

Review Личные инвестиции

Инвестиции в неопределенность

— тенденции —

с09 Действительно, в 2013 году интерес к фондовому рынку в Нижегородской области — собственно, как и в России в целом — был достаточно невысоким, считает Антон Сороко.

Зато в условиях нестабильности все больше нижегородцев отдает предпочтение инвестициям в недвижимость. «Рынок недвижимости в настоящее время является растущим, потому что долгое время у нас был дефицит и жилых помещений, и торговых, и коммерческих. И рынок до сих пор не достиг насыщения. Кроме того, мы наблюдаем тенденцию к росту цен на жилье: с 2006 года стоимость квадратного метра выросла практически в полтора раза, и сейчас мы в ПФО уже на первом месте», — напоминает Игорь Рожковский. Это связано с тем, что регион является привлекательным для внешних инвестиций, и спрос на жилье растет. Поэтому вложения в недвижимость по-прежнему остаются актуальными как с точки зрения сохранения активов, так и с точки зрения создания добавочной стоимости, отмечает господин Рожковский.

Экспертный совет

Так как ситуация быстро меняется, बेзшибочных рецептов по выбору инвестиционных инструментов нет. Но в моменты повышенной волатильности на финансовых рынках эксперты советуют инвестировать свободные средства в малорисковые активы, которые защищены от резких курсовых колебаний цен. «Тем, у кого есть существенный свободный капитал, можно посоветовать вложиться в наиболее ликвидную недвижимость, обладающую существенным рентным доходом, — в таком случае инвестор обеспечивает себя не только вложением в высокодоходный актив, но и



Евгений Пашинин

получает в свое распоряжение стабильный прогнозируемый денежный поток от сдачи инвестиционной недвижимости в аренду. Влияние как такового движения валютных курсов на стоимость недвижимости не наблюдается, при падении рубля просто будет увеличиваться спред между рублевыми и долларовыми ценами», — отмечает Антон Сороко. Кроме того, по мнению аналитика, отличной инвестиционной идеей в текущей ситуации остается золото, которое в последние месяцы снова начинает рассматриваться инвесторами как «тихая гавань». Тем более что этот актив становится актуальным на фоне эскалации конфликта на Украине и слабой динамики индекса доллара. «Тут стоит помнить, что покупка золота принесет существенную прибыль инвесторам, но для этого придется подождать: покупки в районе \$1200–1300/унцию нужно делать с расчетом на то, что в долгосрочной перспективе цена снова уйдет выше своих исторических максимумов», — напоминает экс-

перт. Если говорить о сбережениях в денежном эквиваленте, то наиболее сбалансированный вариант — три-четыре валюты: доллар, евро, рубль, а также швейцарский франк или японская йена, лежащие на долгосрочных депозитах в разных банках, чтобы попасть под действие страховых АСВ.

В «Альпари» прогнозируют, что в среднесрочной перспективе привлекательными будут инструменты ПАММ-счетов, а также структурные продукты за счет обилия вариантов. По мнению Ильи Титеева, существенно расширится использование инструментов рынка ценных бумаг, особенно долговых. В инвесткомпаниях это объясняют изменениями в законодательстве РФ, направленными на стимулирование долгосрочных инвесторов. В частности, с 2015 года для физлиц вводятся индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) с благоприятным налоговым режимом, которые открываются у доверительных управляющих или брокеров. Ежегодно гражданами может вноситься на ИИС до 400 тыс.

Наиболее сбалансированный вариант сбережения денежных средств, по совету экспертов, — это несколько видов валют, лежащих на долгосрочных депозитах в разных банках

руб., получая налоговый вычет в размере 13%, то есть до 52 тыс. в год, или в сумме доходов по операциям на счете по окончании срока договора. Кроме того, вводится инвестиционный налоговый вычет по НДФЛ в отношении ценных бумаг или паев, приобретенных начиная с 2014 года и находящихся в собственности свыше трех лет. Эти нововведения позволяют формировать инвестиционные портфели, включающие, в частности, долговые ценные бумаги и еврооблигации, с минимальным риском, но более интересные по доходности, чем банковские депозиты», — комментирует господин Титеев.

Несмотря на некоторое оживление нижегородского инвестрынка, его емкость в этом году, скорее всего, не расширится из-за общеэкономических тенденций, прогнозирует Анна Бодрова, но в 2015 году вполне возмож-

но углубление на 5–8%. При этом эксперты не исключают и временных «просадок» рынка. «Думаю, инвестрынок в условиях стагнации экономики будет характеризоваться слабой положительной динамикой с периодами резкого оттока средств в моменты повышения неустойчивости инвесторов. Основными факторами, влияющими на рынок, будут геополитические риски, связанные с Украиной, а также способность российской экономики удержаться в рамках слабого экономического роста и ситуация в банковской системе», — добавляет гендиректор «МТ Инвест».

Чтобы в таких условиях стимулировать появление на рынке новых региональных игроков и обеспечить приток на него средств физических лиц, Центробанк готовит еще ряд инициатив. В частности, в планах — создание института инвестиционных консультантов, которые будут содействовать инвестированию гражданами своих сбережений. Кроме того, регулятор уже разработал проект документов, предусматривающих появление нового типа участника рынка ценных бумаг — клиентских брокеров. К подобным организациям будут предъявляться более низкие требования к минимальному размеру собственных средств — в сумме 3 млн руб. При этом брокер не будет хранить активы клиентов, поскольку их денежные средства передаются на специальный брокерский счет прайм-брокера, а будет принимать от своих клиентов только поручения, предусматривающие совершение сделок на организованных либо не организованных торгах. «Полагаем, что после вступления в силу этих нормативных актов на финансовых рынках появятся новые региональные компании», — отмечают в Главном управлении Центробанка.

Анна Павлова

«Не держать все яйца в одной корзине»

— экспертное мнение —

На сегодняшний день инструменты сбережений свободных средств в России по-прежнему традиционны. Это вложения в фондовый рынок — акции, облигации и так далее; инвестиции в драгметаллы: покупка слитков или открытие обезличенных металлических счетов; банковские вклады, которые в текущей экономической ситуации наиболее консервативный и надежный инструмент, но наименее доходный. А также инвестирование в активы, в частности недвижимость.

Однако в период сильной турбулентности, которая наблюдалась в стране в январе, феврале и марте, резко упал курс национальной валюты, возникли внешнеполитические риски, связанные с введением санкций со стороны западных партнеров России. Кроме того, продолжается и даже активизируется «чистка» банковской системы от неблагополучных или неблагонадежных банков. Такая ситуация справедливо вызвала волнения у населения, которое усомнилось в надежности классических форм сбережения и инвестирования. И сейчас перед многими стоит вопрос: как сохранить свои средства в такой ситуации, во что инвестировать?

На мой взгляд, оптимальным способом сбережения сейчас все же остается вкладной ресурс, особенно с точки зрения ликвидности. Конечно, с учетом жесткой политики Центробанка вкладной инструмент стал достаточно рискованным: люди стали нести потери из-за отзыва лицензий у ряда банков, поэтому динамика привлечения вкладного ресурса в первом квартале, в том числе и в государственных банках, показала отрицательный тренд. Население стало уходить из вкладов в другие инструменты. Но, на мой взгляд, если вкладываться в надежный банк из топ-20 или хотя бы топ-50 — можно иметь ликвидные средства с возможностью их изъятия при стабильной цене получения дохода и сохранности.

Разумеется, с точки зрения доходности выгоднее вкладываться в



Игорь Рожковский

акции. Но чем выше доходность — тем выше риск. Тем более что с 2008 года российский фондовый рынок очень волатилен, и, чтобы что-либо там заработать, надо быть профессионалом. Поэтому с точки зрения баланса надежности и доходности вкладной ресурс в надежном банке может считаться неким оптимальным решением между высокорисковыми вложениями и не всегда ликвидными вложениями в недвижимость. К слову, именно в недвижимость нижегородцы стали перекладывать свои средства в условиях нестабильности. Плюс этого инструмента сбережения в том, что хотя здесь и есть свой диапазон потерь, но всегда сохраняется сам актив. Между тем нужно учитывать, что недвижимость в разные периоды имеет разный уровень ликвидности. Сейчас спрос на нее в регионе очень велик, но быстро «вытащить» деньги из этого актива все равно не получится. Что касается инвестиций в драгметаллы на долгосрочную перспективу, на мой взгляд, это является достаточно надежным и доходным способом сохранить и преумножить капитал.

Выбор инструмента сбережения — личное решение каждого. На мой взгляд, оптимальный выбор — сформировать свой инвестиционный портфель на базе вкладов, но диверсифицировать его инвестициями в недвижимость и фондовые рынки исходя из принципа «не держать все яйца в одной корзине».

Игорь Рожковский, управляющий филиалом ВТБ в Нижнем Новгороде

СОБЛЮСТИ БАЛАНС НАДЕЖНОСТИ И ДОХОДНОСТИ

ДИРЕКТОРОМ НИЖЕГОРОДСКОГО ФИЛИАЛА КОМПАНИИ «БКС ПРЕМЬЕР» СТАЛ АЛЕКСАНДР ЮДИН, КУРИРУЮЩИЙ ВОСЕМЬ РЕГИОНОВ РОССИИ В СТРУКТУРЕ БКС. НОВЫЙ ДИРЕКТОР «БКС ПРЕМЬЕР»¹ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ РАССКАЗАЛ О СВОЕЙ КОМАНДЕ, ЗАДАЧАХ, КОТОРЫЕ СТОЯТ ПЕРЕД ФИЛИАЛОМ, И ПОЧЕМУ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОЛЕБАНИЯ — ЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ.



— Вы курируете в структуре «БКС Премьер» восемь регионов. Почему выбрали Нижний Новгород в качестве базового и решили заняться им персонально?

— Действительно, у меня несколько филиалов, причем география самая широкая: от Калининграда до Владивостока. Но я родился, учился и работал в Нижнем Новгороде, мне здесь все нравится и все понятно, в том числе и нижегородский бизнес. Многих бизнесменов я знаю лично, потому что и на прежних местах работы, и в «БКС Премьер» всегда выстраивал диалог с бизнесом персонально. И сейчас я просто совмещаю две должности. Тем более что руководство нашей компании делает ставку на Нижний Новгород: это крупный, развивающийся город, здесь много финансовых институтов, федеральных и локальных компаний, много людей, заинтересованных в инвестициях. Поэтому мне интересно жить и работать в этом городе.

— Удалось ли сформировать достойную команду, нашлись ли специалисты нужного уровня профессионализма?

— В моей команде есть сотрудники, которые работают в финансовой сфере по пять-десять лет. Почти все прошли через кризис 2008 года, есть люди, которые пережили 1998 год. Это очень важно для успеш-

ного финансиста — иметь опыт работы не только в периоды подъема экономики, но и в первую очередь в периоды падения. На вакантные позиции приходят новые люди с большим опытом работы в крупнейших банках, возвращаются старые сотрудники. Очень существенную помощь оказывают коллеги из Москвы и других регионов, которые участвуют в решении текущих вопросов, дорабатывают продукты под индивидуальные требования клиентов. То есть наша команда не ограничивается рамками Нижнего Новгорода. В общем, обычный рабочий процесс.

— Какие задачи стоят перед вами на новом посту и какие задачи вы ставите лично для себя?

— Дело в том, что «БКС Премьер» сейчас кардинально отличается от того БКС, который был раньше. Если раньше основным и практически единственным направлением было оказание брокерских услуг, то сейчас наш приоритет — это персональное финансовое планирование. Именно на этой базе мы строим диалог с нашими клиентами. Изначально мы выискиваем, с какой целью человек хочет инвестировать средства, на какой срок, сколько хочет заработать в итоге. Затем определяем его склонность к риску — это необходимо для того, чтобы определить, в какие продукты клиенту будет наиболее комфортно инвестировать, насколько это соотносится с его целями. Мы заинтересованы в том, чтобы клиенты оставались с нами как можно дольше, желательно на всю жизнь. Как вы понимаете, это возможно лишь в том случае, если клиенты будут уверены, что их деньги вложены в надежную компанию и принесут им хороший доход. Задача, которую я лично ставлю перед собой, совпадает со стратегическими задачами компании сформировать каждому клиенту мультипродуктовый портфель. Для компании это значит увеличение среднего чека. Для человека — диверсификация его вложений, снижение рисков.

— Какие продукты сейчас наиболее востребованы в нижегородском филиале?

— Персональное финансовое планирование подразумевает некую портфельную инвестицию, в которой должны быть и накопительные продукты, и агрессивные продукты, банковские², страховые³ и так далее. Мы сами или через партнеров предоставляем весь этот спектр

услуг. На сегодняшний момент наблюдается достаточно четкая тенденция: люди хотят более консервативных продуктов. Мы со своей стороны можем, например, предложить держателям акций, которые хотят помимо дивидендов получать дополнительный доход, такую услугу, как доверительное управление. Есть структурные продукты, которые могут быть как крайне консервативными, так и с большей доходностью — все зависит от срока и состава продукта. Ну и востребован традиционно фондовый рынок в том или ином виде, причем как российские рынки, так и западные. Здесь инвестиции осуществляет либо сам человек, либо профессиональный брокер, который помогает клиентам ориентироваться в фондовом рынке.

— Насколько актуально в условиях нестабильности использовать инвестиционные инструменты для хранения и преумножения личных финансов?

— Ситуация в финансовой сфере на сегодняшний день действительно нестабильна: отзыв лицензий у банков, политический кризис вокруг Украины. Но вопреки опасениям населения сейчас самое время для активных инвестиций. Здесь главное понимать, что риски есть, но рынок постоянно меняется, поэтому не стоит поддаваться минутным импульсам в случае проседания активов. Самое важное на фондовом рынке — не терять голову ни в минуты успеха, ни в моменты просадок, всегда сохранять психологическую устойчивость.

— На какую доходность стоит ориентироваться при выборе инвестиционных продуктов на фондовом рынке? Чем может помочь в этом выборе финансовый советник?

— Лично для меня нормальная доходность финансового инструмента — это 30–40% в год. Но нужно понимать, что у каждого свой порог риска, сроки инвестиций, целевые цифры доходности. Кроме того, финансисты выделяют три «типа» денег: те, которые могут понадобиться в любой момент; те, которые отложены на очень долгое время — к примеру, на пенсию; деньги среднесрочные. И, выбирая финансовый инструмент, человек должен точно понимать цели инвестиций. Например, ошибочно считать, что банковский счет — это инструмент долгосрочных накоплений, например на пенсию. Если вам вдруг понадобятся деньги, вы

легко можете закрыть депозит и забрать деньги. И все. Ваши пенсионные планы испарились. Если вы копите на что-то важное и долгое, надо как можно дальше спрягать эти деньги от себя и максимально затруднить себе же самому доступ к ним до определенного момента. Эту задачу успешно решает накопительное страхование жизни — столь популярное на Западе и все еще недооцененное в России. От этого вложения не стоит ждать высокой доходности. Сама суть инвестиции предполагает максимальную надежность и защищенность. А инвестиции в фондовый рынок — это как раз «короткие» или «среднесрочные» деньги, которые работают на вас и которые вы можете использовать в любой момент. От этих инвестиций ожидают большей доходности. И как раз задача финансового советника заключается в том, чтобы разделить средства клиентов по разным продуктам, с разными сроками, целями, доходностью и надежностью. Главное при формировании портфеля — достичь желаемой доходности при контролируемом уровне риска и ликвидности. Поэтому, когда инвестор хочет максимально рискнуть и получить наивысший доход, задача финансового советника сделать так, чтобы человек грамотно инвестировал деньги, а не играл на фондовом рынке как в казино. С другой стороны, бывает, что к нам приходит инвестор-консерватор, и у него в портфеле в основном консервативные продукты: депозиты в рублях. Такой подход позволяет сохранить деньги, но получить дополнительный доход затруднительно. Поэтому финансовый советник должен помочь найти этот баланс надежности и доходности.

¹ ООО «Компания БКС», лицензия №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Выдана ФСФР. Без ограничения срока действия.

² Услугу оказывает ОАО «БКС Банк» лицензия ЦБ РФ №101 от 23.01.2013 г.

³ ООО «Компания БКС» является агентом ООО «СК „РГС-Жизнь“», услуги по страхованию оказываются ООО «СК „РГС-Жизнь“».



ул. Ульянова, 26/11.
тел (813) 275 99 90
www.bcspremier.ru