СЕРГЕЙ ШВАЧКИН. Как психотерапевт я вижу проблему в другом. Проблема — не во вкладчиках, проблема — в социуме. Любой среднестатистический социум состоит из двух неравных частей. К инновациям и развитию социума стремится лишь треть населения. Остальные живут в ригидном и малоизменчивом мирке, на который слабо влияют внешние факторы. И здесь, на круглом столе, я услышал светлую мысль — людей в нашем социуме надо воспитывать. И делать это свободой. Поэтому на свет появляются законопроекты, призванные обеспечить свободу договора. Если идти по этому пути, клиент будет вынужден осваивать оружие собственного выбора. Как следствие, структурируются отношения вкладчика и банка. И все это приведет к развитию. Мне приятно, что банки понимают свою задачу и стремятся развивать социум. Даже если на начальном этапе лишь каждый третий будет знать, что он подписывает.

АНДРЕЙ КИЯШКО. Итак, сегодня все представляют, как должен работать срочный вклад. Остается последний шаг — когда государство сформирует законодательную базу. Скажите, коллеги, вы будете предпринимать шаги по продвижению сберегательных сертификатов не дожидаясь изменений в Гражданском кодексе?

ИРИНА АЛУШКИНА. В том виде, в котором сейчас существует сертификат, это просто бессмысленно. Они не интересны ни нам, ни вкладчикам. Но, делая задел на будущее, мы предлагаем сертификаты нашим клиентам, расширяя линейку услуг.

МИХАИЛ ГАПОНОВ. Я считаю, что любые вклады имеют право на жизнь — срочные, бессрочные, сберегательные сертификаты. Мы, банкиры, должны обеспечить ассортимент, чтобы у потребителя был выбор, и разъяснить ему разницу между продуктами. А запрещать свободу выбора — это не правильно. Пусть клиент выбирает сам.

НИКОЛАЙ РУСОВ. Но если условия изменятся, то и отношение людей начет меняться. Если банки поставят на срочные вклады процентную надбавку в 2%, часть вкладчиков с интересом будет смотреть на этот продукт, а если надбавка будет 3%, вклады станут популярными.

ПАВЕЛ РАЗЖИВИН. Но при текущей ситуации с ликвидностью это вряд ли целесообразно.

НИКОЛАЙ РУСОВ. Есть еще один момент. Очень важно при продаже безотзывных, или срочных, вкладов, чтобы банки тщательно объяснили клиентам, чем они рискуют. Необходимо разграничить эти два продукта. Это поможет избежать в дальнейшем массовых скандалов.

ВАСИЛИЙ ЛЕБЕДЕВ. Я считаю, что нам необходимо приходить к свободе заключения договора, чтобы клиент сам выбирал нужный ему вариант размещения денег. Если мы хотим сформировать общество, которое отвечает за свои действия, жить в нормальной стране, с нормальной экономикой, мы должны сейчас приложить усилия для воспитания в ближайшей перспективе ответственного поколения, которое будет разбираться и ощущать последствия от своих решений. Свобода договора — это один из шагов в этом направлении. ■

Райффайзен ЛИЗИНГ

Умножение **возможностей**

Лизинг грузового и легкового автотранспорта, техники и оборудования

Москва (495) 721 99 80
Санкт-Петербург (812) 718 68 28
Екатеринбург (343) 378 47 17
Краснодар (861) 210 99 24
Новосибирск (383) 210 59 14
Самара (846) 267 38 79
Нижний Новгород (831) 296 95 06

www.rlru.ru
info-rlru@raiffeisen.ru

ООО «Райффайзен-Лизинг». На правах рекламы.

Райффайзен. Разница **в отношении**