



# Биржевая лихорадка

На российском финансовом рынке вызванный пандемией кризис привел не только к обвалу фондовых индексов, но дал еще один мощный эффект: россияне в массовом порядке потянулись на биржу покупать подешевевшие ценные бумаги.

Текст: Алексей Соколовский

2020 год был отмечен резким всплеском интереса россиян к фондовому рынку. Этому способствовал целый ряд обстоятельств, самым значимым из которых стал сам фактор карантинных мер, введенных в связи с пандемией COVID-19.

Эффект для финансовых рынков получился довольно любопытным. С одной стороны, все мировые фондовые индексы резко пошли вниз, поскольку стало понятно, что закрытие, по сути, целых отраслей на неопределенное время приведет к резкому спаду мировой экономики. С другой — многие восприняли это падение как возможность для покупки подешевевших ценных бумаг. В России такое поведение наблюдалось впервые: в предыдущие кризисы люди с рынка скорее бежали, нежели активизировали покупки.

## Инвестиционный досуг

Изменение в настроениях, впрочем, вполне объяснимо. Прежде всего карантин сказался на образе жизни. Многие перешли на удаленную работу. Были закрыты кафе и рестораны, торговые центры и кинотеатры, запрещены общественные мероприятия, оказались невозможными путешествия. У граждан стало больше свободного времени, и те, кто интересовался управлением финансами, получили возможность подробно разобраться в том, что представляет собой процесс инвестирования на фондовом рынке.

Второе обстоятельство — наличие опыта прошлых лет. А именно — жесточайшие кризисы 1998 и 2008 годов, в ходе которых ценные бумаги российских эмитентов катастрофически дешевели, но спустя какое-то время снова отрастали в цене.

В-третьих, безусловно, сказалось падение ставок по банковским вкладам и, соответственно, стремление вкладчиков найти более эффективные способы вложения средств. Тенденция не новая, но явно усилившаяся в связи с резким снижением ключевой ставки Банка России, стремившегося таким образом не допустить потерю финансовой системой ликвидности.

«Российский рынок выглядел, да и сейчас выглядит довольно привлекательным для частного инвестора, — говорит инвестиционный стратег УК «Арикапитал» Сергей Суверов. — Например, по мульт-

типликатору P/E (отношение стоимости компании к ее чистой прибыли. — РБК+) он оценивается на уровне 7–8, тогда как рынок США — в районе 20. И это при том, что у отечественных акций очень высокая дивидендная доходность — 7–8% в годовом выражении против 2–3% на развивающихся рынках в целом. Если говорить об облигациях, они в любом случае дают премию к депозитам. А в марте—апреле еще и были очень сильны ожидания снижения ключевой ставки Банка России, что автоматически приводит к росту стоимости долговых бумаг. Так и произошло».

Сказалось и развитие онлайн-сервисов, таких как дистанционное открытие брокерских счетов, и приложений, дающих возможность проводить биржевые операции в удаленном режиме. По данным Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР), 75% россиян, открывших брокерские счета в течение первых шести месяцев 2020 года, отдали предпочтение именно онлайн-каналам. Примечательно, что из них 67% новых договоров на брокерское обслуживание было заключено с владельцами счетов через онлайн-каналы обслуживающих их кредитных организаций. Иными словами, именно банки стали основными поставщиками новых клиентов на биржу.

В итоге март и апрель, то есть два месяца самой острой фазы кризиса на фондовом рынке и периода самоизоляции, стали месяцами локальных максимумов притока частных инвесторов на рынок. Так, на Московской бирже новые брокерские счета ежемесячно открывали свыше 300 тыс. человек. Результат — прирост числа брокерских счетов на Мосбирже на 7,5% в марте и на 7% в апреле. Только в марте 2020 года российские частные инвесторы вложили в акции на Московской бирже 43,7 млрд руб., в апреле — еще 34,6 млрд.

Структура личных сбережений в России очень консервативна, доля инструментов финансового рынка чрезвычайно мала даже с учетом трансформации, начавшейся в 2019–2020 годах, говорит стратег по рынку акций Газпромбанка Илья Фролов. «Поэтому потенциал ее устойчивого повышения в течение по меньшей мере ближайших нескольких лет весьма велик. К тому же исторически у людей сложилось определенное недоверие к биржевым инструментам — акциям и облигациям. Но сейчас ситуация меняется. Управляющие компании, брокеры, банки активно предлагают клиентам такие инструменты, объясняют, как с ними работать. Порядка 34 млрд руб. средств частных инвесторов, приходящих ежемесячно только на рынок российских акций, — это довольно существенно относительно его емкости», — продолжает эксперт. По его словам, существенный вклад в рост активности россиян на фондовом рынке вносит и появление на отечественных биржах бумаг иностранных эмитентов — как акций, так и облигаций, количество которых постоянно растет.

Отметим, что одновременно в разгар кризиса россияне активно закрывали валютные банковские вклады. По данным Банка России, в марте отток средств с валютных депозитов физических лиц в российских банках составил \$4,99 млрд в долларовом эквиваленте, или 5,29% их общей суммы. Больше всего сняли с депозитов сроком свыше года — \$3,32 млрд.

## Из депозитов в ценные бумаги

Вкладчики, судя по всему, повели себя крайне рационально. На фоне резкой девальвации рубля в марте они предпочли закрыть валютные депозиты с околонулевой доходностью и покупать резко подешевевшие ценные бумаги — российские или иностранные.

В денежном выражении динамика последних лет следующая. Согласно статистике НАУФОР, сумма средств российских граждан на брокерских счетах и счетах доверительного управления по итогам 2018 года удвоилась и превысила 2 трлн руб., порядка 80% средств пришлось на брокерские счета. В течение 2019 года эта сумма выросла до 3,2 трлн руб., то есть годовой рост составил 60%. По итогам первого полугодия она прибавила еще 25%, перевалив за 4 трлн руб.

Конечно, это еще на порядок меньше, чем объем средств на банковских депозитах — он составляет порядка 32 трлн руб. Но важна именно динамика. Банковские вклады растут гораздо медленнее: на 7,34% за 2019 год, на 3,74% — за первое полугодие 2020-го. При этом в абсолютных цифрах показатели уже сравнимы. В 2019 году объем банковских вкладов вырос на 2,1 трлн руб., объем инвестиций через брокеров — на 1,2 трлн руб., по итогам первого полугодия 2020-го — на 1,1 трлн и 0,8 трлн руб. соответственно.

Интерес россиян к покупке акций и облигаций никуда не делся и позднее, хотя к середине лета рынки в целом успокоились, фондовые индексы практически отыграли падение и акции уже совсем не выглядели дешево. На Санкт-Петербургской бирже по итогам августа были зафиксированы новые рекорды клиентской активности,

4 трлн руб.

превысил объем средств на брокерских счетах по итогам первой половины 2020 года

число уникальных счетов выросло за месяц на 7%, до 3,69 млн. Количество физических лиц, имеющих брокерские счета на Московской бирже, по итогам августа 2020 года достигло 6,2 млн человек. В августе брокерские счета на Мосбирже открыли 515,5 тыс. человек, что стало максимальным месячным показателем за всю историю.

Структура вложений российских частных инвесторов через брокерские счета выглядела следующим образом. По данным НАУФОР, на конец июня самым популярным объектом инвестирования были рублевые корпоративные облигации — на них приходилось 21% усредненного инвестиционного портфеля, причем 13% — на банковские бумаги и только 8% — на небанковские. Следующие по популярности — российские акции, 20% портфеля. При этом, согласно статистике начала 2019 года, российские акции шли на первом месте с 25%, а на корпоративные рублевые облигации приходилось 16% портфеля, меньше, чем на еврооблигации с 22% (сейчас их доля упала до 17%). Упала и доля ОФЗ в портфелях частных инвесторов — с 13% на начало 2019 года до 5% на середину 2020-го.

Все это также свидетельствует о том, что российские граждане вполне освоились на фондовом рынке. Они вовремя переключаются из депозитов в рублевые облигации с более высокой доходностью и снижают долю в портфеле низкодоходных долларовых и рублевых государственных бумаг. Значительная же часть в портфелях именно банковских рублевых облигаций, вероятно, свидетельствует о том, что кредитные организации не только стали основным каналом привлечения частных инвесторов на фондовый рынок, но и рассматривают их как хороший источник фондирования через инструменты этого рынка. Или считают, что это помогает сохранить лояльность клиентов в условиях низких ставок по депозитам.

## «Положительные эмоции клиента — самое ценное в премиальном сегменте»

Какие банковские продукты и инвестиционные решения предпочитают премиальные клиенты банков, в интервью РБК+ рассказал замначальника департамента розничных продаж ГАЗПРОМБАНКА **МАРК ВАЙДЬЯНАТХАН**.

### Чем отличаются банковские клиенты сегмента premium от сегментов private и mass?

Премиальные клиенты имеют высокий уровень достатка, их основная склонность — накапливать, инвестировать и зарабатывать. Первое, на что они обращают внимание, — это уровень сервиса, индивидуальный подход, профессионализм персонального менеджера, конфиденциальность и продуктовая линейка. За таких клиентов достаточно высокая конкуренция на рынке, соответственно, они могут тщательно, можно даже сказать, придирчиво, подходить к выбору банка. И это легко объяснить. Например, в Газпромбанке в премиальном сегменте находится примерно 50 тыс. клиентов. По численности это меньше 2% от общей клиентской базы розничного бизнеса, но их капитал — около 30% от общего капитала розничного сегмента.

Если сравнивать с сегментами private и mass, конечно, отличаются пороги входа. У нас клиенты private располагают средствами на счетах — как банковских, так и инвестиционных — от 25 млн руб., а клиенты премиального сегмента, как правило, от 2 млн руб. Но также есть вариант от 1 млн руб. на счетах, если при этом тратить по банковской карте от 50 тыс. руб. в месяц. Либо можно стать клиентом «Газпромбанк. Премиум», если получать на счет в банке зарплату от 250 тыс. руб.

### Тогда можно поподробнее — что входит в премиальный пакет?

Прежде всего это премиальный менеджер. То есть индивидуальный консультант в банке, который отвечает на все вопросы — от текущего банковского обслуживания до инвестиций на финансовых рынках или в недвижимость. Консультации можно получать любыми способами — по электронной почте, через мессенджеры, при личной встрече в конфиденциальной обстановке в специально выделенных зонах в отделениях банка. Кроме того, для премиальных клиентов отличаются условия по финансовым продуктам. Это, например, более выгодные проценты по вкладам и кредитам, чем у клиентов массового сегмента, и сниженные тарифы по страхованию. И конечно, в премиальный пакет входят нефинансовые сервисы, такие как бизнес-залы, трансферы в аэропорт, консьерж-сервис. У нас клиент может, допустим, поехать в аэропорт за счет банка на «Майбахе» S-класса.

### Насколько клиентам действительно нужны такие вещи, как трансферы на «Майбахе»?

Для премиальных клиентов это важно, ведь продуктовое наполнение в крупнейших банках очень схожее. Ставки по депозитам практически не различаются, и здесь поле для маневра крайне ограничено — банк не может работать себе в убыток. Поэтому клиенты сравнивают

буквально каждую деталь: трансферы, количество проходов в бизнес-зал, кешбэк по карте и прочие особенности обслуживания. Конечно, состоятельный клиент сам может организовать себе трансфер в аэропорт. Но здесь важно впечатление от общения с банком. Положительные эмоции клиента — это, пожалуй, самое ценное, что есть в премиальном сегменте. Именно поэтому мы добавили и консьерж-сервис, у нас есть отдельное мобильное приложение для премиальных клиентов. Многие воспринимают его как способ просто забронировать гостиницу либо столик в ресторане, но на самом деле в нем можно решить очень много бытовых вопросов и сэкономить время. Или сделать то, что иным способом сделать просто физически невозможно. Я, например, находясь в заграничной командировке, заказал в консьерж-сервисе подарок супруге на день рождения. Они купили то, что я просил, красиво упаковали и подарили. Консьерж-менеджеры мне пишут, звонят, спрашивают: все ли устроило? Я оплатил только сам подарок, а все остальное ничего мне не стоило, так как входит в премиальное обслуживание. И именно такие вещи, мне кажется, сейчас в основном и отличают между собой банки в сегменте premium.

### Какого рода инвестиционные продукты предпочитают состоятельные клиенты premium?



Клиентам «Газпромбанк. Премиум» мы предлагаем персональные стратегии инвестирования. В основном видим спрос на долгосрочные стратегии от четырех лет, связанные с инвестиционным страхованием жизни. В них предусмотрена защита капитала, в некоторых есть купонные выплаты, что привлекает многих инвесторов. Популярны и паевые инвестиционные фонды, там больше гибкости и возможностей собрать индивидуальный портфель. Брокерское обслуживание популярно в чуть меньшей степени, но мы над этим работаем. Сейчас запускаем приложение «Газпромбанк Инвестиции» — брокерский онлайн-сервис, который дает клиентам возможность самостоятельно работать с акциями, облигациями, биржевыми фондами и валютой. Уверен, пользователям понравится.

### Как устроены продукты с защитой капитала с точки зрения структуры?

Основная часть средств инвестируется в продукты с фиксированной доходностью, обычно это надежные российские рублевые облигации. Доля вложений определяется с условием, что к окончанию срока продукта эта часть должна «дорости» до 100% как раз за счет фиксированных выплат. Оставшиеся деньги идут на покупку опционов в соответствии с выбранной клиентом стратегией. Опцион — это финансовый инструмент, который

## «Сейчас банки стали центрами финансовой грамотности для клиента»

позволяет осуществить сделку в будущем по заранее зафиксированной цене. Таким образом, если базовый актив вырастает в цене к окончанию срока продукта, опцион исполняется и клиент получает доход от роста этого базового актива. Если актив теряет в цене, опцион не исполняется, но клиент полностью возвращает вложенные средства. Примерно раз в квартал, а иногда даже чаще банк пересматривает линейку стратегий и предлагает наиболее актуальные.

### Почему человек не может сам собрать портфель из облигаций и опционов? Зачем нужно идти в финансовую компанию? И почему именно в банк, а не к брокеру?

Во-первых, сейчас банки — это как центры финансовой грамотности для клиента, где есть разного рода продуктовые решения на каждую из его потребностей. Во-вторых, самостоятельное формирование портфеля — это как минимум время плюс очень много технических знаний. В-третьих, те продукты, которые мы можем организовать для клиента, как правило, либо недоступны для физического лица, либо у них очень высокий входной порог. Мы же можем выкупать лоты больших объемов, а потом, условно говоря, дробить их в интересах клиентов. Что касается брокерских компаний, это вопрос уровня доверия к финансовому учреждению. На российском рынке клиенты в большей степени доверяют крупным банкам с высоким рейтингом надежности. Кроме того, каков бы ни был уровень интереса к инвестициям, клиенту изначально важно получить качественное банковское обслуживание и возможность разместить основную часть капитала в безрисковые банковские инструменты. И именно из этих соображений он выбирает банк как точку входа на финансовый рынок.

### А во время пандемии вы ощутили повышение интереса россиян к инвестиционным продуктам?

Да, конечно. На рынок пришло много новых частных инвесторов, в том числе мы видим большой интерес со стороны молодого поколения. И это не российская тенденция, а общемировая. Мне кажется, это связано в первую очередь с тем, что рынок дал хорошие возможности. Да, во многих странах были введены карантинные меры, но все-таки пандемия — ограниченное по времени явление. При этом ценные бумаги в это время стали очень доступными по цене — просадка по некоторым акциям составляла более 50%, и многие решили этим воспользоваться.

В Газпромбанке основными покупателями инвестиционных продуктов выступают состоятельные клиенты с остатками около 1 млн руб., в частности клиенты сегмента premium. Как правило, это люди в возрасте от 40 лет, у которых уже есть опыт инвестирования: кто-то покупал ценные бумаги, золото, кто-то вкладывал деньги в недвижимость. Чем больше опыта приобретаешь и чем больше у тебя капитал, тем лучше используешь моменты, когда рынок дает возможность купить активы по привлекательным ценам.

### Насколько это интересно банку? Создается ли внутренняя конкуренция с депозитами.

Развитие инвестиционных продуктов — логичное решение с точки зрения тенденции снижения ставок в экономике и уменьшения доходности по вкладам и другим инструментам. И мы понимаем по этим трендам, что все большее количество клиентов будет интересоваться именно инвестиционными продуктами как средством приумножения сбережений.

«БАНКОВСКОЕ ДЕЛО» (18+)

Тематическое приложение к журналу «РБК» является неотъемлемой частью журнала «РБК» №10-11/2020

Распространяется в составе журнала. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Рекламно-информационный проект: «Газпромбанк» (Акционерное общество)

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

Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова  
Редактор РБК+ «Банковское дело»: Петр Рушайло

Выпускающий редактор: Андрей Уткин

Руководитель дизайн-департамента: Евгения Дацко  
Дизайнеры: Дмитрий Иванов, Сергей Пивоваров  
Фоторедактор: Алена Кондюрина  
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

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