

## ФИНАНСЫ И ИНВЕСТИЦИИ

Тематическое приложение  
к ежедневной деловой газете РБК  
Пятница, 26 октября 2018 | № 187 (2911)

ТЕНДЕНЦИИ: КАК ИНВЕСТИРОВАТЬ НА ФОНЕ ТОРГОВЫХ ВОЙН  
И БОЛЬШИХ КОЛЕБАНИЙ РЫНКОВ | ЭКСПЕРТИЗА: ЗАЧЕМ МАЛОМУ БИЗНЕСУ  
НУЖНО КРЕДИТОВАНИЕ В РЕЖИМЕ ОНЛАЙН



ФОТО: LORI

## ПЕНСИЯ ЗА СВОЙ СЧЕТ

ПРАВИЛА ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МОГУТ ИЗМЕНИТЬСЯ В ЛЮБОЙ МОМЕНТ, ПОЭТОМУ ГРАЖДАНАМ  
ИМЕЕТ СМЫСЛ САМОСТОЯТЕЛЬНО ФОРМИРОВАТЬ СБЕРЕЖЕНИЯ НА ДОСТОЙНУЮ СТАРОСТЬ. **ИВАН КОЗЛОВ**

### ЦЕЛИ И СРЕДСТВА

**Ф**ормировать сбережения на старость россияне могут и самостоятельно. Финансовые инструменты, в которые вкладывают средства пенсионные фонды и управляющие компании, доступны и частному инвестору. Более того, последний имеет меньше регуляторных ограничений и может сформировать инвестиционный портфель на свой вкус. При этом в случае форс-мажора (болезнь родственника, например) накопленные средства будут доступны в любой момент, а не после достижения пенсионного возраста.

Цели долгосрочных накоплений на старость могут быть разными — не только, собственно, прибавка к пенсии. Но логика у них одна — обеспечить человека на период падения доходов, потери трудоспособности и иных других случаев, когда возрастает потребность в дополнительных средствах. «Возможно, вы будете нуждаться в своих накоплениях для поддержания приемлемого уровня жизни, — говорит гендиректор УК «Финам Менеджмент» Вадим Прошкинас. — Или вам потребуется лечение. Все это лучше планировать исходя из того денежного потока, который есть сейчас».

Чтобы добровольные «пенсионные отчисления» были более равномерными, а накопления — максимальными по величине, копить самостоятельно желательно начинать смолodu, говорит директор по стратегическому развитию УК «Альфа-Капитал» Вадим Логинов. Существует такой принцип накоплений, как «пенсионная лестница», поясняет он. Первая ступенька, или первая «пятилетка», — к 30 годам сформировать личный пенсионный фонд в размере одной годовой зарплаты. Следующие две — откладывать по годовой к зарплате за пять лет и к 40 годам увеличить «фонд» до трех годовых доходов. Затем идет период жизненного цикла челове-

ка, когда расходы снижаются, а доходы увеличиваются, — в это время можно накапливать вдвое больше и к 50 годам свой пенсионный фонд желательно увеличить до семи годовых зарплат. Затем в течение трех «пятилеток» темпы можно вновь понизить и к 65 годам выйти на уровень десяти годовых зарплат. Этого примерно хватит лет на двадцать «шикарной» (более чем 50% к среднему годовому доходу) прибавки к пенсии, подсчитал Вадим Логинов.

Правда, для большинства российских граждан такая «шикарная» над-

## РЕЦЕПТЫ ОТ КРИЗИСА

НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ — ПЕРИОД ВЫСОКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ, КУРСЫ ВАЛЮТ И ЦЕННЫХ БУМАГ ИСПЫТЫВАЮТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ КОЛЕБАНИЯ. В ТАКИХ УСЛОВИЯХ ЧАСТНОМУ ИНВЕСТОРУ СТОИТ СКОРРЕКТИРОВАТЬ СТРУКТУРУ СВОЕГО ПОРТФЕЛЯ ОТНОСИТЕЛЬНО БОЛЕЕ СПОКОЙНЫХ ВРЕМЕН. ЯН СУРВИЛЛО

Нынешний год ознаменовался целым рядом событий, приведших к значительным колебаниям на финансовых рынках. На международных рынках сильное влияние оказало начало торговых войн между крупнейшими экономическими субъектами (США с Китаем и США с Евросоюзом). Из событий, сильно повлиявших на развивающиеся рынки, прежде всего стоит отметить ужесточение денежно-кредитной политики ФРС, что привело к перетоку капитала с emerging markets (EM) в долларские активы, а также сложную ситуацию в ряде стран Азии, Африки и Латинской Америки (Индия, Турция, ЮАР, Аргентина, Бразилия и др.), приведшую к девальвации их национальных валют.

В России ситуация усугубляется ужесточением режима санкций. Первая волна пришлась на начало апреля, когда «атаке» подверглись компании миллиардеров Олега Дерипаски и Виктора Вексельберга, и стало понятно, что Вашингтон готов к действительно решительным мерам по отношению к близким, по его мнению, к Кремлю бизнесменам. Вторая — на август, когда стало известно о внесенном в конгресс США законопроект, предусматривающем, в частности, запрет для американских инвесторов на операции с российским госдолгом и возможность запрета для ряда российских банков с государственным участием на операции с долларом США; принятие конкретных решений по данному вопросу, как ожидается, произойдет в октябре-ноябре.

В обоих случаях соответствующие новости сопровождались распродажами на российском рынке: дешевели как ценные бумаги, так и рубль. Последний, к слову, с начала года по середине октября подешевел на 15%, и это при том что опора российской экономики, нефть, подорожала за тот же период на 23%.

Октябрь принес очередные волнения. Последовательная политика ФРС США по поднятию учетной ставки и заявления о твердом намерении ее продолжать привели к росту доходности 10-летних облигаций американского казначейства (US Treasuries) до уровня выше 3% годовых, и уже американские инвесторы начали переключаться из акций в облигации — тем более что, по мнению многих, коррекция на местном фондовом рынке «давно назрела». 10 октября произошел обвал, основные фондовые индексы США потеряли более 3%, на следующий день распродажи перекинулись на фондовые площадки по всему миру.

И ситуация продолжает оставаться неопределенной. Во-первых, непонятно, как будут развиваться события на рынке США, динамика которого в значительной мере определяет динамику всех остальных фондовых рынков. Во-вторых, неясно, какие именно новые санкции введут США в отношении России. «Основной идеей, двигающей российский финансовый рынок во втором полугодии 2018 года, стали ожидания новой порции антироссийских санкций, которые сначала обещали в августе, и на этом фоне рынок лихорадило, а потом перенесли на ноябрь, подвесив таким образом рынок в тревожном ожидании почти на три месяца», — говорит руководитель учебного центра «Велес Академия» Валентина Савенкова.

В таких условиях частным инвесторам, возможно, стоит пересмотреть свое отношение к рискам и структуру портфеля.

## ТИХИЕ ГАВАНИ

Разумеется, базовые принципы снижения рисков при формировании инвестиционного портфеля никому не делись. Они хорошо известны — это диверсификация как по валютам, так и по типам активов. Другое дело, что веса финансовых инструментов в структуре портфеля должны подбираться с учетом текущей ситуации на рынке.

И в данном плане инвестиционные идеи могут быть самыми разнообразными и даже иногда противоречащими друг другу.

Так, Валентина Савенкова советует в текущей ситуации при выборе валютных активов отдавать предпочтение тем, которые номинированы в долларах США в связи с более интересной, чем по другим валютам, ставкой по инструментам с фиксированной доходностью (доходность еврооблигаций в долларах достигает 6% годовых). Кроме того, она рекомендует учитывать, что «актуальный диапазон торговли валютной пары USD/Rub в данный момент составляет 65–67 руб. за доллар». «При выходе доллара из этого диапазона вверх стоит наращивать долю валютных активов, при выходе вниз — наращивать долю рублевых или хеджироваться от изменения валютного курса путем продажи фьючерсов или покупки опционов пут», — говорит эксперт.

Кроме того, Валентина Савенкова считает, что при формировании портфеля акций нужно отдавать предпочтение сильным бумагам, торгующимся близко от долгосрочных уровней поддержки, либо эмитентам, демонстрирующим рост на фоне общей стагнации рынка. К первой категории можно отнести акции

## ГЛОБАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ПО-ПРЕЖНЕМУ СИЛЕН, НО В ЛЮБУЮ МИНУТУ МОЖЕТ СМЕНИТЬСЯ ОБВАЛОМ

Сбербанка и «Сургутнефтегаза», ко второй — бумаги «Газпрома», «Роснефти», НОВАТЭКа и «Татнефти».

Ведущий стратег ИК «Атон» Алексей Каминский отмечает, что «глобальный экономический рост по-прежнему силен, но находится в фазе «позднего цикла» в США и не очень понятной фазе в остальном мире — на развивающихся рынках и в Европе». Такая ситуация, с его точки зрения, благоволит такому классу активов, как акции, и в целом негативна для перспектив облигаций. «Когда мы говорим об экономических циклах, мы говорим не о месяцах, а о годах, — поясняет свою мысль эксперт. — «Поздний цикл» может еще длиться год, полтора, два; я думаю, что еще как минимум год волноваться на этот счет не стоит. Темпы роста могут потихоньку замедляться, но все равно это будет рост экономики, а значит, рост прибыли компаний и стоимости их акций».

Доля акций в портфеле зависит от риск-профиля конкретного инвестора, но в целом должна быть повышенной относительно характерного для него среднего уровня, считает Алексей Каминский. С географической точки зрения он отдает предпочтение акциям американских компаний. «Также с учетом коррекции за предыдущие полгода интересно выглядят развивающиеся рынки в целом. На наш взгляд, стоит обратить внимание на страны EM, которые дают экспозицию на нефть, например на российский фондовый рынок», — говорит эксперт.

Если говорить об облигациях, то в условиях продолжения тренда на рост процентных ставок на фоне сильной экономики этот класс активов, по его мнению, не выглядит привлекательно. И при инвестировании в облигации следует отдавать предпочтение бумагам с короткой дюрацией — например, стоит обратить внимание на двухлетние US Treasuries.

Начальник управления консультирования «Уралсиб Private Bank» Наталья Ларина, наоборот, довольно пессимистично смотрит на перспективы рынка акций в текущей ситуации. «Ключевые активы стоят достаточно дорого по отношению к той прибыли, которую они генерируют, — говорит она. — Особенно острая ситуация сейчас на развивающихся рынках: с начала года падают показатели роста ВВП, снижается отношение прибыли компаний к их капитализации, прогнозы роста прибыли компаний пересматриваются в сторону понижения». Кроме того, она замечает, что текущий цикл экономического роста и роста западных фондовых рынков — один из самых длинных в истории, рано или поздно наступит коррекция.

При этом, по словам Натальи Лариной, если говорить о крупных частных инвесторах, большая часть их портфеля традиционно сосредоточена в валюте, преимущественно в долларах, как основной мировой резервной валюте. Поэтому в данном случае «антикризисный портфель» требует пересмотра не валютной структуры, а набора инструментов. «В этом году мы пересмотрели линейку инструментов, сделав акцент на более консервативных, пусть даже и потенциально менее доходных решениях, — поясняет она. — Раньше в структуре наших продуктов преимущественно были короткие, до года, инвестиционные стратегии, в которых присутствовал риск потери капитала. Теперь — стратегии на три–пять лет со 100-процентной защитой капитала, которые позволяют в случае чего «пересидеть» неблагоприятный для рынка период. Также мы сократили долю российского риска».

Кроме того, Наталья Ларина отмечает, что на рынке существуют и «рублевые» готовые решения, доступные не только клиентам сегмента private. Наиболее распространены — это паевые инвестиционные фонды и программы инвестиционного страхования жизни. В частности, в ИСЖ есть стратегии, в которых «защит» портфель из наиболее качественных крупных западных фондов, инвестирующих в акции, облигации, иные активы. «Таким образом, в рамках рублевого инструмента и в рамках российского правового поля инвесторы получают доступ к глобальным диверсифицированным инвестиционным портфелям», — объясняет она суть продукта. Пороги входа в такие инструменты весьма демократичные: от 1 тыс. руб. для ПИФов и от 100 тыс. руб. для ИСЖ.

## «ФИНАНСЫ И ИНВЕСТИЦИИ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»  
Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК»  
№ 187 (2911) от 26 октября 2018 г.

Распространяется в составе газеты

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+  
Партнер: ПАО «Промсвязьбанк». Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»  
Издатель: ООО «БизнесПресс»  
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова

Главный редактор партнерских проектов РБК+:  
Наталья Кулакова  
Шеф-редактор печатной версии РБК+:  
Юрий Львов

Редактор РБК+ «Финансы и инвестиции»: Петр Рушайло  
Выпускающий редактор: Андрей Уткин  
Дизайнер: Дмитрий Иванов  
Фоторедактор: Алена Кондюрина  
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

И.о. главного редактора газеты:  
Игорь Игоревич Тросников

Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342  
Коммерческий директор издательства РБК:

Анна Брук  
Директор по продажам РБК+:  
Евгения Карлина  
Директор по производству:  
Надежда Фомина  
Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1



← Начало на с. 1

бавка едва ли является достижимой: во-первых, нужно начинать копить действительно с начала трудовой карьеры, а во-вторых — темпы прироста сбережений в описанном примере (порядка 40% годового дохода в период с 40 до 50 лет) в российских условиях выглядят немного утопически.

Вадим Прошкинас отмечает, что у рядовых граждан доходы не особо велики и, если они смогут направлять на формирование долгосрочных сбережений в районе 5–10% дохода, это уже будет хорошим показателем.

Вадим Логинов приводит пример развитых стран, где накопительная нагрузка может достигать до 70% от дохода. При этом он полагает, что в России данный показатель может достигать максимум 50%, «реальными же кажутся пределы 20–25%». При такой стратегии поколению 50–55-летних более или менее комфортно можно накопить около 2,5 годового дохода или в среднем порядка 1 млн руб., если исходить из средней зарплаты 30 тыс. руб. в месяц. Прибавка к пенсии будет не очень большой — примерно 20%, если исходить из средней плановой пенсии от государства к 2024 году 20 тыс. руб. У поколения 40–45-летних запас времени и возможностей для накопления больше. И на накопления можно направлять более комфортные 10–15%. В данном случае коэффициент замещения дохода может быть уже на уровне 40 и даже

50% — в зависимости от удачности размещения пенсионных накоплений.

#### СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА

Долгосрочные накопления, в том числе пенсионные, должны формироваться из двух основных составляющих: сбережения и инвестиционный доход, говорит портфельный менеджер «Сбербанк Управление активами» Дмитрий Постоленко. В случае если речь идет о накоплениях для неопытных инвесторов, нужно сразу отменить спекулятивные виды вложений.

Затем нужно решить, в какой валюте копить. «Если вы верите в доллар, то можно делать накопления в нем. Но ни один аналитик не даст достоверный прогноз по доллару на 10–15 лет. Если вы не планируете переезжать за границу на пенсии, можно копить в рублях: при грамотном управлении рублевые сбережения могут обеспечить достойный доход», — советует Дмитрий Постоленко.

Вадим Прошкинас, в свою очередь, считает, что формировать часть сбережений в валюте обязательно из соображений диверсификации: никто не может предугадать, что будет с той или иной валютой и покупательной способностью сбережений в ней на горизонте нескольких десятилетий. Поэтому он советует не менее половины долгосрочного портфеля держать в инструментах, номинированных в долларах и евро.

Финансовые инструменты, из которых частный инвестор может самостоятельно сформировать долгосрочный

портфель, довольно стандартны: банковские депозиты, облигации и акции.

«Депозит — самый консервативный способ сбережения, — говорит Дмитрий Постоленко. — Его преимущество — гарантия сохранности средств и выплата процентов. Но это наименее доходный вариант из всех доступных».

Вадим Прошкинас также отмечает, что на российском рынке практически нет длинных депозитов, а те, что есть, не отличаются высокой доходностью. Кроме того, при досрочном отзыве депозита вкладчик теряет начисленные проценты. Поэтому он советует консервативную часть портфеля формировать преимущественно не из депозитов, а из облигаций. «В портфель можно включать облигации двух типов — длинные и короткие, — говорит он. — Первые, если купить их в момент просадки рынка, позволяют зафиксировать высокую доходность и в течение длительного времени получать высокие купонные выплаты, де-факто — ренту. Вторые — практически в любой момент можно продать без потери в доходности, это важно на случай, если срочно понадобятся деньги».

Нужно стараться выбирать облигации надежных эмитентов, например государства и крупнейших компаний, советует Дмитрий Постоленко. Для долгосрочных вложений в акции он также рекомендует голубые фишки.

Вадим Прошкинас советует при долгосрочных вложениях на рынках акций обращать внимание не столько на конкретных эмитентов, сколько

на различные индексные фонды — из тех же соображений диверсификации портфеля. «С конкретной компанией может случиться все что угодно, а, условно говоря, экономика страны или региона не может исчезнуть в одночасье, — поясняет он. — Самостоятельно сформировать диверсифицированный портфель неподготовленному частному инвестору сложно, индексный фонд в данном плане — хорошее решение».

Не торгуемые на открытом рынке инструменты тоже можно использовать для создания долгосрочных сбережений. Самый популярный инструмент накоплений у россиян — вложения в недвижимость, отмечает Дмитрий Постоленко. По его словам, этот инструмент хорошо себя зарекомендовал в начале 2000-х годов, когда реальные располагаемые доходы россиян быстро росли с низкой «базы». Но сейчас стоимость жилья в Москве и крупных городах довольно высокая, а доходность от сдачи в аренду после налогов и амортизации составляет всего 3%. «Лучше выбрать депозит или рентные фонды коммерческой недвижимости, доходность которых составляет 8–11% годовых и зависит от типа и класса недвижимости», — говорит эксперт.

Вадим Прошкинас также советует обратить внимание на закрытые рентные ПИФы, ориентированные на коммерческую недвижимость: «Там не очень высокие пороги входа, где-то от 200–300 тыс. руб., а доходность на 2–4 п.п. выше, чем по вкладам».

АО КБ «СИТИБАНК», ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ БАНКА РОССИИ № 2557 ОТ 28 ИЮЛЯ 2015 ГОДА. АДРЕС: 125047, МОСКВА, УЛ. ГАШЕКА, Д. 8-10, СТР. 1. 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. ВСЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА ВКЛАДА ЯВЛЯЮТСЯ ЧАСТЬЮ УСЛОВИЙ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, РАЗМЕЩЕННЫХ НА САЙТЕ WWW.CITIBANK.RU. В ДЕНЬ ОКОНЧАНИЯ СРОКА ВКЛАДА СУММА ВКЛАДА И НАЧИСЛЕННЫЕ ПРОЦЕНТЫ БУДУТ ЗАЧИСЛЕНЫ НА СЧЕТ, С КОТОРОГО ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА БЫЛИ РАЗМЕЩЕНЫ ВО ВКЛАД. ВКЛАД НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ПРЕКРАЩЕН ЧАСТИЧНО. СТАВКА ПРИ ДОСРОЧНОМ РАСТОРЖЕНИИ ВКЛАДА – 0,01%.

РЕКЛАМА

## Вклады вновь становятся популярными

Банковские вклады остаются одним из лучших инструментов сбережения средств. Сегодня частные клиенты могут выбирать между несколькими инструментами: депозит, накопительный счет и комплексные предложения.

Объем вкладов в банках РФ за первые 8 месяцев 2018 года вырос всего на 2,5% против 5% за аналогичный период прошлого года (по данным ЦБ РФ), однако ситуация должна измениться – вклады вновь становятся популярными, считает Дмитрий Емелин, руководитель направления банковских продуктов Ситибанка.

По словам Емелина, в условиях снижающейся в 2018 году ключевой ставки наблюдалась так называемая инвертированная кривая процентных ставок по вкладам в рублях: ставки по коротким срокам превышали ставки по долгим. Вкладчики могли открыть вклад на продолжительный срок — и фиксировать ставку на более высоком уровне, либо размещаться на короткие сроки под более высокую ставку.

Текущий прогноз перехода Банка России к нейтральной кредитно-денежной политике позволяет предположить, что стоимость длинных денег будет в среднесрочной перспективе превышать стоимость коротких. Теперь горизонт размещения вклада можно увеличивать до 12-24 месяцев, говорит Емелин.

У многих банков реальные ставки по вкладам остались на довольно привлекательном уровне – выше прогнозируемых уровней инфляции 3,8-4,2% к концу 2018 года. Так, например, Ситибанк предлагает по долгосрочным вкладам до 6,5% по вкладам в рублях и до 1,2% по долларовым вкладам<sup>1</sup>.

«Выбирая вклад, необходимо диверсифицировать сбережения по валютам и срокам, — рассказывает Дмитрий Емелин. — Кроме того, структура портфеля должна соответствовать цели будущего расходования средств вклада». Например, если накопление делается с целью оплаты обучения за рубежом, логично его размещать в валюте. В условиях высокой волатильности курсов можно много потерять на обмене – из-за комиссий.

#### Комплексное предложение

На фоне падающей номинальной доходности вкладов частные клиенты обратили внимание на комплексные предложения. Суть их в следующем: клиент может разместить деньги под повышенный процент, если одновременно с вкладом он покупает инвестиционный или страховой продукт (накопительное страхование жизни). Комплексное предложение может вызвать интерес у многих потенциальных вкладчиков, однако им нужно быть готовыми к тому, что доходность по инвестиционной (страховой) части не гарантирована: деньги,

размещенные в рамках комплексного предложения, не подлежат страхованию АСВ (Агентства по страхованию вкладов).

В Ситибанке обсуждение с клиентом комплексного предложения начинается с профилирования потенциального вкладчика. Банк изучает готовность клиента принять риски инвестирования — и Ситибанк не будет предлагать рискованный долгосрочный продукт тому клиенту, который абсолютно не готов к потерям и долгосрочному размещению средств, рассказывает Емелин.

#### Накопительный счет

Еще один сберегательный инструмент – пожалуй, самый известный – накопительный счет. Его рекомендуется выбирать в том случае, если клиент не знает, в какой момент времени сбережения понадобятся потратить. Или если вкладчик захочет изменить валюту/инструмент сбережения. Такая «мобильность» накопительного счета весьма удобна, однако нужно учитывать, что процентные ставки по нему будут ниже ставок по вкладам.

В Ситибанке ставка по накопительному счету возрастает в зависимости от размещенной на счете суммы (ставка варьируется от 3 до 7% годовых в рублях). При размещении суммы до 150 тыс. рублей клиент получит 3% годовых, при размещении суммы от 150 до 400 тыс. рублей ставка составит 3,25% — и так далее, по нарастающей. Проценты начисляются на ежедневный остаток на счете по итогам года<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> УСЛОВИЯ ПО ВКЛАДУ «СТАНДАРТНЫЙ»: ВКЛАДЫ В РУБЛЯХ ДО 6,5% ГОДОВЫХ, МИНИМАЛЬНАЯ СУММА ВКЛАДА 5 ТЫС. РУБ. ВКЛАДЫ В ДОЛЛАРАХ США ДО 1,2% ГОДОВЫХ, МИНИМАЛЬНАЯ СУММА 100 ДОЛЛАРОВ США. <sup>2</sup> НАКОПИТЕЛЬНЫЙ СЧЕТ—ВКЛАД ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ. ПРОЦЕНТЫ ПО НАКОПИТЕЛЬНОМУ СЧЕТУ НАЧИСЛЯЮТСЯ ЕЖЕДНЕВНО ИСХОДЯ ИЗ РАЗМЕРА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, НАХОДЯЩИХСЯ НА НАКОПИТЕЛЬНОМ СЧЕТЕ, В ПРЕДЕЛАХ ОПРЕДЕЛЕННОГО СУММОВОГО СЕГМЕНТА (СЕГМЕНТ). К КАЖДОМУ СЕГМЕНТУ ПРИМЕНЯЕТСЯ СООТВЕТСТВУЮЩИЙ ЕМУ РАЗМЕР ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ, КОТОРЫЙ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ В СВЯЗИ С УВЕЛИЧЕНИЕМ НАХОДЯЩИХСЯ НА НАКОПИТЕЛЬНОМ СЧЕТЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ПЕРЕХОДОМ В СЛЕДУЮЩИЙ СЕГМЕНТ. РЕЖИМ НАКОПИТЕЛЬНОГО СЧЕТА ПОЗВОЛЯЕТ КЛИЕНТУ ПЕРЕВОДИТЬ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА НА НАКОПИТЕЛЬНЫЙ СЧЕТ И С НАКОПИТЕЛЬНОГО СЧЕТА, ВНОСИТЬ НАЛИЧНЫЕ НА НАКОПИТЕЛЬНЫЙ СЧЕТ И СНИМАТЬ НАЛИЧНЫЕ С НАКОПИТЕЛЬНОГО СЧЕТА.



## «ПОПАДАНИЕ В ГОСОБОРОНЗАКАЗ — ЭТО УЖЕ В НЕКОТОРОЙ СТЕПЕНИ ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА»

КАК ЦИФРОВИЗАЦИЯ БИЗНЕСА ВЛИЯЕТ НА ОТНОШЕНИЯ БАНКОВ С МАЛЫМИ И СРЕДНИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, В ИНТЕРВЬЮ РБК+ РАССКАЗАЛ СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ БЛОКА «СРЕДНИЙ И МАЛЫЙ БИЗНЕС»

ПРОМСВЯЗЬБАНКА **АЛЕКСАНДР ЧЕРНОЩЕКИН**

— Какова сейчас ситуация на рынке кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ)?

— Ситуация, если можно так сказать, двоякая. С одной стороны, доступность кредитов растет, если смотреть на финансовые условия, простоту получения, снижение комиссий и требований к обеспеченности. С другой — в текущих условиях замедления темпов роста экономики, повышения волатильности и неопределенности снижается интерес к кредитованию со стороны МСБ, его готовность привлекать средства. В итоге с учетом этих двух тенденций кредитный портфель МСБ все-таки растет, но не особенно быстро.

— В прошлом году исследования показывали рост числа отказов в выдаче кредитов в сегменте МСБ.

— Да, тогда начался рост экономики и резко выросло число обращений за кредитами. Но банки все еще достаточно скептически оценивали ситуацию, плюс им требовалось время на перестройку кредитных моделей. Да и заемщики не привыкли к новым правилам кредитования — отсюда и было много отказов.

В этом году ситуация изменилась: многие крупные банки, и мы в том числе, приняли серьезные планы по росту кредитного портфеля МСБ. Предложения для малого и среднего бизнеса стали разнообразны, как в сегменте стандартных кредитных продуктов, так и в сферах электронных банковских гарантий и онлайн-кредитования. Но тем не менее все банки достаточно внимательно смотрят на качество кредитов и на объем риска, который они принимают.

— Как при этом вы оцениваете заемщика, какие критерии?

— Здесь есть два подхода. Первый — классический: критерии более-менее стандартные для всех типов компаний — отчетность, баланс, коэффициенты, денежный поток или имущество на балансе. Этот подход для малого бизнеса достаточно дорог: условно говоря, на выдачу миллиона или ста миллионов трудозатраты по этой схеме для банка примерно одинаковы, а значит, чем меньше кредит, тем выше себестоимость и ниже маржа банка.

Второй подход — инновационный, мы его начали внедрять в прошлом году. Это методика онлайн-кредитования, построенная на big data и самообучающихся системах. По ней проверяются все доступные источники, а это порядка ста публичных баз плюс транзакционная активность клиента. В итоге заемщик в мобильном банке или интернет-банке видит предложение «Получить кредит компании малого бизнеса», нажимает кнопку, выбирает сумму, срок, соглашается с условиями — и все, деньги зачисляются на счет, никакого сбора



ФОТО: САША БЕЛО

документов, встреч, общения банка с заемщиком, длительного рассмотрения заявки.

— Большой спрос на такие онлайн-кредиты?

— В штуках — да, у нас во многом благодаря данной системе количество заемщиков из числа малых предприятий за год увеличилось на 25%. Сейчас онлайн-кредитование используют несколько тысяч клиентов малого бизнеса. В общем объеме кредитного портфеля, конечно, нет, это все-таки небольшие кредиты. Мы начинали с максимального лимита 1 млн руб., сейчас лимит — 2 млн руб., в следующем году планируем довести до 5 млн руб., возможно, даже до 10 млн руб. Но главное то, что те клиенты, которые раньше не кредитовались вообще, потому что это было дорого, сложно, долго и без гарантий получения, сейчас получили подходящий инструмент и начинают им активно пользоваться.

— Вы сказали, что внедрили систему в прошлом году. Можно уже какие-то выводы делать по качеству таких кредитов?

— Да, в целом они не хуже с точки зрения риск-профиля, чем при стандартном рассмотрении. И даже в каких-то компонентах лучше — мы делали выборки, смотрели пулы с точки зрения рискованности, иных параметров.

— Давайте вернемся к малому бизнесу. Помимо кредитов какие банковские услуги в режиме онлайн здесь пользуются наибольшим спросом?

— Разумеется, главная услуга для сегмента МСБ — это расчетно-кассовое обслуживание (РКО). Проникновение кредитных продуктов здесь в целом не превышает 10%, а РКО нужно всем. Эквайринг очень востребован с уче-

том того, что едва ли не две трети российского малого бизнеса — это розничная торговля, а покупатели у нас уже очень часто расплачиваются банковскими картами.

Причем в данных сегментах цифровизация очень высока. Если смотреть на статистику Промсвязьбанка, у нас 98% платежей поступает в банк по электронным каналам. То есть практически все управление расчетами компании идет удаленно — через интернет-банк, мобильный банк.

— А по другим продуктам?

— Здесь ситуация крайне неоднородная — все зависит от готовности конкретного банка, степени зрелости продукта, нормативной базы. Возьмем то же кредитование. Мы первыми в стране запустили необеспеченное онлайн-кредитование МСБ, полностью электронный продукт. Работаем над переводом в онлайн типовых стандартных продуктов вроде классического овердрафта. Нужно двигаться дальше, но такой перспективный и на самом деле весьма востребованный бизнесом продукт, как кредитование под залог, — здесь мы уже сталкиваемся с некими нормативными ограничениями, неготовностью государственных систем регистрации, например Росреестра.

Или, например, интеграция с налоговой службой еще в банках не до конца заработала: мы все равно по более крупным суммам отчетность запрашиваем у клиентов. Система только начинает запускаться, пока о полноценной работе, о полноценном охвате рынка речи не идет. И это не проблема данных ведомств — у них достаточно продвинутые ИТ-системы. Нужна просто доработка соответствующей нормативно-правовой базы. Поэтому пока большая часть кредитных продуктов для малого бизнеса —

70% по нашему банку и 95% по стране в целом — выдается в режиме офлайн.

— Есть система господдержки кредитов сегмента МСБ — насколько она мотивирует малый бизнес заниматься?

— Это, конечно, не очень значительная, но важная часть бизнеса. В России в целом сейчас больше 2,5 млн действующих компаний малого бизнеса, из них, наверное, кредитуются 200–250 тыс. Программой поддержки пользуются вряд ли больше 15%. Особенность программ господдержки — это развитие производства, создание новых производств и технологий, но это около четверти малого бизнеса. За пределами господдержки все-таки остается достаточно большой пласт компаний, в том числе торговых, которые в целом могли бы вырасти в производственные, если бы на каком-то шаге их поддержали.

— Промсвязьбанк сейчас становится опорным банком по гособоронзаказу. Там большая доля компаний второго-третьего уровня кооперации — как раз производственные компании. Они активно используют кредитование?

— Мы в данном плане как раз проводим анализ востребованности кредитования третьего-четвертого-пятого уровня кооперации. А пока идет прием счетов клиентов, анализ их пожеланий, выстраивание цепочек расчетов. Очевидно, скоро приступим и к удовлетворению других потребностей, в том числе кредитных, но на данном этапе основное — обеспечение РКО и бесперебойности бизнеса клиентов.

— У оборонзаказа есть особенности? На что предприятиям кредиты нужны — на тендеры, на выполнение контрактов?

— И на то, и на другое. И это характерно не только для гособоронзаказа, а для всей деятельности в рамках госконтрактов. Причем глобально не важно, для кого — заказчика первого уровня или поставщика — возникает некая контрактная логика. Соответственно, здесь мы тоже можем предложить «продвинутые» онлайн-продукты, например те же электронные гарантии или факторинг.

— К таким заемщикам, которые в рамках гособоронзаказа работают, какие-то особые требования предъявляются?

— Попадание в гособоронзаказ — это уже в некоторой степени гарантия качества, что предприятие — проверенный поставщик. Поэтому банк в меньшей степени может применять к нему какие-то процедуры проверки с точки зрения кредитования. С другой стороны, с точки зрения финансирования при осуществлении расчетов требуется более тщательный подход, потому что это государственные деньги, которые должны расходоваться целевым образом, и банк должен обеспечить их сохранность.