

КАСКО. Понимая, что полис ОСАГО не сможет покрыть ущерб, причиненный третьим лицам в результате крупной аварии, все чаще клиенты интересуются расширением страхового покрытия своей ответственности и заключают договор добровольного страхования автогражданской ответственности», — рассказывает господин Киселев.

Интересно, что сейчас участники рынка фиксируют возрастающий интерес к наиболее просевшему сегменту — к страхованию жизни и страхованию от несчастных случаев. Здесь также свою роль сыграл кризис. Например, Денис Леонтьев, говоря об этой тенденции, ссылается на «неопределенную экономическую ситуацию», которая «делает глав семейств более предусмотрительными и осторожными»: «Страхование от несчастного случая гарантирует получение существенной компенсации (до двух-трех годовых заработков) в случае потери трудоспособности по состоянию здоровья». А Сергей Киселев из «Адониса» связывает этот тренд с трагедией в «Хромой лошади». «После пожара увеличилось количество обращений от желающих застраховать свою жизнь. Эта трагедия многих заставила задуматься о том, что все может случиться даже с молодыми и здоровыми людьми. Так ли уж бесполезна требуемая банками при оформлении кредитов страховка жизни и здоровья заемщика?» — задается вопросом господин Киселев.

Перспективы восстановления рынка ДМС страховщики напрямую связывают с состоянием экономики в целом. «Поскольку это корпоративный вид страхования, для того чтобы выделять средства, нужно, чтобы как минимум они у предприятия были, — говорит Светлана Леонтьева. — В конечном итоге тот работодатель, который не позаботится сегодня о своих сотрудниках, рискует впоследствии столкнуться со всплеском заболеваемости, увеличением числа дней нетрудоспособности, снижением эффективности труда и, как следствие, с ростом косвенных издержек предприятия».

Еще одной подвижкой к росту рынка может стать повсеместное создание саморегулируемых организаций (СРО) в различных отраслях. Например, с этого года строительную деятельность могут вести только члены СРО. Юрий Рябов напоминает, что некоторые СРО в качестве обязательного условия вступления предусматривают страхование гражданской ответственности, поэтому на этом сегменте возможен рост.

Впрочем, страховщики, как и всегда, не надеются на одни лишь конъюнктурные явления и внешние тенденции, а сами изобретают немало спецпредложений, которые должны способствовать привлечению клиентов. Например, в «Урал-АИЛ» говорят, что с недавнего времени компания запустила единственный в стране терминал по продаже полисов ОСАГО, где быстро и самостоятельно можно их оформить. В группе «Ренессанс страхование» взяли на вооружение возможность применения различных типов франшиз, например, добавив «персональную» франшизу на водителя. Считается, что эту услугу будут выбирать те, кто хочет вписать в полис неопытного водителя, не сильно переплачивая при этом. Компания готова предложить и существенную экономию на КАСКО, когда страхуется только угон и полная гибель автомобиля. Предполагается, что это заинтересует прежде всего «опытных водителей, уверенных в своем мастерстве», а общая экономия должна составить 70% от стоимости полиса по риску «Ущерб».

ВИТАЛИЙ ВОДОПЬАНОВ

ИК «ВИТУС»: свежие идеи для частных инвесторов



Российский фондовый рынок сегодня имеет огромный потенциал для думающих инвесторов. Генеральный директор ИК «ВИТУС» Сергей Чернов — о том, какие идеи намерена предложить компания своим клиентам в этом году.

— Сергей Анатольевич, одна из тенденций 2009 года — на фондовый рынок пришли частные инвесторы, желающие работать на нем самостоятельно. Но рынок продолжает оставаться очень непредсказуемым, поэтому особой популярностью стали пользоваться услуги финансового консультирования. Такие услуги в разных интерпретациях предложили многие компании, а вы — одними из первых. Как сейчас вам кажется, это было верное решение?

— У нас нет даже тени сомнения в том, что предложение этой услуги было абсолютно верным решением и, главное, своевременным. Даже принимая во внимание то, что нам пришлось преодолевать такие рыночные факторы, как осторожность клиентов ко всем новым услугам, предложениям, ограничение со стороны ФСФР на совершение ряда операций, действующие до середины июня 2009 года. Тем не менее, на сегодняшний день мы видим, что порядка 15% активных клиентов воспользовались этой услугой.

Количество клиентов — это не основной критерий оценки этой услуги, главное для нас — помочь клиенту заработать на фондовом рынке. Срок жизни данной услуги составляет еще менее одного года, но уже есть определенные результаты. Клиенты, воспользовавшись услугой «Финансовый советник» смогли заработать 184–215% годовых во втором полугодии прошлого года, и по средним показателям прирост капитала клиентов опередил прирост индекса ММВБ, а это хоть косвенная, но весомая оценка этой услуги.

Более того, я думаю, что данная услуга станет еще более востребованной в 2010 году. В течение всего 2009 года на рынке постоянно наблюдалась тенденция роста, поэтому у некоторых клиентов возникал вопрос: «Зачем мне нужна услуга, если рынок и так постоянно растет?», но в 2010 году рынок стабилизировался, мы ожидаем коррекции и боковых движений рынка, и именно сейчас у инвесторов появляются сомнения: «А что же мне делать дальше, как продолжать зарабатывать на фондовом рынке?». Ответить на эти вопросы поможет «Финансовый советник».

— Какие еще новые услуги в брокерском обслуживании появятся в этом году?

— Фондовый рынок, с одной стороны, дает огромные возможности заработать, с другой — большие рыночные риски. Раньше у клиента выбор был очень ограничен: либо небольшая доходность при отсутствии риска потерять активы, либо получение потенциально максимальной доходности при очень высоких рисках. А между этими альтернативами — пустота.

Сейчас компания «ВИТУС» предлагает структурированные продукты, с помощью которых клиент может сам для себя установить



максимальный размер того, чем он готов рискнуть, и, соответственно, уровень потенциальной доходности.

Например, клиент может сказать, что не готов нести потери на фондовом рынке, но хочет иметь потенциальную доходность выше, чем доходность по банковским вкладам/депозитам. И для решения этих задач инвестиционная компания «ВИТУС» может предложить порядка семи альтернативных стратегий инвестирования, которые предоставят возможность заработать и ничего не потерять, как бы ни менялся при этом фондовый рынок. Или же, наоборот, клиент хочет рискнуть по максимуму и получить доходность больше, чем может дать простое инвестирование в акции. Со структурированными продуктами «ВИТУСа» и это реально.

— Получается, что для каждой из семи стратегий инвестирования будет предложен свой продукт? Что они собой представляют?

— В первую очередь клиент должен определиться с трендом изменения показателей базового актива: наиболее ликвидных ценных бумаг, таких как акции «Газпрома», Сбербанка, «ЛУКОЙЛа» или индекса РТС. Часто клиенту с небольшим опытом работы на фондовом рынке сложно проанализировать движение рынка, но опытные сотрудники «ВИТУСа» всегда готовы предоставить свою профессиональную консультацию.

Например, если инвестор прогнозирует рост цены акции и при этом он не готов рисковать деньгами в случае ее падения, то для него будет интересен продукт с полной защитой капитала. Как я уже говорил, такой продукт в случае роста рынка может даже превысить доходность по банковскому депозиту.

Несмотря на волатильность фондового рынка, зачастую акции какое-то время находятся в границах одного ценового коридора. Для таких случаев у нас предусмотрены финансовые продукты, которые ориентированы на получение дохода при падении стоимости или ее стагнации.

При этом если инвестор готов пойти на определенный риск и получить максимальную

доходность, но при неблагоприятном исходе потерять не более 5% своего капитала, то ему могут быть предложены структурированные продукты с более агрессивной стратегией инвестирования.

Данные продукты логично дополняют широкий комплекс брокерских услуг, оказываемых компанией «ВИТУС».

— А если клиентам срочно нужны «живые» деньги? Есть ли какие-то альтернативы продаже имеющихся акций?

— Аналитики отмечают, что рынок в 2010 году не будет иметь однонаправленной тенденции развития, мы увидим коррекции, спады и снова подъемы. Действительно, у клиента в определенный момент может возникнуть потребность в «живых» деньгах, решить данную проблему возможно с помощью продажи акций. Но это может идти в разрез с экономическими потребностями клиента/инвестора, так как может привести к незапланированным потерям: например, только еще на прошлой неделе рынок был на 5–10% больше, а именно сегодня, когда нужны деньги, рынок упал.

Последнее решение всегда за клиентом, но наша задача предложить выгодные альтернативы. Компания «ВИТУС» может подсказать, как получить деньги в нужный для клиента момент под его акции. Это позволит дожидаться времени, когда рынок вырастет вновь, тем самым клиент не потеряет своих инвестиций в акции и сможет заработать, как и планировал.

— По вашим оценкам, долго ли продлится бум частных инвесторов? Что может помешать ему?

— На мой взгляд, бума частных инвесторов пока не было, все еще впереди. По большей части, мы наблюдали в 2009 году переток инвесторов из коллективных инвестиций в открытие собственных брокерских счетов. Конечно же, пришли и новые инвесторы. Но стоит отметить, что российский фондовый рынок еще молод. Разные эксперты сходятся в едином мнении — на данный момент в России на фондовый рынок вовлечено примерно 1% населения, в то время как, например, в США эта величина достигает до 50%. Поэтому впереди еще будет очень большой рост количества инвесторов: и частных и корпоративных. Это вопрос времени, а на длительность этого срока влияет множество факторов: финансовая грамотность населения, развитость инфраструктуры фондового рынка, действия государства и регулирующие органы, которые устанавливают правила развития рынка, и еще многое другое. Кстати, «Инвестиционная компания «ВИТУС» пытается делать все возможное для увеличения финансовой грамотности населения. Так, например, у нас разработана программа групповых и индивидуальных учебных курсов, которая позволяет каждому желающему получить необходимые знания для успешной торговли на фондовом рынке.

Мы рады будем видеть вас по адресу:
г. Пермь, ул. Ленина, 50, тел. 218-42-81,
www.vitus.ru

на правах рекламы

ООО «Инвестиционная компания «ВИТУС» имеет бессрочные лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг, выданные ФКЦБ РФ: № 059-06665-100000 от 27.05.2003 (на осуществление брокерской деятельности), № 059-06676-010000 от 27.05.2003 (на осуществление дилерской деятельности), № 059-06687-001000 от 27.05.2003 (на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами), № 059-07416-000100 от 27.01.2004 (на осуществление депозитарной деятельности), № 1056 от 02.10.2007 - лицензия биржевого посредника, совершающего товарные, фьючерсные и опционные сделки в биржевой торговле, выдана ФСФР, действительна до 02.10.2010.