

росоюза и Азии можно сформулировать так (хотя, конечно, официально все это звучит гораздо более расплывчато). Первое: Россия по политическим соображениям не готова в среднесрочной перспективе обсуждать какие-либо выгоды от возможной «санкционной дипломатии» в отношении себя и идти на политические уступки — в любом случае статус «страны под санкциями» в текущем режиме она сохранит, если ее торговые партнеры из США и ЕС не отменят его в инициативном порядке. Второе: расширение санкций на банковскую сферу качественно изменит положение России в мировой экономике — если санкции (предположительно США) будут распространены на российские госбанки, формат сотрудничества России как минимум с Европой неизбежно будет меняться. В интервью Дмитрий Медведев достаточно спокойно проводил аналогии между возможным будущим положением России и СССР в 1970-х годах — несмотря на то что

СССР был по всем признакам «подсанкционным» государством, его сотрудничество с Европой, в том числе и в первую очередь в вопросах поставок газа, было достаточно широким, и, возможно, следует реанимировать существовавшие подходы. Третье: Россия не намерена сама заниматься эскалацией «войны санкций» новыми политическими инициативами, она готова существовать и работать и с ЕС, и тем более с Азией в сложившемся режиме статус-кво: он, разумеется, приносит убытки и России, и партнерам, но не в таком масштабе, чтобы из-за них отказываться от своих политических целей.

Иными словами, ЕС предложена программа «плохого мира» как альтернатива «хорошей войне» — и это в санкционном сюжете достаточно новый поворот. С одной стороны, Евросоюз с 2014 года никогда не был стороной, очень жестко настаивающей на «эффективных» антироссийских санкциях по сценарию «постоянно ужесточаем, что-

бы добавить», — в отличие от США, где это, по крайней мере в российском понимании, единственный сценарий, однако США, в отличие от ЕС, не являются для России торговым партнером первой величины. С другой стороны, при любом расширении санкций против России Европа экономически страдает от них явно больше, чем США, — и это некомпенсируемые потери. Наконец, многие страны Азии, и в первую очередь Китай, и сами существуют сейчас в торговле с США в режиме ограничений, которые не называются санкциями, но по смыслу имеют примерно такое же влияние на экономику, что и настоящие санкции в отношении России. Предложенная российская позиция по этому вопросу — «давайте относиться к ограничениям как к данности: мы, как никто, понимаем ваши проблемы, но это не ваша война».

Разумеется, это лишь половина картины: Дмитрий Медведев вполне открыто заявлял в Брюсселе, что эконо-

мическая и политическая составляющие «санкционной войны», как в 1970-х, тесно переплетены. Политическая же составляющая в российской части АСЕМ практически не обсуждалась, а она останется ведущей частью процесса. Тем не менее важность приготовлений к постоянному будущему «торгового мира с Россией под санкциями» сложно переоценить: судя по очень спокойной реакции ЕС на официальный визит в Брюссель, идея «обсудить плохой мир» взята в работу. Что из этого выйдет — сложно понять раньше ноября. Пока в Москве происходящее не считают настоящей торговой войной (это произойдет лишь в случае полной изоляции РФ от мировой финансовой системы), возможно, ее не случится и позже. Но даже если все пойдет по этому сценарию, рациональность России на экономических переговорах с ЕС — умеренно позитивная новость.

Впрочем, с чем-то другим в Брюссель лететь и не было смысла. ●

Доход без лишнего риска



Вот уже несколько месяцев финансовые рынки лихорадит так, что тема сохранения и приумножения денежных средств становится все более актуальной. Немало трудностей испытывают обычные вкладчики — времена высоких ставок давно миновали. Рублевые ставки по вкладам едва позволяют сберечь, но не дают возможности заработать, если учесть значение реальной инфляции в РФ. О валютных ставках нельзя сказать даже этого.

Впрочем, если говорить о премиальном сегменте — а это клиенты с суммами от 6 млн руб. — то здесь, конечно, инструменты заработка отнюдь не вклады, а ценные бумаги. Однако, когда речь заходит о возможности получить большую доходность, в первую очередь встает вопрос надежности посредника. В условиях продолжающейся расчистки банковского и брокерского секторов клиенты понимают, что наиболее безопасно иметь дело с госбанками или крупнейшими «дочками» иностранных банков.

Ситибанк — не просто «дочка» иностранного банка, а один из немногих банков глобального уровня в России. Его надежность, согласно рейтингу АКРА, максимально высока — AAA со стабильным прогнозом. Также в марте 2018 года журнал Forbes признал Ситибанк одним из самых надежных банков в России.

Благодаря колоссальному опыту на глобальном рынке Ситибанк не только предлагает инструменты для инвестиций, но заинтересован по максимуму снизить клиентские риски. В марте этого года Ситибанк вошел в тройку лучших банков в сегменте премиального банковского обслуживания, а также получил награду в категории «Лучшее инвестицион-

ное предложение» по версии независимого рейтингового агентства Frank Research Group.

Депозитарий Ситибанка, предлагающий передовые решения в сфере услуг по учету, переходу и удостоверению прав на ценные бумаги российских и иностранных эмитентов, сочетающие высокий уровень безопасности с безупречным сервисом, является одним из крупнейших на российском рынке с более чем 20-летним опытом работы в России.

В Ситибанке выработана целая методология ведения клиента-квалифицированного инвестора. На первом этапе менеджер определяет риск-профиль клиента. По шестибальной шкале необходимо измерить аппетит к риску и обозначить границу отсека для определенных продуктов и стратегий.

Следующий этап — определение горизонта планирования. Надо отметить, что на западном рынке минимальный срок инвестирования обычно пять лет и дольше. В нашей стране инвестиции на такие сроки обсуждаются довольно редко, средний инвестор готов рассматривать срок от одного года до трех. Но даже в этом диапазоне важно четко обсудить с клиентом временные отрезки, чтобы избежать ситуации, когда деньги понадобятся раньше. Опасность в том, что только из-за нарушения сроков инвестиция может оказаться убыточной.

Кстати, о доходности инвестиций. На российском рынке чаще всего практикуется модель, когда брокер покупает бумаги (повышенным спросом у российского инвестора пользуются еврооблигации корпораций или РФ, показывающие привлекательные ставки по доходностям в иностранной валюте) себе на книгу и потом продает их клиенту с определенной маржой. При этом вопрос комиссий за вход

и выход особенно не акцентируется, они незначительно малы, хотя суммарно они значительно влияют на конечную доходность инвестора. В Ситибанке такая практика запрещена, банк выводит клиента непосредственно на рынок и покупает бумаги от его лица в необходимом объеме у доступного контрагента на рынке. При этом в Ситибанке внедрен серьезный контроль за тем, чтобы менеджеры не навязывали клиенту неподходящие по риск-профилю инструменты.

В то же время Ситибанк ведет постоянный мониторинг управляющих компаний и сотрудничает только с теми из них, у которых, по мнению Ситибанка, самые высокие критерии надежности и лучшие инвестиционные результаты. Из российских управляющих компаний Ситибанк сотрудничает только с тремя, из мировых — с семью из топ-10 глобальных лидеров.

Специфика открытой инвестиционной платформы Ситибанка заключается в том, что клиент может инвестировать на зарубежных рынках с российского брокерского счета. Это важный нюанс, так как многие игроки позиционируют выход на мировые рынки, используя для этого брокерский счет, открытый за пределами РФ, — это создает дополнительные сложности и повышает риски. Хотя такая практика популярна среди современных российских инвесторов.

Самые актуальные идеи мира инвестиций Ситибанк отыгрывает динамичным предложением структурированных нот, которое меняется каждый месяц. Эти продукты конструируются на собственной платформе Ситибанка в России и учитывают как самые последние тренды глобальной аналитики Citigroup, так и специфику и потребности российских

инвесторов. Особенным спросом в периоды высокой волатильности пользуются структурированные ноты со 100%-й защитой капитала — инвестируя в такие инструменты, клиенты могут быть уверены в возврате вложенных средств, так как гарантиями выступают крупнейшие банки мира с высочайшими кредитными рейтингами.*

Но самый, пожалуй, важный этап взаимодействия с клиентом — постпродажная поддержка инвестора Ситибанком. Во-первых, это качественная аналитика рынка, которую Ситибанк получает от своих подразделений по всему миру, — такими компетенциями в России, очевидно, не может похвастаться ни один игрок. Вся аналитика адаптирована под локального клиента. Также регулярно проводятся встречи с аналитиками и портфельными управляющими в формате бизнес-завтраков и ужинов, где обсуждается текущая ситуация и задаются вопросы. Но помимо этой общей поддержки клиент получает и индивидуальный сервис. Так, персональные менеджеры следят за тем, чтобы в портфеле не возникло высокой концентрации в одном эмитенте (или продукте). В случае, если какая-то часть портфеля существенно «проседает» в цене, менеджер обязан созвониться и встретиться с клиентом для обсуждения дальнейших действий. При отсутствии экстремальных движений менеджеры встречаются с клиентами каждые три-шесть месяцев в зависимости от величины портфеля.

Все эти правила позволяют обеспечить адекватное сочетание надежности и доходности, что особенно важно при высокой волатильности на глобальных рынках капитала. Когда рынки волнуются, клиенты Ситибанка могут спать спокойно.

* Структурированные ноты с защитой капитала подвержены кредитному риску эмитента.

Инвестиционные продукты: не застрахованы государством; не являются банковским депозитом; не гарантируются банком; могут потерять стоимость, включая возможную потерю сумм основных инвестиций. Результаты инвестирования в прошлом не являются гарантией такой же доходности в будущем. Иностранные ценные бумаги, не допущенные к публичному размещению и (или) публичному обращению в Российской Федерации, а также иностранные финансовые инструменты, не являющиеся ценными бумагами, не могут предлагаться неограниченному кругу инвесторов или неквалифицированным инвесторам и могут приобретаться только квалифицированными инвесторами в рамках, определенных российским законодательством (Федеральный закон от 22 апреля 1996 года № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»).