

15 → Зелимхан Мунаев, управляющий директор инвесткомпания QBF, указывает на то, что важно учитывать и то, что кризис — это не стихийное бедствие, а вполне закономерное явление, которое имеет и свои позитивные стороны. «Так, во время экономического спада с арены уходят неэффективные компании, а реально работающие выходят в топ. Снижение активности клиентов и влияние негативных внешних факторов могут быть своего рода толчком к тому, чтобы оптимизировать издержки производства, придумать новые продукты, научиться более оперативно реагировать, с одной стороны, на макроэкономические события, а с другой — на настроение и потребности клиентов. Например, в кризис выигрывают те инвестиционные компании, которые предложат потребителям застраховаться от рисков, связанных со скачками курса валют», — уверен господин Мунаев.

**ФИНАНСОВЫЙ ЛИКБЕЗ** ВГ попросил экспертов рассказать о том, как можно стимулировать спрос. Господин Мунаев считает, что вполне естественно, что в сложной экономической ситуации падает спрос, так как снижается платежеспособность клиентов. «При этом его вполне возможно стимулировать за счет создания новых, более сбалансированных продуктов и конкурентных идей. Чтобы предложения компании всегда оставались актуальными, необходимо постоянно вести работу со своей целевой аудиторией. Организации могут построить ее, например, в виде семинаров, на которых потенциальные клиенты узнают, какие возможности они получат от сотрудничества с инвестиционными компаниями. Сегодня на рынке наиболее востребованы те управляющие структуры, которые не просто предоставляют услуги, но и работают над тем, чтобы повышать уровень инвестиционной культуры своих клиентов», — уверяет он.

Константин Кирпичев указывает, что спрос клиентов нужно стимулировать продуктовым разнообразием. «Необходимо увеличивать предложение стратегий, —

как классического доверительного управления, так и с опциями „защиты капитала“, в разных валютах, на разные сроки и, конечно, с огромным разнообразием инвестиционных инструментов. Особенным спросом клиентов сейчас пользуются инструменты с иностранными базовыми активами (акции, облигации, товарные рынки)», — перечисляет господин Кирпичев.

Инвестиционный банкир М.В.Барклай Илья Емельянов говорит о том, что нужно предлагать новые услуги, которые не предлагают банки. «Сегодня традиционные банки готовятся уйти в прошлое. Но как будет выглядеть рынок — никто не представляет. Об этом говорят Фридман, Греф. А как банковский сектор будет выглядеть — все молчат. Увеличение спроса возможно одним путем — через предоставление защиты капитала отдельным гражданам, семей или компаний. Понять, что бизнес — это не только заводы и пароходы. Это еще и интернет-магазины, и нужно управлять их капиталом — скромным. Важно помнить, что ДУ — это не просто управление вкладами (человек вложил деньги, а управляющий проценты дает). ДУ — это управление и создание активов, пассивов — управление ими и управление капиталом. Схема „я даю деньги, а ты мне проценты несешь“ — отработанный материал и примитивный рудимент. Сегодня управлять нужно не для процентов, а для защиты капитала и создания состояния клиенту. То есть как работает целый банк на себя — то же нужно сделать и для отдельно взятого человека. Динамика, разработка новых продуктов, решающих проблемы и задачи только вот конкретно этого человека, — это будущее», — высказывается господин Емельянов.

Елизар Бубнов считает, что в дальнейшем стимулировать спрос на доверительное управление можно, например, реализуя данную услугу на индивидуальных инвестиционных счетах (ИИС), соответственно, снижая пороги входа. «Вместе со снижением порогов входа росту спроса, безусловно, поспособствовало бы решение вопроса страхования счетов ДУ на

ИИС, поднимавшегося пока лишь на уровне саморегулируемых организаций. Да и вообще вопрос защищенности денежных средств населения — это ключевой вопрос для наших сограждан. Решение вопросов эффективной защиты средств инвесторов (в особенности тех, кто не имеет квалификации) и снижения порогов входа для частных инвесторов может привести к дальнейшему оттоку средств физических лиц с банковских депозитов на счета ДУ», — констатирует господин Бубнов.

**КРИЗИС ДОВЕРИЯ** Проблемы развития рынка розничного ДУ — это как раз отсутствие доверия населения к финансовым институтам, высокие пороги входа у большинства компаний в купе с тем, что, по данным социологических опросов, лишь около трети россиян в принципе имеют сбережения, но наиболее существенной проблемой представляется низкая финансовая грамотность населения — отголосок советской командной экономики. «Еще одной проблемой является и относительно небольшое количество качественных инструментов на российском фондовом рынке по сравнению, например, с американскими или европейскими площадками. Впрочем, этот недостаток во многом связан с относительной молодостью нашего фондового рынка. Конкретной прикладной проблемой рынка ДУ в целом является вопрос сохранения темпов роста активов притом, что фактически исчезает основной источник этого притока — пенсионные средства НПФ. Конечно, заместить такой источник в полном объеме в ближайшей перспективе не представляется возможным, но в будущем наиболее вероятной видится ставка именно на частных лиц и развитие розничного ДУ», — рассказывает господин Бубнов.

Игорь Чесноков, аналитик ИК «Фридом Финанс», говорит, что Банк России в июне предложил новые критерии статуса квалифицированного инвестора, которые учитывают количество накоплений, опыт работы с финансами. «Некоторые игроки

рынка считают, что это может затруднить привлечение инвестиций в рискованные, но потенциально более прибыльные сделки. В то же время большинство управляющих компаний не считают возможное введение новых правил серьезной проблемой для бизнеса», — высказывается он.

Даниил Егоров считает, что главная причина ограниченного роста ДУ — в репутации компаний, этим занимающихся, а также в ограниченной прозрачности финансовых инструментов, используемых этими компаниями. «Кроме того, средства, находящиеся в доверительном управлении, ограничены в использовании — срочные требования по ним могут привести к финансовым потерям. Еще одним фактором является слабый уровень доверия инвесторов институту ДУ в России — разницы между обычными брокерами и компаниями доверительного управления многие просто не видят», — указывает господин Егоров.

Специалист доверительного управления компании «Инстант-Инвест» Рафаэль Аревян утверждает, что рынок доверительного управления сейчас переживает кризис, его подпортили как непрофессиональные игроки, так и мошенники. «Когда рынок бурно растет, заработать легко, но при низком росте необходим профессионализм управляющих, а профессионалов на этом рынке немного. Еще хуже ситуация со скандальным уходом с рынка брокеров, которые закрываются, оставляя клиентов без ценных бумаг. Выясняется, что брокер бумаги продал, но сделка сомнительная или вообще он не имел права ее совершать. На практике брокеру бумаги не принадлежат, но в итоге получается что ни денег, ни бумаг у организации нет. Хотя закон на стороне клиента. Необходимо еще упомянуть про конфликт интересов между брокерской деятельностью и управлением ценными бумагами. Например, в интересах клиента выгодно купить бумаги, но самому брокеру выгоднее совершить больше сделок, чтобы получить с каждой сделки комиссию», — поясняет господин Аревян. ■

## ДОКАТИЛИСЬ ДО ДОЛГОВ по данным на 1 сентября 2016 года около 45% новых автомобилей было продано в кредит, и это без учета нецелевых потребительских кредитов, которые также иногда оформляются для приобретения авто. В годовом соотношении количество оформленных автокредитов в 2016 году снизилось на 14% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года, говорят эксперты, и до конца года особого позитива ожидать не стоит. Кроме того, по итогам года может быть достигнута рекордная просрочка по автокредитам — 87 млрд рублей. ИГОРЬ ГЕРАСИМОВ

По оценке АО «Секвойя Кредит Консолидейшн», по состоянию на 1 сентября 2016 года банки выдали 150–160 тыс. автокредитов, таким образом, доля кредитных автомобилей несколько месяцев подряд показывает стабильный рост — практически 45% всех автомобилей было продано с использованием кредитных средств. На аналогичный период прошлого года их доля была на уровне 40%, в 2014-м — 37%, пик

доли кредитных машин был зафиксирован в 2013 году — 50%, в 2012 году — 45%, в 2011 году — 40%. Однако в абсолютных показателях (объем кредитования, общее количество выданных кредитов) по-прежнему наблюдается отрицательная динамика, которая связана со сложной экономической ситуацией в стране. По итогам восьми месяцев россияне потратили на покупку новых автомобилей более 1,1 трлн рублей.

Просроченная задолженность в сегменте автокредитования по итогам года может составить рекордные 87 млрд рублей. По словам президента компании «Секвойя Кредит Консолидейшн» Елены Докучаевой, рост доли просроченной задолженности в сегменте автокредитования обусловлен и тем, что на фоне снижения объемов рынка автокредитования происходит «вызревание» просроченной

задолженности по кредитам, выданным в 2012–2013 годах, когда банки следовали более либеральной политике выдачи кредитов: «Сейчас многие банки изменили стратегию выдачи, и качество портфеля „молодых кредитов“ заметно улучшилось, однако их количество сократилось. Также произошли изменения и в работе с просроченной задолженностью — в работу коллекторских агентств стали поступать