

Артем Маслов. Вклады населения для банков всегда являлись одним из основных источников финансирования инвестиционных проектов. При своей относительной дороговизне (достаточно высокие дополнительные операционные издержки) они всегда привлекали банкиров своей стабильностью. В кризисный 2009 год отношение кредитных учреждений к вкладам физических лиц поменялось. Возникла острая необходимость компенсации ресурсов, выпадающих из пассивной базы в связи с перетоком средств корпоративных клиентов. В связи с этим за привлечение вкладов населения развернулась настоящая борьба, которая привела к резкому росту процентных ставок.

В настоящий момент идеология восприятия банковских вкладов как бизнеса со стороны кредитных учреждений вернулась в нормальное русло. Вклады населения вновь являются для банкиров стабильным источником финансирования долгосрочных кредитных проектов, а не способом решения проблем с ликвидностью.

Илдар Тренгулов. В последние несколько месяцев наблюдается тенденция к снижению процентных ставок по вкладам, что, на мой взгляд, обусловлено с возможностями крупных банков, которые диктуют эти самые условия, привлечь более дешевые альтернативные ресурсы на длительный срок. Ну и второй фактор — это роль в этом процессе государства, которое стремится сделать кредиты более доступными для населения с точки зрения прежде всего процентной ставки и параллельно снизить уровень инфляции.

Олег Раджабов. Возможности банков в привлечении средств не безграничны и регламентированы со стороны центрального банка в любом государстве. До кризиса спрос на банковские услуги значительно превышал предложение при высокой инфляции и наличии дешевых ресурсов — все эти условия обеспечивали высокую норму прибыли банковских операций, меняя саму природу их риска. Снижение нормы прибыли и уменьшение объемов таких традиционных источников дохода как межбанковские кредиты и операции на срочном валютном рынке сделало формирование депозитной политики коммерческих банков в плане оптимизации структуры привлеченных ими средств и снижения процентных расходов по ним вопросом номер один.

Наталья Кудряшова. Какие продукты вы считаете наиболее перспективными, на какие пока не рекомендуете делать ставку?

Олег Раджабов. Наиболее перспективны срочные депозиты. В нашем банке вклады с привлекательной ставкой при возможности досрочного снятия части средств пользуются большим спросом, поскольку решают две задачи одновременно: обеспечивают интересный для клиента процент не только по истечении срока вклада, но и в ситуации, когда ему срочно понадобились деньги.

Рынок золота продолжает расти, повышается экономическая грамотность населения, и сейчас, когда положение мировой резервной валюты уже не кажется таким незыблемым, многие инвесторы обращаются к золоту как к проверенному временем способу вложения средств. Кроме того, драгоценные металлы востребованы всеми участниками рынка, имеют высокую ликвидность, развитую инфраструктуру международного обращения и рыночного ценообразования. Наконец, драгметаллы предоставляют хорошие возможности для диверсификации вложений.

Константин Балдуев. Все зависит от того, какую цель преследует клиент. Ведь доходность пропорциональна риску. Важен не столько инвестиционный инструмент сам по себе, сколько та стратегия, которую выберет клиент. Вклады являются наиболее простым способом сохранения и приумножения сбережений. От клиента не требуется дополнительных усилий, чтобы заставить деньги работать. Критериями выбора той или иной депозитной программы могут стать ее особенности: возможность пополнения или снятия части сбережений, управления вкладными операциями с помощью интернет-банка, возможность размещения мультивалютного вклада. Однако сегодняшние ставки по депозитам позволяют скорее сохранить капитал, нежели значительно его приумножить.

Инвесторам, желающим получить большую доходность, подойдут ПИФы. Однако нужно понимать, что данный инструмент является более рискованным. Кроме того, инвестировать средства в ПИФ стоит, только если клиент готов размещаться на длительный срок (в среднем рассматривается трехлетний период).

Более сложные инвестиционные продукты на сегодняшний день массовыми не являются. Их активное развитие — дело будущего. Во-первых, для входа на этот рынок требуются более серьезные финансовые вложения. Во-вторых, их грамотное использование требует времени для мониторинга и оценки рынка. Работа со сложными продуктами, скорее, задача для профессиональных инвесторов. Клиент же, не обладающий специальными знаниями и достаточными ресурсами времени, может воспользоваться услугами доверительного управления. Именно эта услуга, на мой взгляд, будет получать все большее распространение в будущем.

Артем Маслов. Банковские депозиты, несмотря на снижающуюся реальную доходность в среднесрочной перспективе, не теряют свою актуальность. Прежде всего потому, что это практически единственный инструмент, который гарантирует получение заранее зафиксированного уровня доходности. Кроме этого, он остается наиболее доступным и понятным для широкого круга лиц инструментом инвестирования своих накоплений.

Имеющиеся в настоящий момент в продуктовой линейке кредитных учреждений виды депозитов отражают практически все основные потребности инвестора. С их помощью можно смоделировать продукт, соответствующий любому виду потребности. Например, в Балтинвестбанке большой популярностью пользуется вклад, позволяющий не только сохранить высокий уровень доходности, но и самому определять срок инвестирования, причем уже в процессе нахождения денежных средств во вкладе. Это очень удобный инструмент, который был популярен в кризисное время, не утратил своей актуальности в настоящее время и будет удовлетворять интересы вкладчиков в среднесрочной перспективе.

Денис Хадеев. Инвестиционные инструменты в первую очередь должны отвечать целям и задачам инвестора и лишь во вторую — текущей конъюнктуре рынка. Банковские вклады являются оптимальным способом сбережения средств. Если же клиент обладает большим «аппетитом к риску», то ему доступны вложения в акции, облигации, еврооблигации и в драгоценные металлы. Именно так, вложения в золото, например, вопреки распространенному мнению — куда более рискованный вид вложения, чем, например, вклад или depo-



ДЕНИС ХАДЕЕВ

зитный сертификат, поскольку цена на золото на мировом рынке подвержена сильным колебаниям.

Мы не ожидаем серьезных изменений на рынке финансовых инструментов как в плане существенно-го роста их востребованности, так и в отношении появления принципиально новых видов инвестиционных инструментов. Интерес к инструментам фондового рынка традиционно очень зависит от текущей динамики — люди видят продолжительный устойчивый рост на рынке, высокие доходности и решаются на покупку. Хотя именно в этот момент покупка активов наименее оправдана. Такую ситуацию мы наблюдаем и сегодня. С начала года в результате практически непрерывного повышения на фондовом рынке индекс РТС вырос более чем на 15%, что дает весьма привлекательную доходность порядка 60% в годовом выражении. Однако формировать инвестиционный портфель на столь высоких уровнях довольно рискованно. Значительно больше шансов принести прибыль было бы у вложений, сделанных после коррекции на рынке.

В Первобанке мы сформировали полную линейку возможностей для всех категорий клиентов с различными потребностями и аппетитом к риску — как для сбережения, так и для активной работы на фондовом рынке — и пока не планируем ее серьезно трансформировать.

Наталья Кудряшова. Какие направления планируете развивать наиболее активно в ближайшем будущем и каким образом?

Денис Хадеев. Инвестиционное направление в Первобанке является одним из наиболее развитых. Мы оказываем своим клиентам услуги доверительного управления, брокерского обслуживания на российском и зарубежном рынках и считаем это направление стратегически важным.

Олег Раджабов. Наш банк уже на протяжении полутора лет имеет лицензию на работу с драгметаллами. И, без сомнения, мы будем наращивать объем операций с драгоценными металлами, тем более что конъюнктура рынка сейчас более чем благоприятная.

Константин Балдуев. Сегодня клиенту важно не просто разместить сбережения, но и получить возможность управлять ими, диверсифицировать доходность. Наиболее интересным депозитным продуктом Банка Сосьете Женераль Восток с точки зрения диверсификации сбережений является вклад «Синергия». С одной стороны, клиенту предоставляется более высокий процент по вкладу, а с другой — возможность воспользоваться ПИФ под управлением ЗАО «ОФГ Инвест». Банк выступает в качестве партнера при формировании портфеля инвестиций клиента, желающего попробовать стать пайщиком. Вклад «Синергия» позволяет оценить преимущества комплексного продукта, состоящего из привычного вклада и ПИФ. BSGV планирует дальнейшее развитие подобных программ, являющихся востребованными среди клиентов.

Артем Маслов. Большое внимание планируем уделить развитию сервисных функций для клиента. Повышение уровня удобства пользования банковскими продуктами — это основное направление, в котором в ближайшее время будет разворачиваться конкуренция. ■