

(начало на 9 стр.)

Константин Смоляков говорит, что расплатиться с помощью терминала сейчас можно практически уже за все что угодно. Но основная доля платежей — это, конечно, все-таки оплата сотовой связи, затем услуги интернета и телевидения. В то же время, отмечает господин Смоляков, многое зависит и от месторасположения терминала: «Если это, допустим, ТЦ, тогда, конечно, там большая доля платежей за коммунальные услуги». Исторически первыми платежами, которые проводились через терминалы, были платежи в пользу сотовых операторов, отмечает Александр Киселев. На сегодняшний день доля таких платежей в общем обороте Qiwi составляет более 70%. Однако она неуклонно сокращается за счет появления более «тяжелых» платежей в пользу других компаний: например, погашение банковских кредитов, оплата страховых взносов, авиа и жд билетов.

Бороться теперь за потребителя следует не количеством терминалов, а расширением ассортимента услуг, ведь гораздо удобнее совершать платежи в одном месте, считает Константин Смоляков. «Основными направлениями развития для нас в Перми являются расширение сети терминалов и подключение новых провайдеров региона, — добавляет Александр Киселев из Qiwi. — Работу по подключению пермских провайдеров мы ведем постоянно. Мы уже предоставляем возможность через терминалы Qiwi оплачивать счета за электроэнергию или коммунальные услуги, штрафы и госпошлины в Перми и многое другое».

Кто куда, а я в Сберкассе

При этом в последние годы для рынка моментальных платежей характерна и новая тенденция. Ставку на терминалы теперь делают и банки — одновременно с установкой новых банкоматов. «Учитывая динамику потребности клиентов в быстром и каче-

ственным расчетном сервисе, Сбербанк России постоянно расширяет парк устройств самообслуживания, ежегодный темп прироста составляет порядка 20%», — рассказывает зампредела Западно-Уральского банка Сбербанка Татьяна Галкина. На сегодня в Перми функционирует 220 платежных терминалов, а в целом по краю — более 500. Все они оснащены функцией приема наличных и, таким образом, позволяют совершать платежи не только с банковской карты, но и наличными (как и в других терминалах, в них можно рассчитаться за сотовую и стационарную связь, за интернет, ЖКХ, пополнить электронный кошелек, оплатить налоги, штрафы ГИБДД, долги по постановлениям приставов т.д.).

Безусловно, такие терминалы составляют конкуренцию обычным терминалам платежей, отмечают в Сбербанке. «Устройства самообслуживания Сбербанка не уступают по своей функциональности не только аналогичным банковским терминалам, но и любым другим терминалам, предоставляющим услуги по приему платежей населения. Более того, некоторые возможности устройств самообслуживания Сбербанка уникальны. Это оплата налоговой задолженности по ИНН плательщика, оплата штрафа по постановлению судебных приставов, оплата индивидуальных платежей из «Личного кабинета», — описывает преимущества Татьяна Галкина. Немаловажную роль играет также и то, что большинство платежей принимаются без взимания комиссии.

«Банковские терминалы не могут охватить все. Вряд ли они будут размещаться в небольших магазинчиках в спальных районах. У них своя ниша и своя аудитория», — отмечает Константин Смоляков. А тот факт, что банки пока обслуживают без комиссии, по его мнению, это временная мера для наработки аудитории: «Все работает сначала на захват рынка, а уже потом на маржинальность».

Дмитрий Астахов

Снижение доходности традиционной банковской деятельности заставляет банкиров искать новые способы заработать. С этим эксперты связывают динамично растущий интерес банков к работе на фондовом рынке. Как оценивают банки этот вид деятельности и что думают о нарастающей конкуренции с ними руководители инвестиционных компаний, выяснила корреспондент «Ъ-Финансы» Надежда Емельянова.

Банкиры сыграют в брокер

Фондовый рынок

Доплата к депозитам

Концепция «финансовых супермаркетов» (когда, кроме собственно банковского обслуживания, в банке можно приобрести и любые другие финансовые услуги — паевых инвестиционных фондов, услуги страховых компаний, факторинга и т.д.) была особенно популярна в начале 2000-х. Сегодня банки особенно активно продвигают свои продукты, связанные с торговлей на фондовом рынке. Причем не пассивные инвестиции — покупка тех же паев или облигаций, а именно брокерское обслуживание.

В 2010 году эти услуги в Перми предложил региональный филиал «Уральского банка реконструкции и развития» (УБРиР), а Западно-Уральский банк Сбербанка России (ЗУБСБ) существенно увеличил предложение. Так, в ЗУБСБ с марта 2011 года клиенты получили доступ к внебиржевому рынку.

Банкиры фиксируют растущий интерес клиентов к работе на фондовом рынке через них. «Только за период с начала 2011 года к середине марта число клиентов брокерского обслуживания увеличилось примерно на 35%. Клиентская база активно растет», — поясняют в пермском филиале УБРиР. В «ВТБ 24» отмечают, что в Пермском крае используют брокерское обслуживание почти 3 тыс. их клиентов, при этом ежегодный прирост составляет около 10%. Торговый оборот клиентов ЗУБСБ за 2010 год составил 9,4 млрд руб., прирост к 2009 году — 73,3%, сообщили в пресс-службе. За год заключено 983 новых договора (из них 538 — в



Банки пытаются активно теснить инвестиционные на поприще брокерских услуг. ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

Пермском крае). На 1 января 2011 года в Пермском крае клиентами этого направления Сбербанка являются более 5 тыс. человек, а с начала года было заключено 85 новых договоров.

Оказание брокерских услуг — один из способов увеличения непроцентных доходов, поскольку зарабатывать традиционным способом получается все сложнее. «После кризиса такая существенная часть банковских доходов, как процентные доходы (выплаты клиентам по банковским кредитам), сильно снизилась. Ухудшение качества кредитных портфелей и снижение спроса на кредиты со стороны компаний и частных лиц подтолкнули банки к наращиванию доходов по другим направлениям деятельности», — поясняет замначальника аналитического отдела «Инвесткафе» Александра Лозовая.

«С конца 2009 года ставки по депозитам имеют устойчивую тенденцию к снижению, и клиенты банков ищут другие возможности для вложения своих средств», — подтверждают в пермском филиале УБРиР.

Рынка всем хватит

Брокеры говорят о том, что банкиры осваивают новый рынок, предчувствуя ажиотаж со стороны населения. По словам регионального управляющего по Уральскому округу компании «Брокеркредитсервис» (БКС) Алексея Бушуева, в уральском отделении БКС сначала в 2010 году в сравнении с первым кварталом 2010 года объем привлеченных денег вырос в 20 раз, а количество клиентов — удвоилось. Руководитель пермского филиала компании «Финам» Даниил Фадеев говорит, что за 2010 год количество

клиентов компании увеличилось примерно на 35%, а с начала 2011 года — на 10%.

«На данном этапе мы не ощущаем конкуренцию со стороны банков, потому что пока уровень сервиса и аналитики у них крайне низок. Если грамотно оказывать эти услуги, то рентабельность брокерского бизнеса гораздо выше, чем у банковских услуг», — поясняет Алексей Бушуев. Он говорит, что часто банки, не имея собственных возможностей, предлагают услуги инвестиционных компаний по субброкерской схеме. С несколькими такими банками работает БКС, но не в Пермском крае.

Еще один момент, который, по мнению брокеров, не продуман пока в банках — это качество доступа в торговые системы. Такие показатели, как скорость передачи данных и число сделок в минуту, зави-

сят от чисто технической стороны. У специализированных брокеров такие показатели (количество шлюзов. — «Ъ-Финансы») выше.

Опрошенные «Ъ-Финансы» представители инвестиционных компаний убеждены в том, что банки не заинтересованы в том, чтобы предлагать брокерские услуги массово. Для этого не хватит ни сил, ни аналитических возможностей. Поэтому брокеридж для банков так и останется одним из способов получения дополнительных доходов. С другой стороны, пользоваться брокерскими услугами банков выгодно клиентам, уже имеющим счета в данном банке, с точки зрения организации расчетов и перечисления денег.

Цена вопроса

Логично предположить, что усиливающаяся конкуренция на рынке брокерских услуг приведет к снижению комиссионных вознаграждений. «Для нас брокерский бизнес — основной, поэтому за счет больших объемов и эффекта масштаба мы можем снижать тарифы. Банки себе этого позволить не могут», — поясняет руководитель пермского филиала компании «Финам» Даниил Фадеев. Он говорит, что в среднем комиссия у инвестиционных ниже примерно на 20%, чем у банков.

«В отличие от многих российских регионов в Пермском крае очень конкурентные условия работы инвестиционных компаний. Комиссионные вознаграждения у компаний примерно на одном уровне, поэтому предлагайте что-то принципиально иное невозможно, иначе придется работать в убыток», — поясняет руководитель пермского филиала компании «Тройка Диалог» Игорь Вагизов.

Сегодня в Западно-Уральском банке Сбербанка России при обо-

роте клиента 0,5–1 млн руб. в течение дня он заплатит 0,15–0,1% в зависимости от исполняемой торговой платформы, поясняет начальник отдела по работе на фондовых рынках ЗУБСБ Игорь Безматерных. При этом, по словам господина Безматерных, никакие дополнительные плат банк не взимают, в том числе и за вывод денежных средств с брокерского счета.

В ВТБ при обороте до 1 млн руб. инвестор заплатит бы банку комиссию в размере 400 руб. (0,04% по наиболее подходящему для таких оборотов тарифному плану «Профессиональный стандарт»).

В УБРиР для всех клиентов существует трехмесячный низкий тариф. А далее комиссия зависит от оборота по сделкам и тарифного плана клиента, в среднем она составляет 0,05% и ниже. И здесь, по мнению замначальника аналитического отдела «Инвесткафе» Александры Лозовой, выбор делает клиент. «Банки — одни из самых зарегулированных с точки зрения законодательства структур. С точки зрения прозрачности и надежности лучше выбрать в качестве брокера банк. С другой стороны, меньшая бюрократическая нагрузка на инвестиционные компании позволяет им предоставлять более гибкие тарифы и небольшой объем средств для открытия брокерского счета».

«Клиенты будут и дальше вкладывать деньги в разнообразные инструменты, и банки, безусловно, будут участвовать в этой гонке, пытаясь ухватить свой кусок пирога», — резюмирует Алексей Бушуев. — Но это для них не больше чем хороший тон, так же, как для нас хороший тон — предлагать клиентам БКС разместить свои средства на депозитах в БКС-банке».

Открыть новые финансовые горизонты

Российские инвесторы начинают мыслить глобально и все чаще присматриваются к иностранным активам. Начать работу на западных фондовых рынках удобнее вместе с российским партнером. Первой из пермских компаний в Пермском крае такие услуги предложила инвестиционная компания «Финансовый Дом». О том, какие рынки наиболее перспективны сегодня, рассказывает генеральный директор ЗАО ИК «Финансовый Дом» Юрий Гаврилов.

— Юрий Валерьевич, российские инвесторы все внимательнее присматриваются к западным финансовым рынкам. Зарабатывать на западных активах — это новый тренд?

— Да, думаю это так. Важно понимать, что страны конкурируют за приток денег (инвестиций). При чем ведут себя по-разному: стимулируют привлечение капиталов, как Россия, или сдерживают их, как сегодня действуют Китай и Бразилия. В этом смысле любой локальный рынок — России, Бразилии или Индии можно сравнить с банком. Если условия одного банка перестали вас устраивать, можно воспользоваться услугами другого. В этом смысле для инвесторов нет границ.

В то же время многие российские инвесторы пока ограничиваются одним «банком» — российским, тогда как другие рынки интереснее и позволяют зарабатывать с меньшими рисками. Например, чтобы действительно заработать на рынке недвижимости, в России необходимо эту недвижимость приобрести. На западных рынках давно существуют инструменты (например, открытые биржевые фонды недвижимости), которые позволяют зарабатывать на изменении цены недвижимости, не становясь ее собственником. Точно так же можно зарабатывать на изменении цены любого биржевого товара (золото, никель, хлопок, пшеница, кофе и т.д.) или биржевого индекса. В России же пока можно приобрести только фьючерсы на нефть и драгметаллы.

— А если выбирать между рынками развитых и развивающихся стран, кого предпочесть?

— Я считаю, что сегодня развитые рынки имеют больший потенциал. Впервые за пять лет фондовые рынки развитых стран (прежде всего США и стран Европы) растут быстрее развивающихся. За последние два года индекс широкого рынка в США (S&P 500) вырос в два раза. С августа 2010 года он показал рост более 50%, такого не было с середины пятидесятих годов прошлого века. То есть

развитые рынки демонстрировали лучшую динамику, чем развивающиеся в течение последнего полугодия. И тенденция эта довольно устойчива. Поэтому наибольший интерес инвесторов сейчас прикован к компаниям развитых стран. Крупные инвесторы понимают, что на развитых рынках есть хорошие перспективы для роста прибыли.

— Почему это происходит?

— Экономика большинства развивающихся стран постепенно восстанавливается после кризиса, спрос растет. В то же время рынки развитых стран находятся в очень умеренной инфляции. Финансовая ситуация там благоприятна, процентные ставки по кредитам во многих странах достигли исторических минимумов. Получается, что наибольший рост прибыли будут показывать компании, работающие в развитых странах, но ориентированные на потребление развивающихся стран. Это такие компании, как Siemens, Caterpillar. А вот в компании, работающие на развивающихся рынках, следует инвестировать с осторожностью, поскольку здесь высоки инфляционные риски. Например, в Китае инфляция в 2010 году превысила 5%. Для Китая это очень существенный показатель.

— Какие факторы надо брать в расчет, чтобы выбрать тот или иной инструмент для инвестирования?

— На иностранных рынках успех инвестора в большей степени зависит от степени его информированности о ситуации. Сложность в том, что инвестор должен учитывать множество специфических факторов: знать язык, законы этой страны и так далее. Кстати, я не разделяю стереотип, что западные площадки надежнее, чем российский фондовый рынок. Каждый рынок имеет свои особенности. Важно обладать достаточной аналитической поддержкой и быть включенным в повестку дня. Тогда инвестора ждет успех.

Чтобы чувствовать себя уверенно, следует взять в проводники профессионалов. Инвестиционная компания «Финансовый Дом» готова оказать консультационную и аналитическую поддержку пермским инвесторам, желающим работать на западных фондовых рынках.



238-34-96, 236-36-16

Фондовый рынок — для тех, кто хочет большего!

ООО «Инвестиционная компания «ВИТУС» стабильно входит в ТОП-30 инвестиционных компаний в России по числу активных и зарегистрированных клиентов в рейтингах ММВБ. Благодаря чему вам это удастся? Какой он, клиент ИК «ВИТУС», сегодня?

Вы знаете, во взаимоотношениях с клиентами помимо очевидных факторов настолько много неосознаваемой тонкой материи, что невозможно со 100% уверенностью выделить именно те факторы, которые влияют на конечный выбор клиента. На мой взгляд, клиенты выбирают нас, потому что:

- Мы опытные. Наша компания работает на фондовом рынке с 1992 года и знает о нем все.
- Мы надежны. Мы выдержали все кризисы и помогли это сделать нашим клиентам. Мы входим в ТОП-20 инвестиционных компаний России по величине собственного капитала. Так, в 2010 году произошло увеличение собственного капитала еще на 140 миллионов рублей.
- Мы честны. Мы никогда не предлагаем клиентам тех услуг, которые не проверили на себе, и тех идей, в которые не верим сами.
- Мы гибки. Мы готовы и можем воплотить в жизнь любое инвестиционное желание клиента.
- Мы инноваторы. Мы предлагаем инвесторам все новые и новые идеи, продукты, услуги.

Наши клиенты — это, в основном, частные инвесторы, именно они наиболее многочисленны, мобильны, восприимчивы к новым идеям. Кроме того, есть не столь крупная группа инвесторов — юридические лица, которые за счет больших объемов операций занимают до 50% % деятельности нашей компании.

— Какие услуги сегодня наиболее востребованы?

Мы предлагаем дифференцированную линейку продуктов, при этом наибольшей популярностью пользуются три услуги:

- Во-первых, «Финансовый советник». К сожалению, в мире нарастает политическая дестабилизация, возникают природные катаклизмы, которые могут привести к непредвиденным последствиям на финансовом и фондовом рынках. В такой ситуации инвестору лучше заручиться помощью профессионала, сохранив при этом возможность контролировать принимаемые инвестиционные решения. Более того, средняя доходность портфеля наших клиентов в четвертом квартале 2010 года составила 7% годовых*. Думаю, это достойный результат.
- Во-вторых, маржинальная торговля и сделки РЕПО. С помощью маржинальных сделок клиент может увеличить эффективность своих операций на фондовом рынке, используя заемные денежные средства или ценные бумаги, полученные от брокера. Сделки РЕПО дают инвестору возможность быстро получить денежные средства в обмен на имеющиеся ценные бумаги.
- В-третьих, структурированные продукты, которые представляют собой фантастическое объединение возможности получения высокой доходности и возвратности первоначального капитала.

— Действительно ли интересными для клиентов оказались структурированные продукты, которые вы предлагаете в 2009 году? Как изменился этот продукт за два года?

— Конец 2009-го и 2010 год — это период, когда практически закончилось действие договоров на банковские вклады и депозиты, заключенных в период финансового кризиса. В тот период банки давали достаточно привлекательные ставки, которые покрывали уровень инфляции. Сейчас ситуация иная: при среднем уровне 7,2% по банковским депозитам и официальном уровне инфляции в 8,8% у инвесторов нет возможности защитить свои сбережения только за счет одних банковских вкладов и депозитов. Альтернативными являются инвестиции в фондовый рынок, в частности, услуга «Структурированный продукт», которая предполагает защиту капитала при неограниченном потенциале доходности. К слову, доходность

по структурированным продуктам наших клиентов составляла от 20 до 39%* годовых в четвертом квартале 2010 года.

Мы видим обратную зависимость между интересом к структурированным продуктам и величиной средней ставки по вкладам/депозитам. При снижении процентных ставок по банковским депозитам и росте инфляции спрос на структурированные продукты и услугу «Финансовый советник» увеличился в несколько раз.

— Каковы ваши прогнозы относительно динамики доходности фондового рынка в этом году? Какие продукты следует предпочесть, чтобы заработать хотя бы среднюю доходность по рынку? Планируете ли повышать цены на свои услуги?

— Если говорить о значении индексов, то мы ожидаем рост в пределах 15–20% годовых. В 2011 году я бы посоветовал инвесторам сменить в среднесрочные и краткосрочные ин-



вестиции с горизонтом квартал-полугодие. Сегодня наибольший эффект оказывают не экономические и фундаментальные факторы, а политические, как в нашей стране, так и в мире в целом. Существенное влияние на фондовый рынок могут также оказать трагические события в Японии.

Волатильность рынков в этом году будет достаточно высокой, поэтому у инвесторов есть реальная возможность получить доходность выше средней рыночной. В отношении конкретных акций все решается для каждого инвестора индивидуально со своим брокером.

С начала года биржи начали повышать свои тарифы по некоторым операциям, поэтому ряд брокеров начинает пересматривать свое ценообразование услуг в сторону увеличения, мы же в этом году не планируем повышать свои тарифы.

— Что представляет собой услуга «Биржевой тренер», которую вы вывели на рынок в прошлом году?

— Это своеобразное введение в фондовый рынок. На семинаре все желающие могут узнать о возможности фондового рынка, услугах инвестиционной компании «ВИТУС», а также познакомиться с реальными биржевыми торгами в программе QUIK. Семинар является бесплатным и проводится два раза в месяц по четвергам.

В собственном учебном центре мы готовим инвесторов для самостоятельной работы на фондовом рынке, предлагаем различные программы: бесплатные семинары, групповые курсы и индивидуальное обучение, позволяя начинающим инвесторам более грамотно оценивать рыночную ситуацию и принимать решения.

Ждем вас по адресу: г. Пермь, ул. Ленина, 50, тел. 2-184-184, www.vitus.ru.