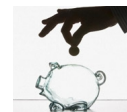


Какие инвестиционные депозиты предлагают российские банки своим клиентам? В чем плюсы и минусы инвестиционных депозитов? Как эффективно сочетать консервативные и прибыльные виды личных инвестиций? На эти и другие вопросы ответили эксперты онлайн-конференции «Инвестиционные депозиты», проведенной Bankir.Ru совместно с изданием «Финансовый диалог», порталами 123Credit.ru, TatCenter.Ru, Finarty.ru.



В последнее время банки стараются предлагать своим клиентам как можно больше услуг и сервисов. Многие кредитные организации идут по пути усложнения банковских продуктов. Так, например, в последнее время ряд банков начал предлагать вновь популярные некогда инвестиционные депозиты. Такие вклады предполагают высокие ставки при условии, что клиент разместит аналогичную сумму в ПИФ или ОФБУ аффилированной с банком управляющей компании.

Инвестиционные депозиты как по уровню риска, так и по уровню доходности - нечто среднее между классическим депозитом и прямыми вложениями. Если упростить, то можно сказать, что при классическом депозите вы ничего не потеряете, а скорее всего, заработаете немного; при инвестиционном, можете потерять часть средств (в зависимости от пропорции вложений), но можете заработать больше; при прямых же вложениях можно как много заработать, так и почти все потерять.

Что за рыба

Наиболее распространенный вид инвестиционного депозита формально и с точки зрения законодательства выглядит как две сделки, связанные моментом заключения и условиями: срочный банковский вклад и доверительное управление паевым инвестиционным фондом (ПИФом). Вклад клиента по первому типу сделки подпадает под действие закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», вложения в ПИФы - нет. Сейчас предельная сумма выплат по вкладу по ст. 11 Закона составляет 700 тыс. рублей. Гораздо интереснее с точки зрения «защиты» индексные вклады, где сумма вклада полностью защищена (опять же в пределах 700 тыс. рублей), а процентная ставка является переменной и зависит от величины стоимости базового актива либо значения индекса.

Тема инвестиционных депозитов относительно молода для российского рынка. Примерно также можно охарактеризовать и ее известность среди потенциальных

инвесторов, готовых не только отдавать деньги во вклады, но и потихоньку задумывающихся о преумножении своего состояния на фондовом рынке. Вполне вероятно, именно фактор новизны и стал причиной их относительной непопулярности среди потребителей финансовых услуг.

По словам **Михаила Смирнова**, генерального директора консалтинговой компании «Финист», целью подобных продуктов является, в первую очередь, дать попробовать осторожным клиентам, что такое фондовый рынок. Клиент после такого опыта либо диверсифицирует свои сбережения, направляя часть на паи, либо отказывается от этой идеи, и продолжает пользоваться вкладами. Именно поэтому популярность этого вида вкладов зависит от успехов на фондовом рынке, которые показывают управляющие компании. Сегодня они незавидные. Поэтому и не стоит ждать, что они будут привлекать клиентов. Кроме того, такой продукт пойдет не в каждом банке, важным является размер клиентской базы банка и его позиционирование. «Объяснение простое - у клиента должен быть очень высокий запас доверия к банку, чтобы решиться даже на маленький эксперимент со своими деньгами», - подчеркивает Смирнов.

«Вопросы наличия или отсутствия продукта - это, прежде всего, вопросы спроса на этот продукт, - соглашается **Мария Семенова**, заместитель генерального директора Национального рейтингового агентства. - С технической точки зрения никаких препятствий не существует, но о готовности инвесторов прийти на фондовый рынок, как о массовом явлении, говорить, наверное, рано». Тем более, в свете последних событий и крайней нестабильности финансового рынка. Тем не менее, этот продукт может стать промежуточным звеном между банковским и более сложным фондовым рынком.

По словам **Ольги Трегубовой**, начальника управления продаж инвестиционных продуктов банка «Открытие», никто из аналитиков не относит эти продукты к массовым, то есть не ставит их в один ряд с классическими. Но важно учитывать, что традиционные депозиты уже не являются инструментом увеличения сбережений. «В нынешней рыночной ситуации именно депозиты с инвестиционной составляющей становятся выгодной альтернативой классическому вкладу для тех, кто хочет с минимальными рисками для себя существенно увеличить доход», - рассказывает она. Кроме того, перспективность таких продуктов для клиентов косвенно связана и с тем, что на базе крупных банков создаются «финансовые супермаркеты», благодаря чему клиент получает возможность приобрести практически любой финансовый продукт в любом офисе. Уровень консультирования в финансовых супермаркетах выше, что позволяет клиентам двигаться вперед, развиваться, достигать новых вершин финансового планирования, и, как следствие, выходить на новый более высокий уровень жизни.

Интересна, конечно, цена вопроса. По словам Михаила Смирнова, в ПИФы можно войти сегодня и с 10 тыс. рублей. При этом, как говорят управляющие компании, качество управления вашими деньгами будет не хуже, чем у тех, кто принес 5-10 млн. рублей на доверительное управление. Вклад «Инвестиционный» в Росгосстрах Банке лимитирован 20 тыс. рублей, если такая же сумма инвестирована в ПИФы. А, скажем, в банке «Открытие», если вы хотите вложиться в ПИФы, хватит и 10 тыс. рублей, вклад «Инвестиционный» стартует от 30 тыс. рублей.

Плюсы и минусы

Инвестиционный депозит имеет свои преимущества и вполне может завоевать сердца и кошельки продвинутых, но не профи, потребителей финансовых услуг. По мнению **Олега Галеева**

, заместителя начальника управления банковских продуктов Росгосстрах Банка, в рамках инвестиционного депозита клиент обладает достаточной свободой в выборе инвестиционной составляющей. Так, в период экономического спада традиционно популярны фонды с консервативной стратегией (фонды облигаций, денежного рынка), а на растущем рынке - более агрессивные ПИФы акций. Отраслевые фонды, привязанные к биржевым индексам, достаточно универсальны, они повторяют динамику рынка в целом и, соответственно, пользуются большей популярностью на растущем рынке.

Размещение средств на инвестиционном депозите и в ПИФе, в принципе, довольно привлекательный вариант для умеренно-консервативного инвестора, желающего убить двух зайцев: участвовать в движении фондового рынка, но не увеличивать существенно риски по портфелю. «Часть средств, которая идет на вклад, страхуется на тех же условиях, что и обычный, привычный всем нам банковский вклад, - поясняет Ольга Трегубова. - Это дает возможность клиентам, с одной стороны, получить фиксированный, гарантированный доход по вкладу, а с другой - доход от фондового рынка».

«Подобные инвестиционные депозиты позволяют клиентам, не имеющим опыта инвестирования на фондовом рынке, попробовать себя в качестве инвестора, при этом подстраховав себя от возможных потерь в случае снижения стоимости паев повышенной процентной ставкой вклада», - замечает Олег Галеев. Если сравнивать с классическими вкладами, инвестиционный депозит, как правило, предлагает повышенную процентную ставку плюс возможность получить дополнительный доход от инвестиций на фондовом рынке. А основное отличие от прямых вложений на фондовом рынке - это гарантия защиты части инвестируемых средств, размещенных в банке, от рисков, присущих

инвестициям на фондовом рынке. При этом частному инвестору в данном случае не нужно обладать специальными знаниями по биржевой торговле или иметь опыт работы в сфере ценных бумаг.

Но есть и минусы, хотя и не очень значительные. «Инвестиционные вклады открываются на короткий срок - не более 6 месяцев, и, кроме того, не пролонгируются», - отмечает **Елена Новикова**

, начальник управления пластиковых карт, комиссионных, сберегательных и инвестиционных продуктов Абсолют Банка. По сути, инвестиционный депозит представляет собой разовую акцию банка для клиентов, которые размещают средства в ПИФы и ОФБУ. «Депозиты эти, как правило, имеют краткосрочный характер, и почувствовать премию сложно, - соглашается Михаил Смирнов. - Если бы клиент открыл вклад на два года, он наверняка бы получил не меньшую процентную ставку».

Классика vs новые продукты

По словам модератора Bankir.Ru **Алексея Лаврищева**, такой продукт как инвестиционный депозит характерен тем, что объединяет в себе два действительно разных продукта. В одном выше риск и доходность, в другом - ниже. «Классический депозит - это надежный инструмент для сбережений, - рассказывает Олег Галеев. - Если стоит задача накопления с повышенной доходностью, то хороший помощник здесь - ПИФы. Но ПИФы в отличие от вкладов не предоставляют ни гарантий доходности, ни гарантий сохранности». Инвестиционный же депозит, по его словам, позволяет в рамках одного продукта распределить свои накопления между двумя инструментами. При этом для одной части депозита в таком случае будут важны гарантии сохранности вложенных средств, другая сможет позволить себе некоторый риск при возможности получения более высокого дохода. Еще одно достоинство заключается в том, что часть доходов, которые получает банк от продажи ПИФов, банк перекладывает в доход клиента в виде повышенной ставки по депозиту.

«Такой продукт позволит клиенту не только объединить преимущества инвестиционных инструментов и срочных вкладов, но и самостоятельно сформировать оптимальный портфель инвестиций, исходя из его предпочтений и ожиданий, - говорит Ольга Трегубова. - Кроме того, инвестирование позволяет получать проценты от активно развивающихся рынков акций». И все же некоторые специалисты с осторожностью отзываются о таких вкладах. Часть капитала, вкладываемая в ПИФ, инвестируется в ценные бумаги и подвержена риску снижения стоимости вследствие снижения цен на фондовом рынке.

Существенным фактором, который может смущать потенциальную аудиторию «потребителей» инвестиционных депозитов, может стать «долгожданная» вторая волна кризиса, а также скандалы, связанные с инвестициями, которые сотрясают не только Уолл-стрит, но и отечественные площадки. Стоит вспомнить судебные разбирательства даже с гигантом нашего рынка - компанией «Тройка Диалог» или с таким крупным представителем банковского рынка, как Юниаструм Банк. Между тем понятно, что фондовый рынок - это один из способов заработать, но отнюдь не гарантированный.

Прелести инвестиционных депозитов для банков тоже налицо. Ведь привлекая клиентов в инвестиционные вклады, кредитные организации получают комиссии. Ликвидности у банков уже много, и зачастую банки не заинтересованы в привлечении новых депозитов, для чего вводят запретительные ставки, что может привести к потере клиента. А этот инвестиционно-депозитный продукт позволяет и клиента удержать, и более тонко управлять ликвидностью, и доход получить. Правда, не все банки это понимают, и не у всех может получиться действительно качественный синергетический эффект. Но это, безусловно, в их интересах. Любые депозитные продукты несут перспективу для банков, поскольку они расширяют базу фондирования и дают кредитной организации возможность зарабатывать больше.

А если все-таки бахнет...

Кризисы могут случаться и случаются в любой отрасли, да и во всей экономике в целом. По мнению же Алексея Лаврищева, чем пугать потенциальных инвесторов, скорее, нужно подумать, как довести до вкладчиков информацию о структуре вложений банка на фондовом рынке. Вероятно, это отчасти поможет повысить финансовую грамотность вкладчиков и привлечь их к размещению сбережений в сложные виды депозитов и другие структурные продукты.

Говоря о сроках инвестиций на фоне грозящего кризиса, Ольга Трегубова замечает, что конечно, желательно, чтобы инвестирование носило долгосрочный характер. «Вкладываясь, к примеру, в ПИФы, вы сможете обогнать инфляцию, но надо помнить, что это правило работает на длинных временных отрезках, - рассказывает она. - Наиболее оптимальный горизонт - от трех лет». От срока инвестирования зависит и выбор стратегии. Если средства понадобятся вам в ближайшие год-два, подойдут умеренно консервативные стратегии. Если же вы хотите получить значительную сумму через семь-десять лет, то логично большую часть суммы вкладывать в фонды акций для получения максимального дохода на этом временном отрезке.

Банки совместно с аффилированными и партнерскими управляющими компаниями и брокерами предлагают массу сложных продуктов. Кроме того, кредитные организации расширяют предложения для клиентов за счет услуг фондовых и форекс-брокеров. Прицел опять-таки на спекулятивно настроенных инвесторов, которые сегодня преобладают на рынке: отдельные банки «затушевывают» свои недавние кампании по ПИФам, выдвигая на первый план именно брокеридж.

«Повтор истории 2008 года, к счастью, не зависит от списка продуктов, предлагаемых банками, - подчеркивает Мария Семенова. - То, что банки предлагают вновь отличные от депозитов рыночные продукты - признаки стабилизации в экономике». По мнению экспертов, это, скорее, настраивает на оптимистический лад - если есть спрос на сложные финансовые товары и услуги, значит, у населения растет финансовая грамотность и увеличивается благосостояние. Современные финансовые институты заинтересованы в предоставлении клиенту максимально полного спектра финансовых услуг. Новые предложения находят свою целевую аудиторию.