

вокупного кредитного портфеля составил 36%. Кредитный портфель физлиц вырос на 42%, а корпоративный кредитный портфель увеличился на 29%. «Рост объемов кредитования физических лиц опережал рост объемов кредитования корпоративных клиентов, что является результатом принятой стратегии развития банка — увеличения доли розничного кредитования в общем объеме кредитного портфеля „Урал ФД“, — поясняет госпожа Гусакова.

«Для оценки качества кредитного портфеля важной характеристикой является доля резервирования на возможные потери по ссудам. Данный показатель за отчетный период увеличился на 0,2% по сравнению с прошлым годом, при этом по кредитному портфелю розничного бизнеса увеличился на 0,8%. Увеличение доли резервирования связано как с некоторым ухудшением качества кредитного портфеля по беззалоговым розничным кредитам, так и с изменением методики резервирования ЦБ РФ (с 1 января 2013 года произошло увеличение ставки резервирования с 3 до 6% по новым беззалоговым кредитам без просроченной задолженности)», — уточняет она.

Стоит отметить еще один важный момент: продолжается переток клиентов из региональных частных банков в госбанки. Госбанки продолжают увеличивать долю на рынке путем переключения на себя клиентов как за счет более приемлемых условий кредитования, так и за счет корпоративного ресурса. Например, в прошлом году рост клиентской базы (а значит, потенциально и кредитного портфеля) ВТБ 24 в Пермском крае обеспечили «Пермские моторы», которые входят в корпорацию ОДК, активно кредитующуюся банком.

Управляющий директор управления сети ВТБ 24 в макрорегионах Поволжье и Урал Сергей Койда на пресс-конференции в Перми в феврале отметил, что кредитный портфель банка в регионе за минувший год по физическим лицам вырос на 24% или 1,96 млрд руб. «Основной прирост — это депозиты. 65% нашего портфеля — депозиты с суммой размещения свыше 700 тыс.», — отметил он. В Западно-Уральском банке Сбербанка России совокупный кредитный портфель за год вырос на 33%. В части кредитов юридическим лицам основной прирост произошел за счет крупнейших клиентов (рост составил 19,4 млрд руб. или почти 40% прироста кредитного портфеля юридических лиц), а также кредитования регионального госсектора — прирост кредитного портфеля составил 23,6 млрд руб. или почти половину кредитного портфеля.

Госбанки почти не имеют проблем с ликвидностью за счет доступа к большим ресурсам, а также могут решать эти вопросы напрямую с собственниками предприятий, где работают их клиенты.

И тем не менее, руководители пермских банков уверены, что резкого снижения темпов роста отрасли пока не произойдет. «Рост активов банков в Пермском крае на сегодня составляет 20%, что выше, чем в целом по рынку РФ, и можно с большой долей вероятности прогнозировать, что резкого снижения темпов роста отрасли в ближайший год ожидать не стоит», — надеется председатель правления банка «Урал ФД» Юрий Аликин. ■

БАНК РОССИИ В ПРОШЛОМ ГОДУ СУЩЕСТВЕННО УЖЕСТОЧИЛ ПРИНЦИПЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



ТЕНДЕНЦИИ

«СЕЙЧАС САМЫЙ ОПТИМАЛЬНЫЙ МОМЕНТ ДЛЯ ВХОЖДЕНИЯ В ФОНДОВЫЙ РЫНОК»

УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР ООО «ИК «ВИТУС» АНТОН КОРОЛИК В ИНТЕРВЬЮ ИЗДАНИЮ ПОДЕЛИЛСЯ ПЛАНАМИ РАСШИРЕНИЯ КОМПАНИИ В РЕГИОНАХ, ОБЪЯСНИЛ, ПОЧЕМУ СЕГОДНЯ НАИБОЛЕЕ УДАЧНОЕ ВРЕМЯ, ЧТОБЫ СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ, И РАССКАЗАЛ О САМЫХ АКТУАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТАХ.

— Как вы оцениваете сегодняшнее положение фондового рынка? Каким образом планируете реализовывать стратегию развития компании «ВИТУС» с учетом текущей ситуации?

— Прежде всего, стоит отметить, что текущая ситуация не снижает активности инвесторов — по крайней мере, мы не наблюдаем каких-либо осторожных настроений, а тем более оттока клиентов. Напротив, мы можем констатировать факт серьезного прироста клиентской базы компании именно в последнее время. Инвестиционные инструменты позволяют зарабатывать и на движении рынка вверх, и на движении вниз, поэтому для нас падение национальной валюты не является отрицательным фактором. Напротив, именно сейчас самый оптимальный момент для «вхождения в акции» — это уникальная возможность приобрести ликвидные активы по низкой цене.

Текущие колебания рынка не могут серьезно повлиять и на стратегию нашей компании. Полгода назад, разрабатывая стратегию, мы вывели курс на активное развитие клиентского сервиса, который в том числе предполагает постоянную работу по формированию для клиентов новых инвестиционных продуктов, актуальных именно в текущей ситуации, с учетом конъюнктуры рынка.

В данный момент «ВИТУС» также активно развивает линейку продуктов для состоятельных клиентов. В частности, речь идет об услуге Vitus Advisory, когда финансовый советник компании (профессионал фондового рынка с опытом работы не менее десяти лет) «сопровождает» клиента, помогая ему увеличивать капитал и получать доход. Второй продукт — Vitus Exclusive предполагает комплексный подход к портфелям клиентов, объем активов которых составляет 50 млн руб. и выше. В этом случае активами клиента занимается целая команда профессионалов, формируя индивидуальные решения, согласно задачам, которые ставит клиент.

Еще одно актуальное на данный момент направление — работа с институциональными инвесторами — банками и инвестиционными компаниями.

«ВИТУС» не отступает от своих планов и по расширению географии деятельности: 11 апреля состоялось официальное открытие филиала в Екатеринбурге. Это знаковое событие для компании — своеобразный старт движения в другие регионы. Как мы планируем, в ближайшее время филиалы под брендом «ВИТУС» должны появиться в таких городах, как Сургут, Москва, Челябинск, Уфа. Конкуренции мы не опасаемся. «ВИТУС» — это один из лидеров отрасли, ровесник российского фондового рынка, многократный победитель национального конкурса «Элита фондового рынка», лицензированный брокер с прямым доступом на Московскую биржу. Сегодня таких компаний в России не так много.

— Какие продукты и инструменты считаете актуальными сейчас? Какие сегодня существуют возможности для клиентов нарастить капиталы?

— В сегодняшних условиях политической нестабильности и не очень прозрач-

ной ситуации с рублем наиболее востребованными становятся валютные продукты. По прогнозам наших аналитиков, в ближайшее время рубль будет падать, а доллар/евро расти, поэтому нашим клиентам мы рекомендуем пока оставаться в валюте, возможность приобрести которую по более выгодному курсу также может предоставить наша компания. Поскольку «ВИТУС» является прямым брокером, мы можем покупать валюту для своих клиентов непосредственно на бирже, что на 0,5–2% дешевле, чем если бы они самостоятельно приобретали ее в обменнике.

Вторая возможность заработать дополнительный доход — это «Валютный КЕЙС» — продукт, предполагающий вложение средств под гарантированный процент в валюте.

Также интересным для современного инвестора становится еще одно предложение — это еврооблигации российских эмитентов, то есть долговые инструменты (таких компаний, как, например, Сбербанк или Газпром), номинированные в долларах.

• Во-первых, они дают возможность получать фиксированный купон каждые полгода — до 10%.

• Во-вторых, имеют курсовую разницу, следовательно, есть вероятность реализовать их на 5–10% дороже цены приобретения.

• В-третьих, это очень ликвидный инструмент, под него можно получить дешевые деньги.

В итоге общая доходность по еврооблигациям составляет порядка 20–25% годовых в валюте*. При этом в случае банкротства или дефолта (что в принципе нереально для таких компаний, как Сбербанк или Газпром) облигации обладают преимуществом — это долговое обязательство эмитента, и он ОБЯЗАН его выплатить. Собственно говоря, в этой ситуации разместить средства на депозите Сбербанка или купить его же еврооблигации — индивидуальное решение каждого инвестора.

Как инвестиционная компания мы, конечно, активно работаем и с акциями. Если у вас уже есть ценные бумаги, к вашим услугам «Вклад из акций», благодаря которому вы будете получать и дивиденды, и проценты от компании. При этом не теряете возможность заработать дополнительно, если курсовая стоимость акций будет расти.

Если акций у вас еще нет, сейчас самый подходящий, как я уже говорил, момент их приобрести — большинство активов после падения 3 марта аномально дешевые.

И, наконец, для тех, кто не планирует приобретать акции, мы предлагаем простые и понятные продукты в рублях, которые позволяют получать достойные проценты.

— Как именно вы рекомендуете инвестировать сегодня?

— Предположим, вы приняли решение об инвестировании определенного объема денежных средств. И это уже 50% вашего успеха, потому что решение активно инвестировать — наиболее грамотное решение в текущей ситуации. Далее целесообразно получить профессиональную кон-



сультацию у финансового советника ООО «ИК «ВИТУС», который, учитывая ситуацию и ваши конкретные задачи, подберет для вас наиболее оптимальные варианты инвестирования — возможности фондового рынка очень широки. Вы можете купить валюту, еврооблигации или значительно подешевевшие акции (разумеется, речь идет о «голубых фишках», не стоит брать второй эшелон). Котировки акций ОАО «Газпром», ОАО «Лукойл» упали, они стоят в два раза дешевле западных аналогов, но эти компании продолжают увеличивать выручку, генерировать прибыль и выплачивать дивиденды, а значит, их акции наверняка будут расти.

Кроме того, на сегодня активную поддержку российскому фондовому рынку оказывает Правительство РФ. Это дополнительный аргумент в пользу того, чтобы активно инвестировать. В числе таких стимулирующих инструментов со стороны государства — освобождение от уплаты НДФЛ тех инвесторов, которые приобретают акции или облигации в этом году и планируют «оставаться в бумагах» ближайшие три года.

Второй «стимул» — это индивидуальные инвестиционные счета. С 2015 года клиенты инвестиционной компании могут завести такой счет, разместив на нем до 400 тыс. руб., и получить налоговый вычет в размере 13%.

Наши клиенты всегда в курсе новых возможностей, которые предоставляет фондовый рынок, мы все время «на связи». Совсем скоро мы будем готовы предложить вниманию наших клиентов новый сайт, где любой, даже начинающий инвестор, без труда сможет подобрать себе продукт, полностью отвечающий его потребностям.



ООО «Инвестиционная компания «ВИТУС», г. Пермь, ул. Ленина, 50, 3-й этаж, (342)2 184 184.

Подробная информация об услугах и лицензиях компании на сайте www.vitus.ru

*по расчетам аналитиков компании на основе исторических данных.