



ПЕТР КАСОИН

принял решение о том, что комиссию при покупке ОФЗ-н платят теперь не сами граждане, а банки-агенты.

Чисто рыночный инструмент плюс предельно широкая сеть распространения плюс интернет-покупки плюс нулевая комиссия плюс сохранение старых ограничений по выплате дохода (раз в полгода, минимальный срок держания для сохранения процентов — 12 месяцев, подходящий налог при реализации бумаг) — все это и само по себе является движением в сторону несколько более молодой аудитории. Однако еще одно изменение в условиях распространения ОФЗ-н в апреле 2019 года делает его еще более актуальным и для состоявшихся профессионалов из среднего класса, и для чуть более молодой аудитории. Облигации 2017 года имели полное и безусловное ограничение по обращению: их можно было купить у агента, можно было продать агенту, но более с ними нельзя было сделать ничего. ОФЗ-н впервые можно передать в залог по кредиту в том же банке-агенте.

И это меняет очень многое. Фактически этим шагом Минфин открывает возможность «связывания» сделанных накоплений домохозяйства с другими способами работы с семейным бюджетом. Накопления остаются накоплениями, но теперь могут являться полноценной рабочей частью семейного капитала.

Для относительно профессиональной аудитории новые ОФЗ-н — это в первую очередь уже полностью пол-

ноценная альтернатива банковским депозитам, и с положительными, и с рискованными особенностями которых такие домохозяйства уже часто знакомы. Накоплениями в бумагах Минфина для населения 2019 года можно уже осторожно, но управлять — в том числе брать под них кредиты, например, на развитие собственного малого бизнеса, на семейные проекты. Привязка ОФЗ-н к банку-агенту в этом случае не проблема: четыре банка, занятые в проекте этого года, имеют максимальное клиентское покрытие в России. Для этой группы инвесторов в ОФЗ-н число жизненных приоритетов, в которые теперь можно вписать накопления в бумагах, существенно расширено.

Для более молодой аудитории ОФЗ-н — это в первую очередь способ гарантированного государством накопления. Не секрет, что семьи в возрасте взрослых в 25 лет в России — как раз те самые представители поколения, которое просто физически не имело возможности унаследовать не только опыт инвестиций, но и опыт финансового планирования из-за его отсутствия у старших. Именно в этой группе огромен спрос на информацию по управлению личными финансами, и именно здесь концентрируется основной объем ошибок — на рын-

ке уже достаточно весьма сложных инструментов, он полон добросовестных и недобросовестных предложений инвестиций, ориентированных на профессионалов. Не хватает только одного: массового и полноценного безрискового инструмента «для начала» — без него опыт финансового планирования просто не приобретается, поскольку примеров неудачных экспериментов в области финансов в молодых возрастных группах очень и очень много. У всех есть друзья, которые что-то потеряли, нужно же заработать самому — это тот случай, когда нужно учиться не на чужих ошибках, а на собственных верных решениях. Для этой группы ОФЗ-н 2019 года — это прежде всего способ накопления первого взноса на ипотеку. Как показывают опросы, начинается финансовое планирование именно отсюда: задача таких семей на ближайшее десятилетие — не диверсифицировать собственный портфель накоплений, как в группе 35+, а решить проблему с собственным местом для жизни, которое будет домом и основой для всего остального благополучия.

ОФЗ-н и в версии-2017, и в версии 2019 года для профессионалов финансового рынка выглядят чрезвычайно простыми инструментами, возможности которых на порядок меньше, чем

у рядового рыночного продукта. В любой стране ЕС, не говоря уже о рынках Великобритании, США, Австралии, да и в Польше, Чехии, Венгрии любое банковское отделение предложит любому в возрасте от 18 до 85 лет и более на два порядка сложнее и интереснее. Эти инструменты в принципе вполне доступны и в России — было бы желание в этом разбираться и принимать на себя соответствующие риски. Но для массового рынка они пока непригодны: массовая финансовая грамотность, определяющая институциональное развитие и глубину финансовых рынков, всегда нарабатывается именно простыми, безотказными и рутинными инструментами, используемыми десятками и сотнями тысяч соседей в повседневной жизни.

Годы постоянных и простых, на уровне общего знания и здравого смысла, решений большой аудитории позволяют в будущем рассчитывать на много большее. Например, устойчивое развитие в России крайне привлекательно выглядящего на многих рынках финтеха затруднено одним простым обстоятельством: предельная аудитория финансово грамотных домохозяйств для инновационного финансового и страхового бизнеса — пара миллионов человек в нескольких мегаполисах РФ, да и это чрезвычайно завышенная оценка. Сейчас большинство очень популярных на зрелых рынках онлайн-продуктов для управления семейным благосостоянием — очень изоциренных, с использованием инструментов искусственного интеллекта, получающих высокие оценки со стороны профессионалов из инвестбанков — просто не переводятся на русский язык. Для того чтобы эта ситуация изменилась, в стране с населением в треть населения ЕС нужны базовые надежные решения, одновременно понятные интуитивно, рыночные (ни в каком смысле не «игровые») и применимые в обычной жизни множеством людей. Если они будут — через десятилетие-полтора здесь будет и свой финтех в неигрушечном масштабе, и институты коллективных инвестиций, и развитый фондовый рынок, и сбережения как часть управления собственным будущим, и длинные инвестиционные деньги, так необходимые экономике.

Минфин же предлагает начать с самого простого, надежного и существующего теперь в обновленном формате — с ОФЗ-н ●

Это тот случай, когда нужно учиться не на чужих ошибках, а на собственных верных решениях