

НАУЧИТЬ КОПИТЬ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ДОЛГОСРОЧНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ НАХОДИТСЯ ЕЩЕ ТОЛЬКО НА ЭТАПЕ СТАНОВЛЕНИЯ. И ОДНИМ ИЗ ОСНОВНЫХ ПРЕПЯТСТВИЙ ДЛЯ ЕГО РАЗВИТИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ОТСУТСТВИЕ СТРЕМЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ К ДОЛГОСРОЧНОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ СВОЕГО БЮДЖЕТА. КАК ПРИУЧИТЬ КЛИЕНТОВ ПЛАНИРОВАТЬ СВОЕ ФИНАНСОВОЕ БУДУЩЕЕ И ПОВЫСИТЬ ИХ ЛОЯЛЬНОСТЬ К СВОИМ ПРОДУКТАМ, ОБСУДИЛИ ПРЕДСТАВИТЕЛИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ, СТРАХОВЫХ И УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ В РАМКАХ КРУГЛОГО СТОЛА, ОРГАНИЗОВАННОГО ИД «КОММЕРСАНТЪ» 20 ИЮНЯ.

АННА ЯНКУН

До кризиса фондовый рынок имел объем \$1,5 млрд, сейчас он составляет \$1,5 млн. В стране насчитывается 27 бирж, около 650 страховых компаний и 800 паевых инвестиционных фондов (ПИФов), привел данные Александр Селищев, доктор экономических наук, профессор Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов. Тем не менее основным инструментом сбережений населения на сегодняшний день остаются банковские депозиты, длина которых составляет максимум три года. «При этом доля денег, которая находится на фондовом рынке через негосударственные пенсионные фонды, страховые компании или управляющие компании, очень мала», — говорит Дмитрий Аксенов, директор управления по стратегическому развитию ИК «Энергокапитал». По его словам, на рынке очень мало российских денег, и, по сути, российский инвестор не может влиять на рынок. «Рынок сейчас находится под влиянием западных денег, и если есть приток средств по портфельным инвестициям, мы наблюдаем рост рынка, а если отток, то рынок, соответственно, падает», — говорит Дмитрий Аксенов.

ПРОЗРАЧНОСТЬ — ПУТЬ К ДОВЕРИЮ

Что же мешает населению заниматься своим финансовым планированием, выбрав удобный для себя способ накопления?

«Наше население абсолютно не готово вкладывать свои деньги на 10 и более лет, а тем более исправно пополнять эти вклады каждый год», — говорит Андрей Карпов, заместитель директора управления по стратегическому развитию ИК «Энергокапитал». И дело здесь как в низкой финансовой грамотности и отсутствии базового экономического образования, так и в закрытости участников рынка накопительных программ.

По его словам, накопительное страхование — самый сложный из всех продуктов капиталовложений. «Людям необходимо понимать, куда они вкладывают деньги, что представляет собой та или иная структура и кто за ней стоит», — говорит господин Карпов. Но для того чтобы финансовый рынок стал более прозрачным, необходима открытость всей системы. Например, рынок страхования не настолько открыт по части вложений средств застрахованных, которые не владеют информацией об управлении своими средствами, а значит, не имеют сто-процентной гарантии их сохранности. «Для того чтобы продвигать страховые услуги именно по части накопительного страхования, нужно быть более открытым участником рынка, чтобы дать клиенту ощущение вовлеченности в процесс и понимание того, как работает этот инструмент», — рассуждает Андрей Карпов. Не обладающие достаточной информацией клиенты довольно часто



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ОСНОВНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ СБЕРЕЖЕНИЯ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ОСТАЕТСЯ БАНКОВСКИЙ ДЕПОЗИТ

несут колоссальные потери, изымая страховые резервы слишком рано. «Если мы хотим вести прибыльный бизнес, мы должны сами быть максимально прозрачными по отношению к клиентам и без указки регулятора», — говорит эксперт.

С ним согласна Екатерина Зорина, директор департамента по связям с общественностью и рекламе компании «Газпромбанк — Управление активами», которая считает, что сейчас не время для конкуренции рынка накопительного страхования, НПФ и ПИФов. «Сейчас нам нужно не конкурировать, а взяться вместе за общее образование людей. Конкуренция — это черта зрелого рынка, а нам сейчас необходимо вместе направить силы на образование населения», — считает она. — Вот когда мы будем иметь объемы средств клиентов, сопоставимые с объемами депозитов в банках, тогда мы, наверное, и сможем начать борьбу за людей».

Прозрачность — это основа основ нашего рынка, считает Александр Селищев. «На деле сейчас, какую бы операции на рынке мы ни взяли, даже то же IPO, наши компании и здесь найдут способ скрыть о себе информацию», — говорит он. В данный момент рынок находится на этапе легализации имущества и того капитала, который был накоплен в 90-е годы, но прозрачности не хватает даже самым крупным игрокам. Призыв к открытости должен исходить от регулятора. Внутренний аудит должен перестать

быть фикцией, и ничего страшного, если часть игроков уйдет, считает участник дискуссии.

Непрозрачность рынка в целом способствует возникновению различных финансовых пирамид, которые дискредитируют всю отрасль. При этом, говорит Александр Селищев, некоторые участники таких афер входят в них сознательно, рассчитывают вовремя «вынуть» деньги, получив высокую прибыль.

«Нам финансовые пирамиды очень мешают, при этом еще со времен МММ эти структуры себя прекрасно чувствуют и продолжают открываться в регионах России», — говорит Екатерина Зорина.

Возвращаясь к уровню финансовой грамотности и образованности в целом, нужно сказать, что 75% рынка работают не по специальности, говорит Андрей Карпов. Неподготовленность работников финансовой сферы насаивается на неготовность клиентов черпать новую информацию.

СЛЕДУЮЩИЙ ЭТАП Большим этапом в становлении финансового российского рынка призвано стать образование Международного финансового центра (МФЦ) к 2020 году. «Я считаю, что никакого МФЦ не будет, пока не будут решены институциональные проблемы, такие как строительство дорог и уменьшение коррупции, так как это напрямую влияет на приток инвестиций на наш рынок», — говорит Евгений Дубенский,

президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада.

Рынку долгосрочного инвестирования в России 15 лет, и как такового роста на нем нет, говорит Николай Капустников, директор по работе с индивидуальными клиентами компании «Альфа-капитал». «Я не могу назвать какую-либо конкретную компанию, способную на данный момент самостоятельно изменить менталитет нашего населения и отношение к рынку как к источнику быстрого и легкого заработка», — говорит он.

Для того чтобы что-либо изменилось, необходимо принимать меры. Например, возможно стимулирование через систему налогообложения. «Если говорить о тех же ПИФах, то есть какие-то общие требования, но при этом отсутствует возможность обмена фондов между различными УК и продажи паев в России через интернет», — говорит эксперт. По его словам, необходимо всем участникам рынка прикладывать совместные усилия, чтобы доносить до государства общие идеи и развивать канал продаж, отличный от тех, которые есть сейчас. В этом случае в ближайшие 10 лет мы сможем достичь гораздо большей вовлеченности населения в данный рынок. «Это позволит данной отрасли выйти с задворков экономики и занять ту достаточно высокую по значимости социальную нишу, которую она и должна занимать», — говорит Николай Капустников. — В нашей компании мы продвигаем идею, что инвестировать — это модно». ■