САНКТ-ПЕТЕРБУРГ БАНК

ПОЧЕМУ VISA
И MASTERCARD ОСТАЛИСЬ
В РОССИИ / 15
У ПИФОВ ОПЯТЬ ОТТОК: С НАЧАЛА
ГОДА ФОНДЫ СОВОКУПНО
ПОТЕРЯЛИ 13 МЛРД РУБЛЕЙ / 18
МОЖЕТ ЛИ СТРАХОВКА
СЫГРАТЬ РЕШАЮЩУЮ РОЛЬ
В ЗАИМСТВОВАНИИ
БАНКОВСКИХ СРЕДСТВ / 20

Четверг, 26 июня 2014 №108
(№5381 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ОАО «БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

РЕКЛАМА

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

Таможенная Карта
Платежная система

ООО «ТАМОЖЕННАЯ КАРТА»

РЕКЛАМА

ЮЛИЯ ЧАЮН,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «БАНК»

ПОИСК ТОЧЕК СОПРИКОСНОВЕНИЯ

После долгих размышлений мы решили сделать титульной темой очередного BG приближающийся XXIII Международный банковский конгресс.

Дело в том, что существование таких мероприятий, участие в них топ-менеджеров крупнейших отечественных финансовых структур дает ощущение, что, несмотря на обилие тотальных проблем во внутренней и внешней политике, в экономике страны, в финансовой сфере существуют специалисты, заинтересованные в диалоге, в поиске и выработке совместных решений.

Совместные решения пытаются вырабатывать не только отечественные финансовые структуры. Был наконец-то разрешен вопрос, мучивший активных пользователей платежных систем Visa и MasterCard: уйдут или не уйдут? Причем даже у крупных специалистов финансовых рынков не было единого мнения по этому вопросу. Так вот — не уйдут. Иностранным платежным системам удалось достигнуть консенсуса в диалоге с российскими властями касательно вопроса перечисления средств на обеспечительный депозит в ЦБ. Соответствующие поправки к закону о «Национальной платежной системе» были подписаны Владимиром Путиным 5 мая. После долгий спекуляций на тему выхода из российского рынка стало известно, что Владимир Путин одобрил новые поправки к закону «О национальной платежной системе». Там будет убрана конкретика о размере обеспечительного взноса, сроках его выплаты и штрафах за отключение банков от платежных систем. Visa же и MasterCard создадут в России «дочки», после чего операции по их картам российских банков на территории России не будут выходить за пределы страны.

Остается только надеяться на то, что это достижение не станет камнем преткновения при разработке проекта национальной системы платежных карт, о необходимости которой все говорят очень давно. Вопрос не только в безопасности, но и в том, что это огромный рынок с большим потенциалом, на котором могли бы зарабатывать российские компании. Эксперты отмечают, что существующие сейчас отечественные платежные системы охватывают крошечный сегмент рынка, а эффективность их пока крайне невелика.

↑
КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ГРАФИКА НА ОБЛОЖКЕ: АРСЕНИЙ БЛИНОВ

КОНГРЕСС ОБНОВИЛСЯ

С 30 ИЮНЯ ПО 2 ИЮЛЯ В ПЕТЕРБУРГЕ БУДЕТ ПРОХОДИТЬ XXIII МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНКОВСКИЙ КОНГРЕСС. КОРРЕСПОНДЕНТ BG ИГОРЬ ГЕРАСИМОВ ВЫЯСНЯЛ У БАНКИРОВ, НАСКОЛЬКО ЭТО МЕРОПРИЯТИЕ ВОСТРЕБОВАНО.

XXIII Международный банковский конгресс, который организован Банком России и правительством Петербурга, поменял партнера: если раньше мероприятие проводилось при содействии Санкт-Петербургского общественного фонда поддержки международных банковских конгрессов, то в 2014 году его место занял фонд «Петербургский международный экономический форум». Кроме того, изменились площадка и дата проведения конгресса. Если в 2013 году мероприятие было организовано на площадке гостиницы «Park Inn Прибалтийская», и проходило оно с 4 по 7 июня, то в 2014 году событие будет проходить в гостинице «Коринтия Санкт-Петербург» на Невском проспекте. Стоит отметить, что и предыдущие конгрессы также проходили в конце мая — начале июня.

Организаторы мероприятия рассказали, что на конгрессе предполагается обсудить актуальные для банковского сектора вопросы: проблематику таргетирования инфляции; усиление банковского структурного и пруденциального регулирования, в том числе внедрение стандартов «Базель III»; посткризисные инициативы национальных регуляторов; особенности регулирования деятельности системно значимых банков; изменения бизнес-модели банков; регулирование параллельной (теневой) банковской сферы с акцентом на минимизацию регулятивного арбитража. Кроме того, будут рассматриваться проблемы развития подходов к оздоровлению/ликвидации финансовых организаций, включая механизмы bail-in; организация безналичного и налично-денежного оборота, в том числе проблема «частных» платежных систем.

В работе конгресса примут участие представители Совета федерации, Государственной думы, правительства Российской Федерации, Банка России, международных финансовых институтов, центральных (национальных) банков и органов банковского (финансового) надзора иностранных государств, российских и зарубежных банков, банковских ассоциаций, аудиторских фирм, консалтинговых и IT-компаний, научных кругов.

Президент — председатель правления банка SIAB Галина Ванчикова говорит, что, естественно, подобные мероприятия благоприятны для всех участников отрасли и для отрасли в целом. «Банк SIAB участвовал в предыдущих конгрессах. С каждым годом количество участников прирастает. Это говорит о высокой репутации конгресса и влечет за собой неминуемый рост концентрации экспертизы банковского сектора. Банкам предоставляется возможность продемонстрировать разработанные ими технологические или продуктовые новинки своим коллегам и партнерам. Получить экспертную оценку не только российских банкиров, но и зарубежных. Кроме того, конгресс — это прекрасная площадка для бизнес-контактов», — поясняет она.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

КОНГРЕСС ЯВЛЯЕТСЯ ПЛОЩАДКОЙ, ПОЗВОЛЯЮЩЕЙ БАНКИРАМ ПООБЩАТЬСЯ В НЕФОРМАЛЬНОЙ ОБСТАНОВКЕ

Михаил Иоффе, старший вице-президент, управляющий филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге, отмечает, что группа ВТБ является давним партнером банковского конгресса и всегда принимает в нем самое активное участие. «Большая часть этого сотрудничества, безусловно, приходится на банк ВТБ, однако ВТБ24 как розничный банк группы также активно участвует в работе конгресса. Так, в прошлом году президент — председатель правления ВТБ24 Михаил Задорнов выступал модератором одной из секций этого банковского форума.

Любая дискуссия экспертного сообщества с участием как федеральных, так и региональных руководителей регулятора рынка банковских услуг крайне полезна и в конце концов помогает решать огромное количество вопросов, которые так или иначе затрагивают каждого жителя нашей страны.

Надеемся, что в этом году перенос времени форума с конца мая на начало июля еще больше повысит к нему интерес. Дело в том, что последние годы получалось так, что конгресс шел практически сразу за годовым съездом Ассоциации российских банков и отчасти дублировал то, что уже прозвучало как на самом этом представительном собрании, так и в его кулуарах», — делится господин Иоффе.

Лариса Магеро, управляющий филиалом «Петровский» банка «Открытие», рассказывает, что их банк регулярно принимает участие в Международном банковском конгрессе, который проходит в Санкт-Петербурге уже более двадцати лет. «Ежегодно форум собирает ведущие региональные банки и филиалы в СЗФО крупных федеральных банков, а также представителей Центрального банка России и органов власти Петербурга. Здесь можно обсудить актуальные проблемы банковского сектора, банковского регулирования и надзора на самом высоком профессиональном уровне, получить информацию из первых уст», — говорит она.

Госпожа Магеро отмечает, что, как правило, каждый год выбирается актуальная тематика и в ходе конгресса есть возможность обменяться мнениями. «Думаю, что сформулированные в ходе работы конгресса предложения учитываются при разработке новых регламентов и нормативных документов ЦБ. В рамках конгресса проходят круглые столы, где банкиры могут обсудить тенденции рынка и его перспективы, новые технологии, обменяться новостями и поделиться проблемами. Программа конгресса построена таким образом, что в течение двух дней участники имеют возможность пообщаться и в неформальной обстановке, что очень важно для налаживания новых деловых связей и укрепления давних. Проведение Международного конгресса в Санкт-Петербурге также благоприятно и для делового и инвестиционного климата Северной столицы», — заключает она. ■

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

ПОСЛЕ ХОРОШО ИЗВЕСТНОЙ СИТУАЦИИ С БАНКОМ «РОССИЯ» ЮРИЯ КОВАЛЬЧУКА И СМП-БАНКОМ БРАТЬЕВ РОТЕНБЕРГОВ ВЛАСТИ НАКОНЕЦ-ТО ВСЕРЬЕЗ ОЗАДАЧИЛИСЬ ВОПРОСОМ СОЗДАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ. В ТОМ, КАК УДАЛОСЬ ДОГОВОРИТЬСЯ С VISA И MASTERCARD, ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ ДЛЯ СОЗДАНИЯ СОБСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ И ЧЕМ СЕЙЧАС РАСПОЛАГАЕТ ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ СФЕРА, РАЗБИРАЛАСЬ КОРРЕСПОНДЕНТ BG УЛЬЯНА ТЕРЕЩЕНКО.

Как известно, мировыми лидерами среди платежных систем являются Visa и MasterCard. Впрочем, это не помешало создать в Японии JCP или UnionPay в Китае. Эксперты рассказывают о том, что существует несколько потенциально перспективных платежных систем, которые могут стать основой для национальной. Это «Золотая корона», OPC, Сбербанк и «Мультикарта». Стоит отметить, что все эти системы объединяет общая российская процессинговая система Compass Plus, которая отвечает за эквайринг, эмиссию карт и денежные переводы физических лиц.

Заместитель председателя правления Балтинвестбанка по финансам Кирилл Рогальский утверждает, что сейчас в России действует около 30 платежных систем, подавляющее большинство из них представляют собой одноэмитентные либо полузакрытые системы. «Примером такой специализированной межбанковской системы электронных расчетов может служить „Таможенная карта“, эмиссию которой Балтинвестбанк осуществляет с 2002 года», — сообщил он.

Андрей Люшин, заместитель председателя правления Локо-банка, говорит, что в число российских платежных систем входят ПРО100, Union Card, «Яндекс. Деньги», «Золотая корона», WebMoney. «Их минус заключается в том, что у них нет разветвленной сети (в отличие от Visa или MasterCard), где принимают банковские карты этих платежных систем. Для поездок за границу и оплаты покупок в иностранных интернет-магазинах из всех платежных систем лучше выбрать Visa или MasterCard. Остальные платежные системы тоже по-своему хороши, но, к сожалению, подходят только для определенной категории людей, для получения некоторых привилегий в определенных случаях. Сейчас к платежной системе „Универсальная электронная карта“ (УЭК, ПРО100) присоединились четырнадцать российских банков, четыре банка выпускают универсальные электронные карты с платежным приложением ПРО100. В настоящее время более 250 тыс. торговых организаций самых значительных торговых сетей принимают к оплате карты УЭК с платежной системой ПРО100», — рассказывает он.

Руководитель аналитического отдела компании RoboForex Андрей Гойлов говорит, что сегмент рынка отечественных платежных систем составляет не более 2–4% за счет слабой банковской поддержки и практически полной несовместимости с терминалами других банков и систем. «К примеру, снимая средства с УЭК в банкоматах, придется заплатить комиссию. Процессинговые услуги тут не рассчитаны на массовый наплыв клиентов, и система попросту не справится с потоком. По сути, до марта 2014 года эффективность этих систем приближалась к нулю. После возобновления активных разговоров о создании национальной платежной системы (НПС) стало ясно, что процессинг может взять на себя Сбербанк, его мощностей для этого должно хватить», — полагает господин Гойлов.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

VISA И MASTERCARD НАШЛИ ОБЩИЙ ЯЗЫК С ВЛАСТЯМИ РОССИИ И НЕ СОБИРАЮТСЯ ПОКИДАТЬ СТРАНУ

СЛАБОСТИ СИСТЕМЫ Полина Кудрина, руководитель направления управления развития систем процессингового центра Альфа-банка, говорит, что основные недостатки УЭК — это в первую очередь невозможность использовать платежные карты за рубежом. «Что же касается самих банков, то участникам необходимо открыть корреспондентский счет в Сбербанке и перечислить в Сбербанк обеспечительный депозит. Есть еще один важный момент — УЭК использует приложение M/Chip 4 по лицензии MasterCard, что не снижает зависимость российской банковской системы от действий западных игроков даже при создании НПС. Что касается системы „Юнион Кард“, то покрытие эквайринга у системы незначительное, поэтому говорить об эффективности сложно», — констатирует госпожа Кудрина.

Наталья Самойлова, руководитель аналитического департамента ИК «Golden Hills-Капиталъ АМ», говорит о том, что российских платежных систем существует довольно много, однако проблема этих систем заключается в невозможности осуществления трансграничных переводов. «Именно поэтому до некоторого времени такие системы не пользовались популярностью ни у клиентов, ни у банков, которые могли бы их продвигать», — говорит она. ➔ 16

15 ➔ Сегодня игроки российского платежного рынка единодушны в самом вопросе создания национальной системы платежных карт (НСПК). В случае блокировки международными платежными системами карт российских эмитентов вопрос о заработке вообще теряет смысл — речь пойдет о прямых потерях. Создавая НСПК, никто не будет рушить сложившийся карточный рынок, где около 92% карт — это карты Visa и MasterCard. Эксперты полагают, что речь о каком-либо административном «вытеснении» международных платежных систем с российского рынка не идет. Задача ставится иначе: создать им полноценного внутреннего конкурента.

В начале апреля 2014 года проводился опрос российских банков на предмет выбора ими пути развития НСПК, и стала ясна их позиция: основные игроки против создания НСПК на базе любой из существующих российских платежных систем. С одной стороны, создание с нуля такой платформы может быть достаточно затратно не только для государства, но и для банков (из-за необходимости модернизировать инфраструктуру приема карт — банкоматы и POS-терминалы). С другой стороны, сегодня именно за этот «нулевой» вариант выступает большинство крупных розничных банков, высказывается ряд экспертов.

Наталья Байнина, управляющий Северо-Западным филиалом банка «Интеза», говорит о том, что причины создания российской системы платежных карт нельзя назвать полностью экономическими. «Они связаны с геополитикой, поэтому будущее НПС сильно зависит от дальнейшего развития ситуации с санкциями. Последовательные и жесткие санкции, вводимые в отношении России, увеличат шансы на успех новой карточной системы. Давление со стороны Запада будет подстегивать спрос со стороны банков и их клиентов на карты с высоким „иммунитетом“ к внешним воздействиям. Что касается банков, то для них переход на новую НПС будет трудоемким. Особенно это касается небольших банков: потребуются существенные инвестиции в технологии, повысятся затраты на дальнейшую поддержку этих технологий. Крупнейшим банкам придется решить задачу по продвижению нового продукта и его популяризации у населения, включая разъяснение, рекламу, мотивацию. Мелким и средним банкам необходимо будет подумать о том, как финансировать непредвиденные расходы, которые не были заложены в бюджет. Переложить расходы на клиента будет нелегко, так как потребитель вряд ли будет готов нести дополнительные деньги за национальные карты — банки приучили пользователей к тому, что карта должна быть бесплатной. В результате в выигрыше останутся технологические компании, которые получат многочисленные заказы на модернизацию банковских систем», — заключает она.

КАК ЭТО ДОЛЖНО РАБОТАТЬ По поводу создания национального варианта платежной системы существуют два сценария. Первый — создать все с нуля, и, по оценкам вице-президента Сбербанка и главы ОАО «УЭК» Алексея Попова, на это уйдет около 3 млрд рублей. Второй — взять за основу уже существующую систему ПРО100 от Сбербанка, и стоить это будет в три раза дешевле. Основной вопрос в том, чтобы обеспечить необходимый уровень надежности транзакций между банками и гарантировать конфиденциальность платежной информации внутри самой НПС. На текущий момент получается, что зарубежные системы такой конфиденциальности не предоставляют и обладают уязвимостью в плане политических рисков.

Заместитель председателя правления ОАО «Банк „Санкт-Петербург“» Павел Филимоненок говорит о том, что комплексное понятие «национальная платежная система» в России было сформулировано несколько лет назад, поэтому на данный момент целесообразно выделить те направления, на которых должны быть сконцентрированы усилия в рамках развития НПС.

«Совершенствование нормативной базы в части регулирования расчетов. Развитие дистанционных каналов обслуживания и таких инструментов, как, например, электронные деньги, требует своевременного внесения изменений в законодательство. Текущая ситуация характеризуется, с одной стороны, отсутствием должного регулирования по ряду вопросов, что создает риски для участников рынка, а с другой стороны, наличием ограничений, которые в современных реалиях иногда кажутся искусственными и необоснованными. Нужна разработка прозрачной системы участия банков в подготовке и принятии ключевых решений, связанных с развитием НПС. Эта задача может быть решена путем создания единой площадки обсуждения для всех участников НПС, а также утверждения процедуры принятия ключевых решений в рамках НПС», — говорит он.

Кроме того, необходимо определение юридического статуса НПС: для ее участников не очевидно, является ли это абстрактным понятием или этот институт имеет правовую форму и определенную систему управления и саморегулирования, поясняет господин Филимоненок.

Станислав Дужинский, аналитик банка «Хоум Кредит», видит идеальной картину с платежными системами на среднесрочную перспективу так: в России появится собственная национальная платежная система, а международные расчеты банки будут осуществлять через различные международные платежные системы, такие как Visa, MasterCard, China UnionPay и другие. «Но если с Visa и MasterCard российские банки давно и плодотворно работают, то вопросы создания национальной платежной системы и сотрудничество с China UnionPay находятся на начальной стадии проработки. Конечно, внедрение таких масштабных проектов потребует времени и серьезных инвестиций. В любом случае — это позитивные процессы, поскольку они расширяют для россиян спектр возможностей при выборе платежной системы. При создании полноценной платежной системы в России возрастет конкуренция, а значит, качество этих услуг будет повышаться, а стоимость — снижаться. В условиях по-прежнему низкого проникновения современных платежных услуг на региональном уровне в России это будет благом», — считает он.

Алексей Богатов, директор Северо-Западного регионального центра Райффайзенбанка, считает, что на локальном российском рынке НПС сможет составить достойную конкуренцию при выполнении нескольких условий. «Во-первых, если запуск проекта будет быстрым и относительно без сбоев. Во-вторых, большинство участников рынка оперативно подключатся к ней. Наконец, в-третьих, тарифы НПС будут выгоднее тарифов международных платежных систем. Создание и внедрение новой платежной системы — это масштабная организационная и техническая задача, реализация которой займет многие месяцы», — считает господин Богатов.

ВОПРОС СРОКОВ По словам замминистра финансов РФ Алексея Моисеева, национальная платежная система будет сформирована через три-шесть месяцев после решения Банка России о том, на какой базе ее строить. Кроме того, есть вероятность, что даже если она будет создана в столь краткий срок, первое время она будет осуществлять платежи только в рублях и в пределах страны. Для переводов за рубеж все равно нужно будет прибегать к услугам международных платежных систем, считают эксперты.

Как уже было сказано ранее, создание национальной платежной системы в России обсуждается не первый год.

Кирилл Мясоедов, и. о. регионального директора Северо-Западной дирекции Росбанка, отмечает, что уже предпринимались попытки создать российский процессинговый центр, но, к сожалению, ни одна из них не была доведена до конца по разным причинам. «В связи с нарастанием геополитической напряженности создание НПС вновь стало актуальной задачей. На данный момент неизвестно, будет ли новая платежная система построена на базе существующих платформ или разработана с нуля. Эксперты рынка делают осторожные прогнозы по срокам создания полноценной НПС — от трех месяцев до полугода. Сегодня более 80 процентов российского рынка по объему выпущенных карт приходится на международных игроков. Создание в России такой системы, которая позволяла бы проводить подавляющий объем операций по всей стране, — необходимое решение. Однако технически эта задача усложняется требованиями ЦБ к безопасности НПС. К тому же создание успешного бренда, способного конкурировать с международными системами, — глобальная и непростая задача. Для ее реализации потребуется большее количество времени, чем на техническую реализацию проекта», — подчеркивает он.

Директор филиала Банка Москвы в Санкт-Петербурге Алексей Кольчик считает, что создание НПС в России является оправданным решением. «На мой взгляд, целесообразно создавать ее на базе самых простых магнитных карт, чтобы снизить их общую себестоимость. Дополнительный механизм защиты карты в виде чипа в данном случае может быть заменен на ее обязательное страхование для компенсации возможных рисков. Хочу сказать, что формат обслуживания клиентов по банковским картам, который существует сегодня в стране, имеет два больших недостатка. Первый — это высокая стоимость обслуживания эквайринга и себестоимости самих карт из-за их принадлежности к крупным банкам. Второй — это локальность их использования.

Временные затраты на широкое распространение национальной платежной системы можно отследить на примере China UnionPay, где срок внедрения составил 6–7 лет. И, на мой взгляд, при грамотном менеджменте и серьезной поддержке государства введение и распространение платежной системы внутри нашей страны возможно в течение двух лет, а выход ее на мировой рынок и межконтинентальный уровень возможно прогнозировать в течение пяти лет. Но все эти сроки, конечно, будут напрямую зависеть от исходов многосторонних переговоров на мировом рынке», — говорит он.

VISA И MASTERCARD НЕ ПРОЩАЮТСЯ Как ранее писал «Ъ-Деньги», 5 мая Владимир Путин подписал поправки к закону «О национальной платежной системе», согласно которым иностранные платежные системы должны с 1 июля перечислять средства на обеспечительный депозит в ЦБ. Сначала Visa и MasterCard вели себя сдержанно, осторожно заявив, что некоторые положения закона могут оказать серьезное воздействие на рынок и они, платежные системы, надеются, что удастся найти взаимоприемлемое решение.

Тем временем велись переговоры, которые особенно не афишировались. Однако время шло, а договориться не удавалось, и косвенные признаки неудач стали прорываться в СМИ: вдруг произошла утечка закрытого исследования инвестиционного банка Morgan Stanley, в котором делается однозначный вывод, что платежным системам выгоднее уйти с российского рынка, чем исполнять подписанный президентом закон.

Однако и этого, видимо, оказалось недостаточно. Спустя несколько дней последовало жесткое заявление гендиректора Visa Чарли Шарфа: если размер страхового взноса для платежных систем не будет изменен, компания может свернуть бизнес в России. После этого дело сдвинулось с мертвой точки. Сначала министр финансов Антон Силуанов заявил: «Мы не можем отказаться от этих систем (Visa и MasterCard), так как более 90 процентов пользователей платежных систем работает с ними». Потом подключились депутаты. Зампред комитета Госдумы по финансовому рынку Анатолий Аксаков заявил, что до 1 июля компромисс будет найден: «Просто в законе будет снижена планка по уровню депозитов».

Так и получилось. Фактически договориться удалось во время Петербургского международного экономического форума. А на прошлой неделе „Ъ“ сообщил, что Владимир Путин принципиально одобрил новые поправки к закону «О национальной платежной системе». Будет убрана конкретика о размере обеспечительного взноса, сроках его выплаты и штрафах за отключение банков от платежных систем. Регулирование этих вопросов перейдет в ведение ЦБ и правительства. Взамен Visa и MasterCard создадут в России в течение полутора-двух лет дочерние компании, после чего операции по их картам российских банков на территории России не будут выходить за пределы страны, чего и добивались депутаты. ■

БАНК
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Банк высокой культуры

Банк для любимого города

ОАО «Банк «Санкт-Петербург».
Генеральная лицензия Банка России №436 от 19.09.1997. Реклама.

ПИФЫ ОПЯТЬ ПОТЕКЛИ

ЗА ПЕРВЫЕ ЧЕТЫРЕ МЕСЯЦА 2014 ГОДА ПОДАВЛЯЮЩЕЕ БОЛЬШИНСТВО РОССИЙСКИХ ФОНДОВ АКЦИЙ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛО ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ, В ОСНОВНОМ СОПОСТАВИМЫЕ С ДИНАМИКОЙ ИНДЕКСА ММВБ, ПОТЕРЯВШЕГО ОКОЛО 13%. СОВОКУПНЫЙ ОТТОК ИЗ ВСЕХ ФОНДОВ СОСТАВИЛ ОКОЛО 13 МЛРД РУБЛЕЙ. ЕСЛИ ГОВОРИТЬ О МАССОВОМ СЕГМЕНТЕ КЛИЕНТОВ, ОРИЕНТИРОВАННОМ НА СРЕДНЕСРОЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ С УМЕРЕННЫМ РИСКОМ, ТО НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ДЛЯ НИХ СЕЙЧАС МОЖЕТ БЫТЬ ПОРТФЕЛЬ ИЗ ФОНДОВ ОБЛИГАЦИЙ И ИЗ ФОНДОВ АКЦИЙ, ИНВЕСТИРУЮЩИХ В ИНОСТРАННЫЕ АКЦИИ, НОМИНИРОВАННЫЕ В ВАЛЮТЕ. ДАРЬЯ СИМОНОВА

По данным экспертов, с начала года отток из открытых и интервальных ПИФов составил около 13 млрд рублей. Самый большой отток был зафиксирован в фондах облигаций — 11,9 млрд рублей и в фондах акций — 3,4 млрд рублей. В первую очередь негативную доходность показали ПИФы, ориентированные на вложение на внутреннем российском рынке, из-за внешних факторов.

Отдельные категории отраслевых фондов оказались в еще большем минусе — некоторые фонды телекоммуникационного и электроэнергетического секторов потеряли 15–20% стоимости. Неудивительно, что на фоне отрицательной доходности, ослабления рубля и негативного информационного фона многие пайщики выводили средства из фондов акций.

По словам президента — председателя правления банка SIAB Галины Ванчиковой, наибольшую доходность показали ПИФы, вкладывающие деньги пайщиков в драгметаллы и в активы зарубежных рынков. «В случае ослабления геополитической напряженности инвесторам, склонным к риску, стоит обратить внимание на вложения в ПИФы акций российских компаний. Для консервативных инвесторов, желающих диверсифицировать свои вложения, можно рекомендовать ПИФы, инвестирующие в еврооблигации, желательно с короткой дюрацией», — говорит она.

Виталий Исаков, управляющий активами УК «Открытие», указывает на то, что большинство фондов облигаций сумели заработать положительную доходность с начала 2014 года, при этом фонды, ориентированные на покупку еврооблигаций, выиграли от ослабления рубля и опередили как инфляцию, так и рублевые банковские депозиты. «Большинство рублевых облигационных фондов заработали от нуля до двух процентов за четыре месяца 2014 года, тем самым отстав от доходности депозитов. Несмотря на прибыль, отток средств пайщиков из фондов облигаций стал максимальным среди всех категорий фондов и составил примерно 12 млрд рублей. Можно предположить, что многие инвесторы продавали паи, чтобы купить наличную валюту, опасаясь значительной девальвации рубля; панические настроения, господствовавшие среди некоторых инвесторов на фоне рыночной волатильности марта и апреля, также не способствовали привлечениям», — говорит он.

Динамика индексных фондов была сопоставима с динамикой фондов акций: от –12 до –17%, оттоки средств инвесторов составили около 120 млн рублей. Большинство смешанных фондов также продемонстрировали отрицательный результат. «Фонды денежного рынка, которые многие УК позиционируют как „тихую гавань“, где можно пересидеть рыночную волатильность, временно обменяв на них рискованные фонды, привлекли с начала года 608 млн рублей. Единственной категорией фондов, показавшей как привлекательную доходность, так и ощутимые привлечения с начала года, оказались фонды фондов. Многие УК используют эту категорию фондов, чтобы дать розничным инвесторам возможность доступа к фондам ETF на глобальные активы, без необходимости получения статуса квалифицированного инвестора. Использование подобных фондов в портфеле инвестора позволяет качественно диверсифицировать средства по классам активов, странам и валютам (несмотря на то, что стоимость пая рассчитывается в рублях, ее динамика отражает движение валюты, в которой номинирован ETF: как правило, это доллары США). С начала 2014 года преимущества такой диверсификации были продемонстрированы во всей красе: многие фонды фондов, ориентированные на такие активы, как золото, фондовые рынки развитых стран и зарубежную недвижимость, показали доходность 15–20 процентов в рублях за четыре месяца, привлечения же составили чуть более 2 млрд рублей», — пояснил господин Исаков.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОПАСАЯСЬ ДЕВАЛЬВАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ, МНОГИЕ ИНВЕСТОРЫ ПРОДАВАЛИ СВОИ ПАИ И ПОКУПАЛИ НАЛИЧНУЮ ВАЛЮТУ

К сожалению, история финансовых рынков зачастую показывает, что розничные инвесторы в целом размещают свои средства в «противофазе» с рынком: период низкой или отрицательной доходности приводит к оттокам — как раз когда рынки становятся достаточно дешевыми, чтобы стать привлекательными для покупки. После сильного роста, напротив, привлечения возрастают по мере того, как рынок движется в «переоцененную» зону.

ГЕОПОЛИТИЧЕСКАЯ ИСТЕРИКА Руководитель отдела розничных продаж УК «Солид Менеджмент» Сергей Звенигородский считает, что основным двигателем по изменению показателей фондового рынка являлась ситуация на внутреннем рынке России — это слабые данные крупнейших компаний (расходы по Олимпиаде были вписаны на прошлый отчетный период), отсутствие подпитки из средств накопительной части трудовой пенсии по старости граждан, снижение торговых связей с Украиной и ЕС. «Другим фактором стала политика — очередной олигархический переворот на Украине под новыми лозунгами и истерика США, давление на ЕС и бизнес Запада, обозначение неких санкций. Неопределенность повлияла на инвесторов из различных фондов (то есть не коснулась реальных инвесторов) и средства теперь „гуляют“ между российским и западным рынком», — подчеркивает он

Константин Кирпичев, начальник управления продаж и маркетинга УК «Райффайзен Капитал», признает, что первые четыре месяца года стали довольно неоднозначными для ПИФов из-за сложной ситуации на фондовом и валютном рынке. «Причиной негативной динамики российского финансового рынка стало участие России в политическом конфликте на Украине, что в марте вылилось в присоединение полуострова Крым к РФ, а в апреле — в беспорядки на территории Украины, в участии в которых была обвинена и российская сторона. Этот процесс сопровождался чрезвычайно негативным информационным фоном, связанным с обострением отношений между Россией и западными странами, а также с ожиданиями введения в отношении России санкций и их последующим введением и влиянием на российскую финансовую систему», — констатирует господин Кирпичев. → 27

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

«КАЧЕСТВО ПО ОЧЕНЬ ВЫГОДНОЙ ЦЕНЕ — ЭТО НАША ПОЛИТИКА В РАЗВИТИИ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА»

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ ОАО «БАНК „САНКТ-ПЕТЕРБУРГ“» ОКСАНА СИВОКОБИЛЬСКА РАССКАЗАЛА КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE ТАТЬЯНЕ ДЯТЕЛ О ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОНЛАЙН-ОПЕРАЦИЙ, О ТОМ, КАКИЕ НОВИНКИ ВНЕДРЯЕТ КРЕДИТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СОБСТВЕННОГО ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА И ПОЧЕМУ ИНВЕСТИЦИИ В ОНЛАЙН-СРЕДУ ПОКА НЕ ПРИНОСЯТ ДОХОДА.

BUSINESS GUIDE: Как развивается онлайн-банкинг в вашем банке и в России в целом?

ОКСАНА СИВОКОБИЛЬСКА: Наш интернет-банк признан лучшим в России по итогам международного конкурса Global Banking and Finance Review Awards. Это то, чем мы искренне и от души гордимся, но главным критерием для нас остается голос клиента. Для нас важно сохранить удобную и простую среду для пользования, одновременно максимально наполняя ее функционалом. Для этого мы стараемся прогнозировать потребности клиента, предугадывать их и обеспечивать ему простое решение. Сейчас пользователи интернет-банка составляют около 35% от всех активных клиентов банка.

BG: Какие задачи вы ставите перед собой?

О. С.: Одна из основных задач — сделать онлайн-банкинг максимально удобной платежной средой. Я считаю, что этот этап нами пройден почти на 100%, мы сделали очень удобный интерфейс для платежей, но и в этой области есть еще потенциал для развития. Например, уже сегодня в нашем интернет-банке клиент может оформить подписку на автоматическую оплату счетов за коммунальные услуги, выставленные ГУП ВЦКП. Мы получили огромный спрос на эту услугу. Такие платежи — это будущее системы интернет-банка, в дальнейшем все крупные поставщики услуг будут стараться обеспечить своим клиентам выставленные платежи в интернет-банке. Это облегчает процесс оплаты для клиента — он получает в интернет-банке всю информацию о счете от поставщика услуг и может одним кликом оплатить. А для поставщика услуг это значимая экономия на рассылке счетов и ускоренный сбор платежей. Для полноценного развития нужна только готовность рынка, которая заключается в том, что поставщики услуг все больше и больше начнут заботиться о скорости сбора платежей. Как только эта тема станет максимально актуальной среди поставщиков, они будут ее продвигать среди своих клиентов. Технологически в нашей системе интернет-банка все уже возможно. Вторая и постоянная задача для интернет-банка — это усовершенствование удобства пользования. Каждую неделю мы внедряем какие-то улучшения на базе результатов анализа пользовательских привычек клиентов интернет-банка.

BG: Онлайн-банкинг ведь можно еще использовать как канал продаж? Как у вас развивается это направление?

О. С.: Это в первую очередь относится к депозитам и беззалоговым кредитам. Сейчас более 50% депозитов открывается через интернет-банк — по этому показателю мы лидируем среди всех банков России. Достаточно было внедрить функционал и сделать логичное ценообразование, как за полгода мы пришли к значимым показателям. Онлайн-банкинг можно рассматривать как автономный канал продаж, но более результативным он становится тогда, когда мы ставим его в цепочку мультиканальных продаж. Цепочка продаж — это когда вы звоните клиенту, активному пользователю онлайн-банкинга, с предложением продукта, который нельзя оформить по телефону, но можно подписать договор в интернет-банке. Если индивидуальное предложение клиенту поступает только в интернет-банке, то доля продаж в этом канале составляет 10–15% от общего объема продаж. Когда же мы вставляем интернет-банк в цепочку мультиканальных продаж, звоним клиенту, консультируем о продукте и предлагаем подписать договор в интернет-банке, то доля результативных продаж возрастает до 35–40%.

BG: Как еще вы развиваете интернет-банкинг?

О. С.: На следующем этапе интернет-банкинг становится каналом сопровождения используемых услуг. Когда клиент пользуется какими-то банковскими услугами онлайн, то в рамках жизненного цикла этой услуги возникают разные пожелания и потребности. Например, если клиент сменил место работы или у него изменились сроки выплаты зарплаты, он может в интернет-банке изменить дату регулярного платежа по кредиту, не приходя в банковский офис. Если клиент хочет изменить счет, с которого выплачивает кредит, то он тоже может сделать это онлайн. Есть еще большой блок — это оформление всевозможных справок и выписок по счетам для различных инстанций. Наш функционал сейчас позволяет запрашивать необходимые справки через интернет-банк. Мы научились помогать людям решать большое количество мелких задач, которые в итоге делают их жизнь прекраснее, освобождая их время для более ценных занятий, нежели поездка в банк для заявления о справке в налоговую.

BG: В прошлом году вы ввели комиссию за внешние платежи в интернет-банке. С чем это связано?

О. С.: Развитие интернет-банкинга требует больших инвестиций, и мы понимаем, что в какой-то период времени он не будет приносить банку доход, какие бы комиссии мы ни устанавливали. Сейчас мы внедрили комиссии за внешние переводы. Это связанно с тем, что каждый такой перевод имеет свою себестоимость, и мы платим за эти операции. В целом я уверена, что для клиентов все-таки более важно качество нашего интернет-банка, да и размер комиссии за внешние переводы совсем небольшой — 25 рублей.

BG: За счет чего тогда интернет-банкинг может получать прибыль?

О. С.: Я не вижу интернет-банк прибыльным инструментом в перспективе трех-пяти лет. Все зависит от того, сколько у тебя клиентов в электронной среде и какая часть из них пользуется платными услугами. Сейчас каждому современному электронному каналу приходится проходить через два этапа, чтобы быть успешным. Первое — это объем клиентской базы, второе — это способность продавать продукты в этом канале. Для нас интернет-банк является альтернативным каналом филиальной сети. Его роль на современном этапе — экономия ресурсов для осуществления платежей, переводов и оформления депозитных договоров. Банк экономит время работы обслуживающего персонала в сети, а клиент — свое личное время. В дальнейшем интернет-банк станет доминирующим каналом продаж также для карт, беззалоговых кредитов, страховок.

BG: Вы планируете вводить еще какие-то комиссии?

О. С.: Я думаю, что мы будем вводить плату за дополнительные услуги, связанные с сопровождением операций. Например, за изменение даты платежа, изменение счета, заказ справки. Цена будет соответствовать тому уровню, который клиент будет готов заплатить. Мы — за качество по очень выгодной цене, это наша политика в развитии интернет-банкинга.

BG: Какие инвестиции вы вкладываете ежегодно в развитие интернет-банкинга? Какая часть этих средств окупается?

О. С.: В прошлом году мы вложили 25,5 млн рублей в развитие самой системы и еще 9 млн рублей в развитие мобильного приложения. Из этих средств сейчас окупается примерно половина. В принципе, из года в год эта цифра инвестиций практически не меняется, поскольку она необходима для постоянного и непрерывного наполнения онлайн-банкинга новыми функциями.

BG: Как продвигается развитие интернет-банкинга для юридических лиц?

О. С.: Сейчас мы максимально сфокусировались на развитии электронной среды для юридических лиц. В разработке находится совершенно новый интернет-банк. Осенью мы планируем этот проект запустить. У нас уже есть клиенты, которых мы вовлекли в тестовую среду. В целом интернет-банк для юридических лиц будет настолько же простым и удобным в использовании, как и для физлиц. Естественно, нужно понимать, что он намного сложнее по своему наполнению. У него будет общая точка соединения с интернет-банком для физлиц — возможность переходить от своего личного счета к счету юрлица, к которому у клиента есть право доступа.

BG: Какие новинки окажутся определяющими для рынка в ближайшие годы?

О. С.: Сейчас интернет-банк становится точкой входа во все услуги, связанные с финансовой стороной жизни человека. По сути, для того чтобы продажи были максимально эффективными, вы должны интернет-банк и все электронные каналы интегрировать между собой. Такое технологическое решение должно обеспечить клиенту максимально удобную среду для своих финансов, то есть в какой бы канал клиент ни обратился, его там встретит персональное предложение, заранее рассчитанное в CRM-системе (Client Relationship Management, или «Система управления клиентскими отношениями»). Так работает CRM в мультиканальной среде, и это для нас является стратегическим приоритетом. Наш интернет-банк, банкоматы, колл-центр и филиалы уже интегрированы с CRM-системой. Это есть не во многих банках России. Мы гордимся этими технологиями управления розничным бизнесом, которые позволяют нам для нашей клиентской базы (а это более чем 1,3 млн человек) обеспечивать индивидуальный подход, то есть предлагать клиенту только те услуги, которые актуальны именно ему. Главное знание, которое мы развиваем, — понимание того, в каком канале, в какой момент времени, какое предложение и с какой аргументацией будет приоритетным для нашего клиента. ■

ЗАЩИТА ОТ КИРПИЧА

ОБЪЕМ СТРАХОВЫХ ВЫПЛАТ ПО ВСЕМ ВИДАМ СТРАХОВАНИЯ В СЗФО В 2013 ГОДУ СОСТАВИЛ 48,1 МЛРД РУБЛЕЙ, УВЕЛИЧИВШИСЬ НА 19,3% ПО СРАВНЕНИЮ С 2012 ГОДОМ. В ТОМ, ЧТО И ЗАЧЕМ НАДО СТРАХОВАТЬ ПРИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ С БАНКАМИ, ВЫЯСНЯЛ КОРРЕСПОНДЕНТ BG ИГОРЬ ГЕРАСИМОВ.

Защита клиентов банка на время несения кредитных обязательств — это цивилизованная услуга, принятая во всем мире, направленная на гарантию погашения кредита при наступлении непредвиденных обстоятельств.

Серьезное отношение к собственным финансам позволяет относиться к страхованию не как к необязательным или вынужденным затратам, а как к реальной экономии. Именно страхование, как считают эксперты, позволяет при наступлении непредвиденных обстоятельств успешно справляться с различными жизненными ситуациями.

Иван Макаров, пресс-секретарь ВТБ24 по СЗФО, говорит, что наиболее активно в последнее время банки в качестве дополнительного сервиса продвигают полисы страхования жизни и здоровья заемщика — в первую очередь, разумеется, это касается ипотечных заемщиков. «Кроме того, спросом пользуются и полисы страхования держателей пластиковых карт от риска утери карт или потери денежных средств, хранящихся на их счетах, в результате действий мошенников. Упомянутые страховые продукты, конечно, позволяют банкам зарабатывать дополнительные комиссионные доходы, однако ключевым моментом здесь является защита финансовых интересов заемщиков. Особенно это касается страхования жизни и здоровья при оформлении ипотечного кредита. На рынке появились банки, которые, отказавшись от практики увеличения процентных ставок по ипотечным кредитам в случае отказа заемщика страховаться, еще и всячески уговаривают клиентов экономить на данной опции. С тем, чтобы использовать данный свой отказ в качестве конкурентного преимущества, которое компенсирует их слабый сервис или долгое рассмотрение кредитных заявок. Между тем такой вид страхования, как ежемесячно подтверждает практика работы ипотечных банкиров, действительно позволяет заемщикам защитить свои финансовые интересы в самых сложных жизненных ситуациях, связанных с потерей работоспособности. И уж тем более защищает интересы их наследников, которыми часто оказываются несовершеннолетние дети», — разъясняет господин Макаров.

Дмитрий Иванников, управляющий директор по ипотечному страхованию ОАО «Согаз», рассказывает, что при кредитовании юридических лиц для обеспечения возврата кредита банки требуют осуществлять страхование имущества, передаваемого банку в залог. «В качестве имущества, передаваемого в залог, могут выступать недвижимость, оборудование, товарно-материальные ценности, транспортные средства, спецтехника. При получении кредита на строительство для обеспечения его возврата страхуются строительно-монтажные риски. В свою очередь, страховые компании разрабатывают страховые программы с учетом специфики залогового имущества и требований банков к страховому обеспечению. Для физических лиц основным видом страхования является страхование залогового имущества (недвижимости, автотранспорта). Однако при осуществлении страхования только залогового имущества банк несет дополнительные риски, связанные со смертью или утратой трудоспособности заемщика, а также риски, связанные с утратой предмета залога в связи с потерей заемщиком на него права собственности. В связи с чем банк предлагает заемщику вариант кредитования, включающий страхование жизни и здоровья от несчастных случаев и болезней. При кредитовании под залог недвижимого имущества заемщику может быть предложена кредитная программа, включающая страхование риска утраты недвижимого имущества в результате потери права собственности, а также в случае небольшого первоначального взноса — страхование ответственности заемщика за невозврат кредита. Как правило, чем больше рисков застрахует заемщик, тем меньше будет процентная ставка по кредиту», — утверждает господин Иванников.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

КАК УВЕРЯЮТ БАНКИРЫ, СТРАХОВКА ПРИ ПОЛУЧЕНИИ КРЕДИТА МОЖЕТ СТАТЬ «ЗОНТИКОМ», ЗАЩИЩАЮЩИМ ЗАЕМЩИКА И ЕГО СЕМЬЮ ОТ НЕОЖИДАННОСТЕЙ

Мария Тимошенко, начальник управления по взаимодействию со страховыми компаниями «Ренессанс Кредит», говорит, что каждый банк предлагает своим клиентам те продукты, которые наиболее востребованы потребителями и являются для них максимально выгодными. «„Ренессанс Кредит“ предлагает своим клиентам страховые полисы от партнеров банка по страхованию жизни и здоровья, от потери работы, программы страхования рисков, связанных с использованием банковских карт, а также „коробочный“ продукт по страхованию детей», — рассказывает она.

Йиржи Бадр, председатель совета директоров «Хоум Кредит Страхование», также подтверждает, что в розничном кредитовании наиболее распространенные виды страхования — это страхование от несчастного случая и болезни, а также страховка от потери работы. «При покупке товаров в кредит клиентам также предлагает застраховать товар от утраты и повреждения. Чаще всего клиенты оформляют страхование от несчастного случая и болезни. Второй по популярности вид страхования — от потери работы. В периоды экономической нестабильности страхование от потери работы становится особенно востребованным и спрос на него увеличивается. Также мы отмечаем повышение интереса к профильным страховым продуктам, которые позволяют застраховать имущество в квартире или в доме. Сегодня их также можно оформить в банковских отделениях. Для заключения договора не требуется выезд на объект и фотографирование — полис оформляется всего за пять минут прямо в отделении банка», — делится он.

ПОПУЛЯРНЫЕ СТРАХОВКИ Управляющий Северо-Западным филиалом ОАО «МТС-банк» Дмитрий Григорович говорит, что самыми востребованными по-прежнему являются страхование жизни и трудоспособности, а также страхование от потери работы. «При получении ипотечного кредита добавляются такие виды страхования, как титульное и имущественное», — утверждает он.

По словам Ольги Гончаровой, директора региональных продаж филиала «Санкт-Петербургский» Альфа-банка, в Альфа-банке представлены следующие виды страхования: страхование жизни и здоровья по кредитным продуктам, инвестиционно-страховые продукты и накопительное страхование жизни.

«Наиболее популярными являются страхование жизни и здоровья по потребительскому кредиту или по кредиту наличными и страхование кредитных карт. В связи с увеличивающимся количеством банковских карт и растущим уровнем мошенничества (кражей и копирования данных с карт) Альфа-банк предлагает клиентам инновационный страховой продукт „Защищенная карта плюс“. Суть продукта в том, что он защищает как от утери или физического уничтожения карты, так и от убытков, связанных с мошенническими действиями третьих лиц», — рассказывает госпожа Гончарова.

Один из самых распространенных способов кредитования — кредит наличными, он выдается клиенту на основании стабильного уровня доходов и всегда является беззалоговым. Оформляя страховую защиту к такому кредиту, клиент получает гарантию того, что весь долг по кредиту будет выплачен страховой компанией при утрате возможности зарабатывать (потеря трудоспособности или уход из жизни). Страхование — это современный инструмент, делающий кредит менее рисковым для каждого, считают эксперты.

Заместитель председателя Северо-Западного банка Сбербанка России Марина Чубрина рассказывает, что на территории Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России» в настоящий момент реализуются следующие программы: страхование путешествующих; страхование средств платежа; коллективное добровольное страхование жизни и здоровья заемщиков — физических лиц; страхования от недобровольной потери работы; страхование от несчастных случаев и болезней; страхование залогового имущества по ипотечным кредитам и автокредитам; накопительное страхование жизни; инвестиционное страхование жизни.

«Популярные виды — это коллективное добровольное страхование жизни и здоровья заемщиков — физических лиц, страхование средств платежа, страхование залогового имущества по ипотечным кредитам и автокредитам, накопительное страхование жизни. Страховой полис — это защита в непредвиденных жизненных ситуациях, связанных с имуществом, здоровьем и повседневной деятельностью клиента. Приобретая страховой полис, клиент уверен, что может рассчитывать на помощь при возникновении трудной жизненной ситуации, а страховая компания поможет справиться с ее последствиями и обеспечит привычный уровень жизни. Основные преимущества приобретения страховых полисов в отделениях Сбербанка — это экономия времени, возможность оформить банковский и страховой продукт „в одном месте“, гарантия отсутствия ошибок в документах и возможность сразу проверить все документы вместе с сотрудником банка», — рассказывает она.

Мария Четверикова, начальник управления страховых и пассивных продуктов банка «Открытие», поясняет, что в банковской сфере страхование распространено в нескольких направлениях: страхование заемщиков банков, объектов залога и рисков самих банков.

«Если мы говорим о видах страхования, востребованных клиентами банка, то наиболее популярным является страхование залогового имущества заемщика в рамках автокредитных и ипотечных программ кредитования, а также страхование от несчастного случая или потери работы по потребительским кредитам. Среди традиционных видов страхования рисков самого банка наиболее популярны страхование автотранспорта, медицинского страхования сотрудников, а также риски, учитывающие специфику банковской деятельности: страхование эмитентов пластиковых карт, страхование банковских ценностей, страхование от компьютерного мошенничеств», — делится госпожа Четверикова.

ЗАПАДНЫЙ ОПЫТ Еще один страховой продукт, который очень распространен в развитых странах и менее известен в России, — накопительное страхование жизни. «Эта страховая программа является фундаментом, основой финансового планирования. Любой человек строит финансовый план свой или своей семьи, исходя из имеющихся на данный момент доходов и предполагая их рост в будущем, то есть скорее думает о том, как улучшить свою жизнь. Мало кто при финансовом планировании думает о ситуациях, которые могут привести к ухудшению текущего уровня жизни. А ведь именно потеря здоровья — самый большой риск того, что не удастся осуществить задуманное (например, купить дом или выучить детей). Поэтому накопительное страхование жизни предназначено для гарантированного достижения цели и сохранения уровня жизни. Клиент делает взнос раз в год или раз в полгода, комфортными для него суммами, знает, что его жизнь и здоровье застрахованы, а значит, семья и близкие в непредвиденной ситуации не окажутся без его финансовой поддержки. И в то же время, если страховой случай не произойдет, клиент получит накопленную сумму взносов по окончании срока действия договора», — говорит госпожа Гончарова.

НЕПРЕДВИДЕННЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА Практика показывает, что жизнь порой независимо от наших желаний преподносит и досадные сюрпризы.

Мария Четверикова подчеркивает, что страхование помогает клиенту облегчить некоторые неприятные жизненные ситуации и рассчитаться по обязательствам. «Наличие полиса страхования поможет клиенту восстановить утраченное имущество, защитить свое здоровье, переложить бремя ответственности по оплате платежей по кредиту на страховую компанию в случае потери работы, возместить расходы, связанные с непредвиденными обстоятельствами во время путешествия за границей. Например, при потребительском кредитовании клиенты чаще всего заключают договоры страхования от несчастных случаев и болезней и на случай потери работы. При наличии полиса страхования от несчастных случаев в случае ухода из жизни заемщика или, к примеру, получения им инвалидности в результате болезни все обязательства по погашению кредита возьмет на себя страховая компания. Страхование на случай потери работы гарантирует клиенту защиту при невозможности оплачивать кредит в связи с потерей работы по инициативе работодателя. В этом случае страховая компания будет осуществлять платежи по кредиту за заемщика на период поиска им работы», — объясняет она.

По словам госпожи Тимошенко, страховка для клиента, оформляющего кредит, является своего рода дополнительной подушкой безопасности. «Так, например, страхование от потери работы помогает заемщику погашать свой долг перед банком, пока он находится в поиске работы после сокращения. Если клиент застрахован по программе страхования жизни и здоровья, то выплата, которая обычно осуществляется по рискам смерти или получения инвалидности, пойдет на погашение задолженности клиента по кредитному договору перед банком, если банк является выгодоприобретателем. Страхование по кредитным картам защищает клиента от злоумышленного использования карты после ее хищения или утери, а также от ограбления при снятии наличных с застрахованной кредитки», — подчеркивает она.

До момента погашения заемщиком задолженности по кредиту имущество находится в залоге у банка. И если вдруг с имуществом что-то случится (например, угнали автомобиль, сгорел дом), то страховая выплата обеспечит погашение кредитных обязательств перед банком.

По словам господина Иванникова, страховать свою жизнь и здоровье заемщик не обязан, услуга эта добровольная. «Однако, заключив договор страхования, заемщик тем самым „подстилает соломку“, оберегая себя и своих родных от необходимости изыскивать средства на погашение кредита, если вдруг наступит страховой случай. В страховой практике, к сожалению, есть немало примеров, когда человек, купивший недвижимость с помощью ипотечного кредита, в результате болезни или несчастного случая становится инвалидом, теряет работу и доход, позволявший ему погашать кредит. Или того хуже — заемщик внезапно умирает, и тогда все его долги переходят наследникам. Если же жизнь и здоровье заемщика застрахованы, его долг перед банком погашает страховая компания. При этом недвижимость остается в собственности заемщика или его семьи. Хочу отметить, что сегодня отношение к процедуре страхования меняется: заемщики сами задумываются о тех рисках, которые возникают у них в связи с неисполнением кредитных обязательств из-за наступления неблагоприятных событий. И зачастую добровольно заключают договор страхования даже в случаях, когда он не предусмотрен кредитной программой», — заключает он.

Йиржи Бадр также подтверждает, что страховка — это «зонтик» от неприятностей. «Если заемщик оформит страховку от несчастного случая, а затем с ним произойдет какая-либо неожиданная неприятность, например, его собьет автомобиль, и он не сможет больше выплачивать кредит, то страховая компания возьмет на себя его обязательства. Кредит, таким образом, не станет непосильной ношей ни для него, ни для его семьи», — разъясняет господин Бадр. ■

ЛенТрансЛизинг

УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

8 лет на рынке

Искусство правильного лизинга

ЛенТрансЛизинг
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

Адрес: 195112, Санкт-Петербург,
площадь Карла Фаберже, д. 8, лит. В, офис 517

Наши контакты:
Телефон отдела продаж:
(812) 329-44-33, (812) 363-09-19
e-mail: Info@ltl-spb.ru
www.ltl-spb.ru

Автомобили

Спецтехника

Оборудование

Вагоны

РЕКЛАМА. ООО «ЛенТрансЛизинг»

ПЕРЕТЯГИВАНИЕ ФИНАНСОВОГО ОДЕЯЛА

КРЕДИТНЫЕ И ЛИЗИНГОВЫЕ ПРОДУКТЫ, ПО УТВЕРЖДЕНИЮ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, СРАВНИВАТЬ НЕКОРРЕКТНО. ОДНАКО ЭТИ ВИДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИМЕЮТ МНОЖЕСТВО ТОЧЕК ПЕРЕСЕЧЕНИЯ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО В УСЛОВИЯХ НЫНЕШНИХ РЫНОЧНЫХ РЕАЛИЙ ЛИЗИНГ И КРЕДИТ СТАЛКИВАЮТСЯ С ОДНИМИ И ТЕМИ ЖЕ ПРОБЛЕМАМИ — РЕЗКИМ ПОДОРОЖАНИЕМ РЕСУРСОВ. ИЗ-ЗА ДЕФИЦИТА ЛИКВИДНОСТИ УВЕЛИЧИЛАСЬ СТОИМОСТЬ КАК ЛИЗИНГА, ТАК И КРЕДИТА. ИГОРЬ ГЕРАСИМОВ

Если говорить о точках пересечения этих инструментов, то председатель правления ОАО «МБСП» Александр Фадеев говорит, что, во-первых, и кредит, и лизинг являются формой финансирования клиента, с той разницей, что кредит — это предоставление денежного потока в той или иной форме клиенту под определенные цели, а лизинг — предоставление взвешенного по стоимости материального ресурса. «Отсюда получаем вторую точку пересечения — объекты финансирования. Кредит, как и лизинг, может быть направлен на приобретение того или иного вида техники, оборудования, недвижимости, с той разницей, что лизинг предусматривает переход права собственности в конце срока договора, а кредит — сразу же. Третья точка пересечения, неявная для клиента, — сам кредит. Часто лизинговые компании, финансируя сделку своего клиента, сами являются объектами кредитования, привлекая кредитные ресурсы под дальнейшее финансирование», — поясняет он.

Президент — председатель правления банка SIAB Галина Ванчикова указывает на то, что в последние несколько лет банки внедрили ряд программ кредитования приобретения основных средств, способных составить серьезную конкуренцию лизингу. «Это долгосрочные программы с оформлением в залог приобретаемого имущества, регулярными выплатами по кредиту, с небольшим первоначальным взносом. Иногда в роли аванса выступает дополнительный имущественный залог, и тогда получается, что банк финансирует всю сделку целиком», — говорит она.

Заместитель руководителя СЗРЦ ВТБ — вице-президент Руслан Еременко подчеркивает, что лизинг нельзя приравнивать к кредитованию. «Эта деятельность относится к инвестициям в приобретение имущества. Собственные лизинговые компании банки создают с целью минимизации своих рисков. Лизинговые компании имеют свою инфраструктуру, систему риск-менеджмента и мониторинга, сами работают с клиентом. При лизинговых сделках финансирование предоставляется на более длительные сроки. В целом использование лизинговой схемы финансирования приобретения имущества дает организации возможность сэкономить на издержках.

Однако при сопоставимых условиях стоимость банковского финансирования, как правило, существенно ниже, чем в случае лизинговой сделки. Кроме того, при покупке имущества за счет кредитных средств компания сразу становится собственником этого имущества, в случае с лизингом — только после полной оплаты лизинговых платежей», — рассказывает господин Еременко.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

КРЕДИТНЫЕ И ЛИЗИНГОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАЧАСТУЮ ОКАЗЫВАЮТСЯ КОНКУРЕНТАМИ, БОРЮЩИМИСЯ ЗА БЛАГОСКЛОННОСТЬ КЛИЕНТА

Даниил Харин, региональный директор лизинговой компании «Альфа-Лизинг», считает, что лизинг применим только для покупки амортизируемых активов, соответственно, повод для выбора «лизинг или кредит» возникает при необходимости у предприятия приобретать основные средства.

КОНКУРЕНТНАЯ БОРЬБА По словам госпожи Ванчиковой, клиент может разумно сочетать оба инструмента: кредит и лизинг. «Тогда кредитом финансируется, например, строительство здания, а оборудование и техника берутся в лизинг. Оформляется между банком и лизинговой компанией соглашение о контроле платежной дисциплины клиента — так называемый кросс-дефолт. То есть здесь это не конкуренты, а партнеры. Для оказания полного спектра услуг в области финансирования ряд банков имеют лизинговые компании (дочерние и связанные) в своей структуре. Говоря о конкуренции, следует понимать, что и банки, и лизинговые компании продают услугу в самом широком понимании этого слова. И клиент может выбирать ту услугу, которая лучше подходит для достижения его целей», — поясняет она.

Наталья Байнина, управляющий Северо-Западным филиалом банка «Интеза», считает, что кредитные и лизинговые продукты, представляющие собой, по сути, различные формы финансирования клиента, часто являются непосредственными конкурентами. «Происходит эта конкуренция всегда, за исключением тех случаев, когда применение лизинга как финансового механизма просто невозможно или затруднительно (например, лизинг для физических лиц, потребительское кредитование или краткосрочное финансирование оборотного капитала заемщика). Хотя при этом нельзя сказать, что на практике банки и лизинговые компании находятся в состоянии жесткой конкуренции друг с другом. Скорее банкиры конкурируют между собой, а лизингодатели соперничают со своими коллегам», — говорит она.

По словам господина Фадеева, в данном случае можно говорить о конкуренции в самом классическом понимании. «Банк и лизинг имеют в финансовом плане два схожих продукта на пересекающихся рынках. Задача банка и лизинга оказаться успешнее и продать свой продукт. Тем не менее, если посмотреть на рейтинги банков и лизинговых компаний, очевидно одно — чем ближе компания стоит к государственному финансированию, тем она более конкурентна. Популярность залогового кредитования в условиях стагнации экономики начинает снижаться в пользу роста финансирования лизинговых сделок. В ближайшей перспективе, учитывая тенденции рынка кредитования, МБСП будет активно развивать финансирование лизинговых сделок финансово устойчивых лизинговых компаний», — поделился господин Фадеев.

Михаил Иоффе, старший вице-президент, управляющий филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге, рассказывает, что основная конкуренция между банками и ведущими лизинговыми компаниями все-таки идет вне сферы малого бизнеса — поскольку подавляющую долю кредитов небольшие компании оформляют для пополнения оборотных средств. «Сильнее всего на сегодняшний момент эта конкуренция проявляется в сфере кредитования на покупку различных транспортных средств — легковых и грузовых автомобилей, железнодорожных вагонов. Особенно активны в этом сегменте компа-

нии, являющиеся дочерними структурами крупных автомобильных корпораций», — поясняет господин Иоффе.

СРОК ПРОТИВ СТОИМОСТИ Говоря о выгодности и предпочтении при выборе инструментов, следует правильно определить их плюсы и минусы.

Преимущества лизинга — длительный срок, ускоренная амортизация, льготы по налогу на имущество, отсутствие необходимости в автохозяйстве. В ряде случаев несколько упрощенная методика рассмотрения. В то же время стоимость выше, чем у банковского кредита.

Госпожа Ванчикова указывает на то, что стоимость кредита в большинстве случаев ниже. «Однако в нынешних условиях доступ к долгосрочным кредитам усложнился, и банк может предложить кредит на меньший срок, а следовательно, регулярный платеж будет выше. А самая главная точка соприкосновения лизинговой компании и банка — это финансирование последним лизинговых сделок. Лизинговая компания может иметь в банке кредитный лимит и в его рамках финансировать свои сделки, добавляя к стоимости услуги свою маржу», — рассказывает она.

Господа Байнина уверена, что в целом нельзя сказать, что для потенциального клиента более привлекательно — воспользоваться лизингом или кредитным продуктом. «Лизинг более доступен, по нему более оперативно принимаются решения, поэтому в таких сегментах, как приобретение транспортных средств и спецтехники, лизинг используется гораздо чаще, чем кредитование под залог приобретаемых основных фондов. Лизинг может иметь определенную финансовую привлекательность и для тех компаний, у которых существенная текущая налоговая база по прибыли и есть потребность в возможности перенести платежи по налогу на прибыль на более поздние сроки. Если для заемщика величина стоимости привлеченного финансирования является принципиальным вопросом, то кредитные продукты для него будут более привлекательными», — подытоживает госпожа Байнина.

Сравнивая лизинг и прямое кредитование, нужно принимать во внимание целый ряд особенностей этих банковских продуктов.

Если лизинг — это специализированный продукт, задачей которого является покупка того или иного объекта лизинга (автомобили, техника, оборудование), то кредит — более универсальный продукт, целевым назначением которого может быть более широкий спектр потребностей заемщика.

Федор Зобнев, начальник коммерческого управления банка БФА, говорит о том, что в подавляющем большинстве лизинговых сделок источником финансирования для лизинговой компании является банковский кредит. «Таким образом, лизинг по процентной ставке практически всегда дороже кредита, поскольку стоимость лизинга формируется из процентной ставки по кредиту и маржи лизинговой компании.

Однако преимущества лизинга проявляются в процессе пользования продуктом за счет налоговых льгот и ускоренной амортизации. Тем не менее данные преимущества могут быть реализованы только компаниями с достаточным уровнем официальной прибыли и обладающими определенной квалификацией в бухгалтерском учете», — говорит он.

При этом преимуществом лизинга может являться большая оперативность в принятии решений и меньший документооборот. Это актуально в основном для крупных лизинговых компаний, а также для лизинговых компаний при банках, которые имеют специальные кредитные линии или кредитные лимиты на осуществление типовых сделок. Если лизинговая заявка нестандартная и рассматривается в банке индивидуально, то сроки рассмотрения и пакет документов, предоставляемых лизингополучателем, будут идентичны, как если бы он обратился за прямым кредитованием в банк.

В отличие от кредитования, которое требует дополнительного залогового обеспечения, при лизинге залогом является покупаемое оборудование. В связи с этим компании, которые не могут рассчитывать на прямое кредитование ввиду слабого финансового положения, при ликвидном объекте лизинга и достаточном размере аванса (то есть собственного участия) привлекают финансирование посредством лизинга.

Директор филиала Банка Москвы в Санкт-Петербурге Алексей Кольчик указывает на то, что лизинговые компании больший упор делают на приобретаемое имущество. «Для них крайне важно, чтобы это было ликвидное имущество, которое в случае дефолта клиента будет являться источником возврата долга. Для банков, важнее бизнес клиента, так как возвратность средств рассчитывается от прибылей клиента, а не от реализации залога», — поясняет он.

Ирина Воробьева, управляющий филиалом «Петербургский» банка «Глобэкс», указывает на то, что, как правило, лизингом пользуются компании, которые не хотели бы брать кредит на приобретение основных средств в силу специфики своей деятельности, например, при покупке машин и оборудования. «С применением лизинга затраты идут на себестоимость, что помогает оптимизировать прибыль. Если говорить о кредитовании, тут необходимо участие самого клиента, однако банковская ставка будет ниже, так как лизинговые компании, как правило, фондируются от банков (соответственно, закладывают в стоимость банковскую ставку, налоги и свою маржу). Практически лизинговые компании получают от банков те же условия, что получил бы клиент, обратившись в банк напрямую. Однако для кого-то лизинг предпочтительнее. Это зависит и от налогообложения, и от сроков, и от объемов», — подтверждает она слова коллег.

СПЕЦ ПО ОБОРУДОВАНИЮ Андрей Донченко, руководитель региональных филиалов ООО «Райффайзен-Лизинг», рассказывает, что инструмент лизинга в свое время был создан с целью оптимизации процесса инвестирования в основные средства. «Поэтому данный продукт практически идеально подходит тем предприятиям, которые покупают новую технику, оборудование и иное имущество. Удобство лизинга заключается в первую очередь в том, что вся технология работы лизинговой компании ориентирована на оптимизацию процесса приобретения и эксплуатации имущества. Здесь, например, детально проработаны вопросы взаимодействия с поставщиками и производителями техники, в том числе, достаточно часто существуют дополнительные скидки на приобретаемую технику. Лизингополучатели приобретают также квалифицированного партнера в вопросе структурирования договора поставки, построения безрисковой системы взаиморасчетов по контрактам, дополнительные услуги по таможенному оформлению. Лизинговые компании эффективно оптимизируют вопросы страхования, что позволяет очень выгодно использовать все преимущества комплексного страхования имущества. И, конечно, не стоит забывать об очень важном аспекте — налоговых преимуществах лизинга, таких как ускоренная амортизация предмета лизинга, отнесение лизинговых платежей на себестоимость, возможность выбора балансодержателя имущества», — рассказывает он.

Кроме вышеперечисленных преимуществ, у лизинга есть еще один плюс. Это предоставление клиентам дополнительных услуг или сервисов к основной услуге по финансированию. К примеру, в сегменте автолизинга к таким услугам могут относиться хранение колес, подменный автомобиль, топливные карты.

К привлекательным сторонам кредитного варианта финансирования приобретения техники можно отнести два фактора. Во-первых, кредитное финансирование может быть предоставлено на значительно более короткий срок, нежели лизинговое (срок лизинга, как правило, сравним со сроком амортизации имущества). Более краткосрочное финансирование, как правило, более дешевое. Правда, в ситуации, когда берутся короткие кредиты для финансирования длинных сделок, существуют риски более дорогого рефинансирования проекта в последующие периоды заимствований.

Во-вторых, при кредите компания-заемщик получает приобретаемое имущество сразу в собственность (при лизинге собственником является лизинговая компания), что для многих предпринимателей является достаточно важным фактором даже несмотря на то, что это имущество, скорее всего, будет находиться в залоге у банка.

По словам генерального директора ООО «Лентранслизинг» Дмитрия Виноградова, лизинговые и кредитные продукты пересекаются в борьбе за предпочтение компаний, приобретающих объекты основных средств. «Сравнивая эффективность кредита и лизинга для лизингополучателя мы должны отметить: при прочих равных условиях сумма лизинговых платежей в абсолютном выражении превышает сумму платежей по кредиту на сумму НДС, на проценты за пользование денежными средствами, на сумму вознаграждения лизинговой компании. НДС с лизингового процента лизингополучатель возмещает себе в течение договора лизинга. То есть при сравнении кредита и лизинга в большинстве случаев вопросом НДС можно пренебречь. Таким образом, если лизингополучатель делает выбор в пользу лизинга, предпочитая его кредиту, он получает ряд преимуществ», — говорит он.

Речь идет о том, что при реализации традиционной лизинговой сделки от клиента не требуется предоставление залога (залогом является предмет лизинга). При приобретении в лизинг спецтехники или транспорта от лизингополучателя не требуется открытие автохозяйства, поскольку предмет может учитываться у лизингодателя. Лизингополучатель тем самым избегает затрат по открытию и содержанию подразделения, включая заработную плату сотрудников подразделения. При наличии в парке до пяти машин наличие собственного автохозяйства для компании нецелесообразно. Кроме того, по словам господина Виноградова, существуют субсидии, которыми могут воспользоваться лизингополучатели, возмещая себе существенную часть лизинговых авансов либо процентов. → 27

Реклама. Лиц. № 99-01-0052-81 от 17.04.08

+ акушерство
+ аллергология
+ гинекология
+ дерматология
+ кардиология
+ кардиохирургия
+ маммология
+ неврология
+ офтальмология
+ сосудистая хирургия
+ урология

MEDICINA ARS NOBILISSIMA 1897

Первый Санкт-Петербургский государственный медицинский университет имени академика И.П.Павлова

16 клиник – 100 отделений

ул. Льва Толстого, д. 6-8
метро «Петроградская»
тел.: (812) 234 6113
тел.: (812) 329 0333

www.1spbgmu.ru

ЛЕЧЕНИЕ ПРОВОДИТСЯ ПОСЛЕ КОНСУЛЬТАЦИИ С ВРАЧОМ О ВОЗМОЖНЫХ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯХ!

«ТАМОЖЕННАЯ КАРТА: В ЧЕМ ВЫГОДА ДЛЯ БАНКА»

ДИРЕКТОР ОПЕРАЦИОННОЙ ДИРЕКЦИИ ООО «ТАМОЖЕННАЯ КАРТА» МИХАИЛ КАМАЛОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ЮЛИИ ЧАЮН РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАКИМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ОБЛАДАЕТ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА «ТАМОЖЕННАЯ КАРТА», НА ЧЕМ ЗАРАБАТЫВАЮТ СОТРУДНИЧАЮЩИЕ С КОМПАНИЕЙ БАНКИ-ЭМИТЕНТЫ И О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТА.

СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ

BUSINESS GUIDE: Расскажите о том, что такое платежная система «Таможенная карта», решением каких задач она занимается?

МИХАИЛ КАМАЛОВ: «Таможенная карта» — это российская платежная система, действующая исключительно на территории Российской Федерации и являющаяся в настоящее время крупнейшей системой таможенных платежей, которая используется участниками внешнеэкономической деятельности в качестве способа исполнения их обязательств перед российским государственным бюджетом. Первоочередная задача «Таможенной карты» — это обеспечение проведения клиентами в режиме реального времени любых видов таможенных платежей на всей территории страны 24 часа в сутки семь дней в неделю. Сама таможенная карта представляет собой пластиковую карточку с микрочипом для терминалов на таможенных постах и для различных форм удаленной оплаты. Она позволяет в режиме реального времени оплатить все таможенные платежи и при необходимости скорректировать сумму сборов. В отличие от платежа таможенной картой, традиционный способ уплаты таможенных платежей банковским переводом предполагает принцип авансирования. Компания уплачивает все таможенные сборы и платежи за 3–7 дней до даты таможенной очистки груза. Более того, уплачивает с запасом, так как в случае корректировки суммы груз останется на таможне, пока недостающие средства не поступят на счет таможенных органов. Кроме того, таможня не производит сверки в оперативном режиме, что приводит к формированию замороженных остатков на счетах таможенных органов. Таким образом, компания вынуждена отвлекать оборотный капитал, который, как мы с вами знаем, имеет для компании свою цену. Мы предлагаем участникам ВЭД решение этой проблемы — оплата таможенных платежей специальной банковской картой одномоментно с подачей таможенной декларации. При этом таможенный инспектор сразу видит информацию о платеже, а клиент избегает системы авансирования.

BG: Сколько на сегодняшний день банков — участников этой платежной системы?

М. К.: В настоящее время в платежной системе 110 банков — эмитентов «Таможенной карты». В то же время не все работающие в России банки наши потенциальные клиенты, но удвоить их количество — это задача, которая стоит перед нами на период ближайших полутора лет.

BG: С какими банками вы работаете? Есть ли какие-либо особенности в работе с ними? Зависят ли условия работы от размеров или региональной принадлежности банка?

М. К.: Участником платежной системы может быть любой российский банк. Не имеют значения его размеры или то, в каком регионе России он работает. Главное, чтобы кредитное учреждение обслуживало компании, которые являются участниками внешнеэкономической деятельности.

BG: Каковы условия работы для банка в вашей платежной системе?

М. К.: Банку лишь надо присоединиться к платежной системе, заплатить вступительный взнос, а потом разработать у себя тот регламент работ, который требуется для выпуска и обслуживания карт, и далее уже предлагать продукт своим клиентам. У банка нет необходимости в дополнительном значительном росте штата сотрудников, так как специфика продукта такова, что его обслуживание не отнимает существенных человеческих ресурсов.

BG: В чем выгода для банка при работе с вашей платежной системой?

М. К.: Наш продукт является результатом деятельности оператора и участников платежной системы, поэтому одной из наших первоочередных задач является постоянное укрепление и развитие партнерских и взаимовыгодных отношений с банками, которые приносят банкам — участникам платежной системы хороший и постоянный комиссионный доход. «Таможенная карта» для банка — это инструмент для привлечения новых клиентов, удержания существующих клиентов и повышения доходности от их обслуживания.

BG: Какие издержки несет банк при вступлении в вашу платежную систему?

М. К.: Вступление банка в платежную систему «Таможенная карта» и работа в ее рамках не несут каких-то особенных финансовых затрат. Одноразовый вступительный взнос составляет 295 тыс. рублей. Ежегодные платежи за членство в системе отсутствуют. Всю деятельность по поддержанию системы и работе карт, с помощью которых осуществляются таможенные платежи, система «Таможенная карта» осуществляет сама — от установки POS-терминалов по приему платежей на местах и поддержания сети в рабочем состоянии до изготовления карт и ведения карточной базы данных.

BG: На чем банк зарабатывает при работе с вашей платежной системой?

М. К.: «Таможенная карта» предоставляет банкам-эмитентам широкие возможности для роста прибыльности бизнеса. Первое — это высокая доходность от обслуживания операций с использованием «Таможенной карты», когда банк получает комиссионный доход от всех проведенных транзакций. Второе направление, которое по прибыльности вполне сопоставимо, а в ряде случаев приносит и гораздо больший доход, — это возможность привлечения в банк новых клиентов за счет дополнительных конкурентных преимуществ и расширения продуктовой линейки, так же, как и получение банком-эмитентом дополнительных доходов за счет предоставления держателям «Таможенной карты» овердрафтных схем.

BG: Как и в какие сроки банк может стать участником платежной системы?

М. К.: По нашему опыту, данный процесс занимает в среднем два месяца. Но бывает и гораздо быстрее, ввиду того, что часто клиенты банков сами требуют от тех кредитных организаций, которые ведут их счета, вступить в нашу систему, так как по опыту обслуживания в других банках они уже поняли и оценили ее преимущества.

BG: В чем вы видите перспективы вашего сотрудничества с банками?

М. К.: «Таможенная карта» постоянно работает над совершенствованием существующих продуктов и над расширением спектра предоставляемых услуг для банка и его клиентов. В настоящее время активно развивается сотрудничество с банками по созданию нового карточного продукта для обеспечения транзита товаров по территории России: от приграничного таможенного органа до таможни назначения. Очень перспективными являются направления сотрудничества с банками по разработке интересного продукта для неохваченного сектора физических лиц и совместная клиентская работа. У нас почти готово решение платежной системы для банков-эмитентов по формированию так называемых «коробочных» продуктов, когда сотрудникам банков не придется глубоко вникать в проблемы таможенного дела, что, в свою очередь, значительно упростит механизм продажи ими банковских продуктов. Долгосрочные преимущества «Таможенной карты» заключаются в использовании новых технологических решений в тесном сотрудничестве с нашими основными партнерами (банками — участниками платежной системы). Поэтому мы будем и дальше совместно усовершенствоваться и развиваться. ■

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РОССИЯНЕ ПРОДОЛЖАЮТ ОТДАВАТЬ ПРЕДПОЧТЕНИЕ ТАКИМ ТРАДИЦИОННЫМ МЕТОДАМ СОХРАНЕНИЯ, КАК ДЕПОЗИТЫ

НЕ ПРЯЧЬТЕ ВАШИ ДЕНЕЖКИ

В УСЛОВИЯХ ВЫСОКОЙ ВОЛАТИЛЬНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ И НЕСТАБИЛЬНОЙ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ ГРАЖДАНЕ НАЧАЛИ РЕШАТЬ ЗАДАЧУ О ТОМ, КУДА ИНВЕСТИРОВАТЬ И КАК СОХРАНИТЬ СВОИ ДЕНЬГИ. КОРРЕСПОНДЕНТ BG ДАРЬЯ СИМОНОВА ВЫЯСНЯЛА У ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ ВЕДУЩИХ БАНКОВ, ЧТО МОЖЕТ ПРЕДЛОЖИТЬ ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА.

Эксперты считают, что российский финансовый сегмент значительно более глубокий, чем кажется на первый взгляд. Вариантов инвестирования множество, и все зависит от возможностей потенциального инвестора, его финансов и конкретных целей как по профиту, так и по времени.

Руководитель аналитического отдела компании RoboForex Андрей Гойлов говорит, что, с одной стороны, это традиционные инструменты — депозиты. «Средняя ставка по рублевым депозитам сейчас составляет от 7 до 11 процентов, средний пороговый размер вхождения — 1 млн рублей. Напомним, что АСВ в России страхует вклады до 600 тыс. рублей. Ставки по валютным депозитам серьезно просели в последние год-полтора. Здесь доходность балансирует в диапазоне 5–6,7 процента годовых, максимальная 7 процентов, но входной порог составляет $3 млн», — говорит он.

Константин Бушуев, начальник отдела анализа рынков брокерского дома «Открытие», также предполагает, что вполне вероятно, что после встряски на российском валютном рынке в ближайшие полгода физические лица будут искать альтернативы депозитам. «Российские банки могут здесь предложить инвестирование средств в ОМС или прямую покупку драгоценных металлов. Крупнейшие российские брокеры уже несколько лет предлагают своим клиентам структурные продукты на финансовые инструменты на западных площадках. Структурные продукты на зарубежные активы позволяют уходить от рублевого риска, делая инвестиционные ставки на изменения фондовых индексов, акций, облигаций, валют и товаров за рубежом с возможностью иметь нулевой риск потери изначальной ставки», — прогнозирует господин Бушуев.

Директор Санкт-Петербургского филиала ОАО «Россельхозбанк» Илья Злуницын считает, что выбор инвестирования по-прежнему остается достаточно широким — это вклады для населения, размещение в ПИФы, векселя, ценные бумаги и другие финансовые продукты. «Не стоит забывать также о вложениях в недвижимость, которая имеет хороший потенциал в части сохранности денежных средств. Часть населения вкладывает средства в иностранную валюту», — сообщил он.

С ним не согласна Ольга Гончарова, директор региональных продаж филиала «Санкт-Петербургский» Альфа-банка, которая говорит, что сейчас реальных возможностей сохранить и приумножить свои сбережения не так много. «Один из актуальных вариантов и с точки зрения доходности, и с точки зрения сохранности — это инвестиционные и инвестиционно-страховые программы. Эти продукты дают стопроцентную гарантию защиты капитала, поскольку все риски застрахованы и перестрахованы в мировых страховых компаниях, и они рассчитаны на размещение средств на срок от трех лет. При этом минимальная сумма взноса может быть от 100 тыс. рублей, а верхнего порога по сути дела нет», — говорит она.

Антон Кириков, управляющий филиалом «Северо-Западный» ОАО «Банк Российский кредит», рассказывает, что на сегодняшний день наиболее простым, надежным и понятным массовым инструментом накопления и сбережения личных денежных средств является банковский вклад. «Причем у граждан есть выбор, какому банку доверить свои сбережения: в зависимости от величины банка, ставки по вкладам могут значительно разниться, поэтому к выбору банка нужно относиться достаточно тщательно. К тому же не стоит забывать о системе страхования вкладов, которая теперь распространяется и на индивидуальных предпринимателей, а максимальная сумма страховки составляет 700 тыс. рублей», — говорит он.

СТАВКА НА ИПОТЕКУ Традиционно популярным видом накоплений и сбережений остается рынок недвижимости. Здесь банки предлагают довольно широкий выбор ипотечных программ, позволяющих покупать недвижимость на первичном и вторичном рынках, а также загородную недвижимость.

По словам господина Кирикова, ипотека за счет кредитного плеча позволяет приобретать более интересные объекты, что может являться неплохим инвестиционным решением. «Альтернативные способы накоплений или сбережений в большинстве своем связаны с фондовыми и валютными рынками, но нужно понимать, что риски при использовании такого рода финансовых инструментов гораздо выше, а просчитать их практически невозможно», — сообщает он.

Алексей Главатских, директор по розничному бизнесу Северо-Западной дирекции Росбанка, делится тем, что тенденцией первого квартала 2014 года стал повышенный интерес населения к инвестированию в недвижимость, в том числе и с использованием заемных средств.

«В связи с ослаблением курса национальной валюты обесцениваются ежемесячные платежи по ипотеке в реальном выражении, поэтому зафиксировать расходы на ипотеку в рублях становится выгоднее, чем копить на покупку жилья. Мы реализуем диверсифицированный подход в отношении кредитования разных категорий клиентов: наиболее выгодные условия предоставляются заемщикам с положительной кредитной историей, сотрудникам бюджетных финансово устойчивых организаций, зарплатным клиентам, а также тем, кто совершит сделку в течение месяца с момента одобрения кредита. В начале второго квартала, благодаря постепенной стабилизации курсов валют и экономической ситуации, мы наблюдаем возобновление интереса россиян к банковским депозитам в качестве надежного инструмента инвестирования и отмечаем приток вкладов в апреле», — рассказывает господин Главатских.

Директор филиала Банка Москвы в Санкт-Петербурге Алексей Кольчик сообщает, что в текущей экономической ситуации и по результатам работы в первом квартале текущего года можно отметить характерный вывод рублевых и валютных средств с банковских счетов и инвестирование средств в объекты недвижимости, что, в свою очередь, очень сильно разогрело рынок недвижимости. «Но, на мой взгляд, обе эти тенденции будут идти на спад в ближайшее время или как минимум стабилизируются в течение второго полугодия. А в нынешний момент наилучшим инструментарием для сохранения средств являются рублевые вклады, тем более что банки подняли на них ставки, а общий характер рынка свидетельствует о том, что размещение средств на рублевых депозитах на долгосрочный период (не менее двух лет) позволит как минимум сохранить средства и защитить их от инфляции», — говорит он.

КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ФАКТОР В условиях весьма волатильной ситуации на мировых финансовых рынках в разы вырастает необходимость качественных банковских консультаций.

Михаил Иоффе, старший вице-президент, управляющий филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге, утверждает, что именно поэтому ВТБ24 активно предлагает своим клиентам не ограничиваться каким-либо одним инструментом сохранения своих денежных средств, действуя наугад и зачастую под воздействием эмоций, а оформить пакет привилегированных банковских услуг и получить не только возможность вкладывать свои средства, скажем, в швейцарский франк, но и личного финансового консультанта. «Как будет изменяться консервативная стратегия сохранения денежных накоплений, пока сказать сложно — все будет зависеть от того, как дальше будет развиваться макроэкономическая ситуация как в России, так и в мире в целом. На сегодняшний день клиенты ВТ24 чуть увеличили долю валютных сбережений в общем объеме вновь открываемых вкладов, однако большая часть портфеля депозитов по-прежнему номинирована в рублях», — поделился господин Иоффе.

Татьяна Савина, заместитель директора Северо-Западного регионального центра Райффайзенбанка по розничному бизнесу, отмечает, что для клиентов сегмента масс-маркет традиционным инструментом был и остается депозит — он гарантирует доходность и имеет, пожалуй, самую высокую ликвидность. «С учетом ограниченной ликвидности на рынке мы ожидаем небольшую коррекцию ставок вверх в целом по рынку в краткосрочной перспективе. Для более подкованной с финансовой точки зрения аудитории можно рекомендовать инвестиции в валютные активы и ПИФы растущих сейчас западных рынков. Мы рекомендуем обратить внимание на инвестиции в фонды, нацеленные на получение доходности от долларовых инструментов. Также могут быть интересны инвестиции в корзину драгметаллов (платина, палладий, золото и серебро) с горизонтом инвестирования от двух-трех лет и целевой доходностью около 8–10 процентов годовых в долларах США», — рассказывает она.

Галина Уткина, директор департамента депозитов и комиссионных продуктов «Ренессанс Кредит», говорит, что в целом инвестиционные предпочтения россиян из года в год достаточно стабильны: частные инвесторы в большинстве своем держат деньги в наличных рублях и валюте, размещают средства на банковских депозитах, покупают драгоценные металлы и акции, вкладываются в недвижимость и ПИФы. «Поэтому изменения, происходящие на геополитической арене и оказывающие определенное влияние на текущую экономическую реальность, скорее затрагивают структуру этих вложений. Какого-то ноу-хау на финансовом рынке в этом плане ожидать сложно. С одной стороны, это достаточно консервативная сфера, а с другой — в текущей ситуации аппетит частных инвесторов к риску значительно снижен», — подытоживает госпожа Уткина.

Ирина Григорьева, старший вице-президент Локо-банка, утверждает, что сложившаяся экономическая реальность — это фаза циклического процесса, в которой наблюдаются традиционные шаги граждан в отношении инвестиций. «Мы видели это, когда в первом квартале 2014 изменились структура и объем депозитного портфеля в банках: часть средств перераспределилась в валютные вклады, часть сконцентрировалась в сделках по покупке недвижимости. Мы прогнозируем, что тенденция перетока средств в „твердую“ валюту — недвижимость — продолжится, но не станет флагманским движением», — говорит она. ■

ИГРА НА КЛЮЧЕВЫЕ СТАВКИ

В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2014 ГОДА РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ БЫЛО ВЫДАНО 198 ТЫС. ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ НА ОБЩУЮ СУММУ 334,7 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО ПОЧТИ В 1,4 РАЗА ПРЕВЫШАЕТ УРОВЕНЬ ЯНВАРЯ — МАРТА 2013 ГОДА В КОЛИЧЕСТВЕННОМ ВЫРАЖЕНИИ И В 1,47 РАЗА — В ДЕНЕЖНОМ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО В 2014 ГОДУ МОЖНО ОЖИДАТЬ РОСТА СТАВОК ПО ИПОТЕКЕ НА 1–2 ПРОЦЕНТА. ИГОРЬ ГЕРАСИМОВ

Ориентировочная вилка ставок на ипотечном рынке составляет 10–15% годовых. В 2014 году эксперты не ожидают резкого снижения объема рынка ипотечного кредитования.

Лилия Чечельницкая, менеджер по ипотеке филиала «Петербургский» банка «Глобэкс», уточняет, что на сегодняшний день ставки по ипотеке составляют на вторичном рынке — от 9 до 15% годовых, на первичном — от 10 до 16% годовых, по загородной ипотеке — 10–14%, по коммерческой недвижимости — 12–16%.

По словам Антона Кирикова, управляющего филиалом «Северо-Западный» ОАО «Банк Российский кредит», снижения объемов ипотеки не будет, так как это связано с тем, что на 2014 год запланирован ввод достаточно большого объема готовой недвижимости и начало новых строительных проектов. «К тому же население продолжит поиск альтернативных источников вложения денежных средств и по-прежнему будет интересоваться рынком недвижимости, в том числе и с использованием ипотечных ресурсов», — говорит он.

Наталья Байнина, управляющий Северо-Западным филиалом банка «Интеза», утверждает, что по сравнению с европейскими странами ипотека в России активно развивается менее десяти лет и составляет всего 3% ВВП, тогда как в развитых странах она достигает 100% ВВП. «Именно поэтому, даже несмотря на прогнозируемое замедление темпов роста ипотечного рынка, у данного сегмента рынка в России большой потенциал. Стоит учитывать и то, что потребность населения в жилье остается высокой. Ежегодно мы видим прирост объемов в данном сегменте. В текущем году рост данного сегмента кредитования продолжится, хотя будет несколько замедленным по сравнению с прошлым годом: по итогам 2014 года мы прогнозируем прирост объемов рынка на 10–15 процентов. Это связано с общим снижением темпов роста российской экономики вследствие политической напряженности», — говорит она.

Михаил Иоффе, старший вице-президент, управляющий филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге, сообщил, что по итогам первого квартала 2014 года ВТБ24 выдал в Санкт-Петербурге 3218 ипотечных кредитов на общую сумму 6,94 млрд рублей, в 1,6 раза больше по сравнению с первым кварталом 2013 года. «И мы, и наши партнеры-застройщики фиксируем увеличение и спроса на ипотеку, и выдач ипотечных кредитов, в результате чего доля ипотечных сделок в общем объеме сделок на рынке недвижимости продолжает расти», — констатирует господин Иоффе.

Председатель Северо-Западного банка ОАО «Сбербанк России» Дмитрий Курдюков рассказал, что Северо-Западный банк Сбербанка в первом квартале 2014 года выдал в Петербурге жилищных кредитов на сумму 8,6 млрд рублей, что превышает выдачи за аналогичный период прошлого года практически в три раза. «Всего на территории обслуживания Северо-Западного банка Сбербанка в январе — марте 2014 года клиенты оформили ипотечных кредитов на сумму в 13,1 млрд рублей, что в 2,4 раза больше показателей соответствующего периода 2013 года», — поделился господин Курдюков.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НА ФОНЕ НЕСТАБИЛЬНОЙ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ НАСЕЛЕНИЕ СТАРАЕТСЯ СОХРАНИТЬ ДЕНЬГИ НЕ ТОЛЬКО НА ДЕПОЗИТАХ, НО И В НЕДВИЖИМОСТИ

ТАНЕЦ СО СТАВКАМИ Директор Санкт-Петербургского филиала ОАО «Россельхозбанк» Илья Злуницын также констатирует увеличение роста ипотечных сделок. По его мнению, это связано отчасти и с тем, что люди таким образом стремятся сохранить и приумножить свои сбережения. «Говоря о ставках, отмечу, что очевидных предпосылок к их снижению нет», — добавляет он.

Ирина Дзюба, директор департамента ипотечного бизнеса Локо-банка, считает, что динамика ставки будет находиться в пределах 0,5–1%. «Это не коснется программ АИЖК, которые сохранят процентные уровни на текущих позициях. Спрос на ипотечные продукты снижаться не будет, поскольку повышение ставок компенсируется ростом цен на недвижимость», — подчеркивает она.

Наталья Байнина полагает, что на уровень ставок повлияет повышение основного индикатора денежно-кредитной политики — ключевой ставки. «До конца 2014 года я прогнозирую увеличение ставок на 0,5–1 процентного пункта. В то же время я не исключаю сезонного снижения ставок в рамках акций — не более чем на 0,3–0,5 п. п. Если говорить о текущей ситуации, то в настоящее время ставки по ипотеке остаются на уровне начала года, и для заемщиков, которые планировали взять ипотечный кредит, это удачное время для оформления кредита», — констатирует она.

Евгения Андреева, заместитель начальника управления розничного кредитования банка БФА, в ближайшей перспективе не видит предпосылок для изменения ставок по ипотеке в сторону уменьшения, но не исключает их точечного снижения в рамках проводимых банками акций и совместных программ с партнерами-застройщиками.

Юлия Смолянинова, директор центра ипотечного кредитования филиала «Петровский» банка «Открытие», считает, что на рынке ипотечного кредитования наблюдается тренд к повышению ставок. «В апреле ставки повысили крупнейшие банки — Сбербанк и ВТБ. В мае тенденция к росту сохранилась, и ставки подняли еще несколько коммерческих банков. В начале марта ключевая ставка ЦБ выросла до 7 процентов, а в апреле еще на 0,5 п. п., составив 7,5 процента. Как правило, ипотечные ставки реагируют на эти изменения, правда с опозданием на три месяца. В связи с вышесказанным очевидно, что в ближайшее время ставки не снизятся», — уверяет она.

Влада Невская, начальник управления ипотечного кредитования ОАО «Альфа-Банк», полагает, что снижения ставок по ипотеке на фоне рецессии экономики и снижения курса рубля к мировым валютам ожидать не стоит. «С повышением ключевой ставки и стоимости внешнего фондирования банки вынуждены повышать процентные ставки по кредитам. Повышение ставок возможно в пределах одного процента», — заключает она.

Константин Мурашкин, начальник отдела продаж ипотечных кредитов Северо-Западного регионального центра Райффайзенбанка, считает, что с учетом влияния политического фактора на рынки, а также мер Центробанка, направленных на сжатие рублевой ликвидности, нет причин для снижения ставок. «Более того, мы не исключаем возможного роста в преде-

лах 1–1,5 п. п. Среднерыночный уровень ставок может вырасти с 11–12 процентов годовых до 13–13,5 процента в рублях», — говорит он.

ДОРАСТИ ДО ЕВРОПЫ В первом квартале 2014 года население переориентировалось на инвестиции своих рублевых сбережений в пользу приобретения недвижимости. Это привело к серьезному росту спроса на жилье в целом по рынку и с привлечением ипотечных средств в частности. Во втором квартале застройщики столкнулись с некоторым сокращением спроса. Доля продаж недвижимости на первичном рынке в ипотеку и спрос на ипотеку в целом пока остаются на прежнем уровне.

Алексей Главатских, директор по розничному бизнесу Северо-Западной дирекции Росбанка, прогнозирует, что высокий спрос на ипотечные кредиты сохранится. «Темпы роста рынка ипотечного кредитования останутся на уровне показателей 2013 года при нормализации макроэкономических процессов и стабилизации геополитической обстановки. 20–25 процентов — это приемлемые темпы роста, позволяющие рынку развиваться, а банкам формировать сбалансированные портфели», — считает он.

Директор филиала Банка Москвы в Санкт-Петербурге Алексей Кольчик говорит, что население России пока недостаточно обеспечено жильем. «В плане ипотеки приведу простые цифры: есть такой показатель, как отношение того или иного рынка к ВВП страны. Так вот, сейчас отношение ипотеки составляет 0,5 процента, в то время как в странах Восточной Европы этот показатель вырос до 40 процентов. Если говорить о российском рынке потребительского кредитования, то здесь этот показатель уже достиг уровня европейских стран в 10 процентов. А ипотека будет продолжать развиваться», — уверен он.

Управляющий Северо-Западным филиалом ОАО «МТС-Банк» Дмитрий Григорович указывает на то, что существуют разные точки зрения на оценку темпов роста рынка ипотечного кредитования в 2014 году: от консервативных — 15% до оптимистичных — 25%. «Основным фактором, влияющим на динамику рынка ипотечного кредитования, является стоимость фондирования, позволяющая банкам устанавливать приемлемый уровень процентных ставок. Также свое влияние на этот сегмент оказывает общая макроэкономическая ситуация в стране. При оптимистичном сценарии в этом году рынок ипотечного кредитования может достичь 1,6 трлн рублей», — сообщает господин Григорович.

Максим Честикин, начальник управления ипотечного кредитования СБ-банка, полагает, что в связи с нестабильной экономической ситуацией и сокращением доступности длинных денег для многих ипотечных банков снижения процентных ставок в 2014 году ожидать не приходится. «Тем не менее ожидается увеличение объема ипотечного портфеля — в среднем на 15–20 процентов в сравнении с предыдущим годом, так как в России наиболее надежными инвестициями традиционно считаются инвестиции в недвижимость. Ввиду нехватки свободных денежных средств население в любом случае будет прибегать к ипотеке как к инструменту решения жилищного вопроса и сохранения собственных средств», — говорит он. ■

18 → За январь — апрель 2014 года индекс ММВБ снизился на 13,2% (в моменте опускался ниже 1200 пунктов), а рубль подешевел к доллару на 8,3% (в марте курс превышал 36,6 рубля за доллар). Еще более ухудшило ситуацию снижение рейтинга России, а также увеличение ставки ЦБ во второй половине апреля. В итоге в цене упали не только акции, но и облигации, а следовательно, и паи большинства ПИФов. Что привело к значительному оттоку средств из фондов.

Лучше всего оказалась ситуация с фондами, говорит господин Кирпичев, ориентированными на инвестиции в валютные активы. «На фоне ослабления рубля паи этих ПИФов росли в цене опережающими темпами и уверенно вышли в число лидеров рынка. Но и тут не обошлось без неприятных сюрпризов. Скажем, паи фондов золота за январь — февраль подорожали на 21–25 процентов, тогда как за четыре месяца доходность оказалась несколько ниже (17–20 процентов). Тут сыграло роль и небольшое укрепление рубля к концу апреля, и очередное снижение стоимости золота. Схожая картина наблюдалась с другими фондами иностранных инвестиций. Как защитный актив за январь — апрель на фоне девальвации рубля проявили себя еврооблигации (доходность около пяти процентов) и фонды, ориентированные на рынок США и других стран (7–10 процентов). В итоге именно в фонды фондов и наблюдался приток средств — около 2 млрд рублей», — подытожил он.

КУДА ИНВЕСТИРОВАТЬ Господин Исаков советует частным инвесторам при планировании инвестиций на остаток 2014 года не пытаться угадать следующую «горячую» тему на рынке и не вкладывать все свои средства в фонды, показавшие наилучшую доходность в предыдущем периоде — ведь предыдущая доходность не гарантирует будущую. «Наилучшим решением для личных сбережений будет формирование диверсифицированного портфеля, соответствующего вашим инвестиционным целям, задачам, чувствительности к риску и горизонту инвестирования, в формировании которого может помочь грамотный финансовый консультант. Такой портфель, скорее всего, будет включать как фонды, ориентированные на российские рынки акций и облигаций, так и фонды фондов, инвестирующие в различные классы активов на глобальных финансовых рынках. Если инвестор обладает достаточным инвестиционным горизонтом (от двух лет) и чувствительностью к риску, мы полагаем, что в составе портфеля можно увеличивать долю фондов российских акций, акций развивающихся рынков в целом и Китая в частности, также можно обратить внимание на фонды, инвестирующие в сырье. Мы считаем, что такие фонды могут продемонстрировать опережающую динамику в оставшиеся месяцы 2014 года и далее, поскольку обладают комбинацией привлекательной оценки, близостью к точкам выхода из многолетних периодов коррекции/консолидации и сильных оттоков капитала», — подчеркивает он.

Эксперты считают, что глобальная ситуация остается благоприятной для рискованных активов, в том числе и российских акций. Несмотря на сокращение объемов стимулирования Комитетом по открытым рынкам ФРС США, не следует недооценивать сохраняющиеся размеры вливаний. При реализации сценария равномерного сокращения QE в течение всего 2014 года совокупный объем выкупа активов в 2014 году составит примерно 40% от всей программы QE-2 (2010–2011 годов), притом что как экономика США, так и мировая экономика находятся в гораздо лучшей форме. В то же время ЕЦБ и Банк Японии сохраняют мягкую монетарную политику, мировые индикаторы деловой активности демонстрируют рост, цены на сырьевые товары подрастают, в том числе нефть марки Brent держится выше отметки $100 за баррель. При прочих равных позитивный внешний фон может оказать поддержку российским финансовым рынкам — внутреннюю рецессию и отток капитала переносить все-таки легче, если они не сопровождаются глобальным финансовым кризисом.

По словам господина Кирпичева, несмотря на непростую ситуацию на российском фондовом рынке, сейчас целый ряд стратегий являются актуальными для инвесторов. «Особенно актуальны фонды, нацеленные на получение доходности от долларовых инструментов. Это могут быть как более агрессивные фонды акций рынка США или Европы, так и более консервативные облигационные фонды — еврооблигации. Плюс для инвесторов, не ожидающих продолжения падения курса рубля, могут быть интересны текущие уровни на российском рынке акций и облигаций. Но здесь нужно рассматривать горизонты инвестиций минимум один год для облигационных стратегий и два-три года — для акций. Скажем, мы рекомендуем фонды облигаций на горизонте от года с целевой доходностью 9–10 процентов для качественных портфелей, инвестиционный рейтинг бумаг в которых не ниже банков. Кроме того, нам представляются перспективными инвестиции в корзину драгметаллов (платина, палладий, золото и серебро) с горизонтом инвестирования от двух-трех лет и целевой доходностью около 8–10 процентов годовых в долларах США», — говорит он.

Внутренняя экономическая ситуация, по оценке господина Исакова, пока оставляет желать лучшего. «Замедление экономики наблюдалось и до марта. И внеплановое повышение ключевой ставки на 1,5 п. п. в начале марта и еще на 0,5 п. п. 25 апреля со стороны ЦБ, ускорение оттока капитала и снижение инвестиционной активности в свете роста неопределенности приведут если не к рецессии, то к замедлению роста до уровней „около нуля“. По данным ЦБ РФ, отток капитала в первом квартале 2014 года составил $50,6 млрд — второй по величине квартальный показатель со времен кризиса 2008 года (в четвертом квартале 2008 года отток составил $132,1 млрд). Ослабление рубля приводит к росту инфляции (в марте инфляция ускорилась до одного процента месяц к месяцу, против 0,7 процента в феврале, год к году показатель составил 6,9 процента) ухудшению динамики реальных доходов населения, потребительского спроса. Впрочем, следует понимать, что прямая зависимость между экономическим ростом и динамикой рынка акций отсутствует. Так, если наиболее пессимистичные ожидания, заложенные в цены на текущих уровнях, не оправдаются, то рынок акций может демонстрировать рост даже в условиях рецессии или стагнации, как это было в 2009 году», — говорит он.

ВЫЗОВ РЫНКУ Эксперты считают, что, скорее всего, ситуация с оттоками сохранится и инвесторы будут руководствоваться поступающими новостями: если сохранится ситуация вокруг Украины, а реакция Запада на эти события в отношении России продолжит оставаться негативной, то отток сохранится.

Господин Звенигородский считает, что этот год будет очень серьезным вызовом и для экономики, и для политики, поэтому существующие тенденции продлятся до конца года, пока не начнутся позитивные изменения в структуре экономики США, ЕС, России. «Коррекции на рынке обещают быть достаточно сильными и короткими (по 100–200 пунктов)», — говорит он.

Дмитрий Гамов, заместитель начальника отдела развития продуктов коллективных инвестиций УК «Капиталъ», уверен, что во многом для российского рынка ситуация будет зависеть от украинского вопроса: на все новости о возможной стабилизации рынок реагирует бурным ростом. «Мы считаем, что для стабильности инвестору в текущем году стоит обратить свое внимание на фонды облигаций. Искать какие-либо более доходные идеи стоит на западных площадках, в том числе и в потребительском секторе. Таким образом можно потенциально снизить валютные риски», — предполагает он. ■

23 → Дмитрий Федотов, директор департамента по работе с корпоративными клиентами СБ-банка, констатирует, что лизинг и кредит столкнулись с резким подорожанием ресурсов. «Дефицит ликвидности одинаково сильно бьет и по банкам, и по независимым лизинговым компаниям. Итогом этого стало заметное увеличение стоимости как лизинга, так и кредита. При этом, естественно, каждый продукт имеет свою нишу и в текущих условиях. Лизинг для предприятий малого и среднего бизнеса может оказаться более доступным, хотя и существует вероятность возврата средневзвешенной эффективной ставки к уровням 2004–2006 годов, то есть к 30–35 процентам годовых. Правда, тогда этот рынок рос на 80–100 процентов в год именно из-за сложностей с получением кредитования в банках для субъектов малого бизнеса. И для сокрытия реальных эффективных ставок по договору лизинговые компании использовали массу ухищрений — в частности, ставки удорожания вместо расчета эффективной ставки, графики неравномерного погашения основного долга и другие. И часто клиент выбирал лизинг, несмотря на итоговую существенную переплату в сравнении с кредитом. Объяснялось это просто — оформить договор с лизинговой компанией было возможно за две-три недели без необходимости предоставления дополнительных залогов. Банки же рассматривали запросы клиентов дольше и, как правило, требовали и больший объем документов, и дополнительные залоги, и перевод оборотов, и поручительства собственников, что перевешивало в глазах клиентов переплату за лизинг», — поясняет он. ■

С УВАЖЕНИЕМ К ИСТОРИИ

СМОЛЬНЫЙ ПРОСПЕКТ

Видовые квартиры | Просторные террасы
Новые здания и исторические дома
Авторский дизайн холлов
Двухуровневый подземный паркинг
Лифт из паркинга на этажи
Свободный от автомобилей большой двор
Ландшафтный дизайн

Финские детские площадки Lappset
Детский сад во дворе
Тишина и комфорт в квартирах
Шумоизолирующие окна | Вентиляция
Финские технологии и контроль качества
Интегрированные системы безопасности
Беспроцентная рассрочка в рублях на 4 года*

Реклама. Проектные декларации и подробная информация на сайте yitdom.ru.
*Беспроцентная рассрочка предоставляется застройщиком ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург», условия и сроки рассрочки уточняйте в отделе продаж по тел. 703-44-44

703-44-44
YITDOM.RU

Центральный офис продаж
ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург»
Приморский проспект, 54

YIT