

Деньги некуда девать

Управляющим компаниям стоит увеличить активность

Сегодня банк, в котором я держу личные счета, порадовал новостью: теперь можно открывать депозиты удаленно, прямо через сайт. Ради интереса зашел посмотреть, какие условия может предложить столь любезный и продвинутый банк для моих невеликих капиталов. Долго смеялся. Максимум, на что можно рассчитывать, - 6,5% годовых в рублях (валютные депозиты меня не интересуют - не вижу смысла брать на себя еще и курсовой риск). При реальной инфляции больше 10% такая ставка выглядит несколько комично.

Любопытство заело, пришлось заняться «виртуальным» подбором вклада на родном сервисе Банки.ру. Выяснилось, что ставки в районе 10% по годовым депозитам предлагают в основном банки, названия которых мне не говорят ни о чем. Более-менее приличные конторы начинаются где-то с отметки 8% годовых, а большинство из них ориентируется как раз на 5-7%. В общем, если не обладать свободными и совершенно лишними миллионами, с которых 5% годовых представляются приличной суммой, класть деньги на депозиты сейчас не имеет никакого смысла. Пятьсот рублей в месяц с «замороженных» ста тысяч вряд ли окупят риски и заботы, связанные с вкладом.

Тем не менее население продолжает активно нести деньги на счета в банки. Как подсказывает пытливому исследователю еще один сервис Банки.ру, за последние три месяца россияне принесли в банки 687,5 млрд рублей, из которых две трети досталось первой двадцатке, то есть в среднем самым невыгодным с точки зрения потребителя банкам.

Причины притока понятны: ситуация в экономике немного выправилась, люди зарабатывают больше денег, да еще наложился фактор тринадцатых зарплат и бонусов. Население продолжает формировать запасы после кризисного шока, складывая деньги в наиболее надежную на данный момент «кубышку».

Но рано или поздно этот процесс сойдет на нет. И, полагаю, что сейчас уже можно говорить о «рано», а не о «поздно» - потребление потихоньку растет, что особенно хорошо видно на данных по импорту: в первом квартале он вырос на 41% в годовом выражении. То есть потребление мало того, что растет, так еще и смещается в сторону

качественных иностранных товаров. Получается, что в кубышку деньги отложены, структура потребления возвращается в привычный вид, но деньги у людей все еще есть.

«Народный капитал» на следующем этапе должен пойти в более рискованные сегменты рынка инвестиций. Оскорбительные 5-6% годовых в банках допустимы только для «неприкосновенного запаса», но не для получения инвестиционного дохода. Вывод вполне очевиден: деньги пойдут в индустрию коллективных инвестиций - в ПИФы и ОФБУ, а частично - и на прямые покупки ценных бумаг на бирже.

Собственно, этот процесс уже идет. В первом квартале 2011 года в открытые ПИФы (наиболее «народный» сегмент рынка) пришло около 4 млрд рублей «свежих» денег, из которых 1,2 млрд рублей - в смешанные фонды и фонды акций. При этом кварталом ранее из этих двух типов фондов «утекло» около 2,3 млрд рублей.

Конечно, на фоне сотен миллиардов рублей банковских депозитов миллиард чистого притока в рискованные фонды представляется не очень значительным. Но это только начало. Россия сильно отстает от соседей по объемам средств в индустрии коллективных инвестиций: по данным Investment Company Institute, в 2010 году суммарные активы польских паевых фондов составили почти 30 млрд евро, чешских - около 9 млрд евро. В России - только 3 млрд евро. И это при значительно большем населении страны.

За коллективными инвестициями идут и персональные. В России пока лишь около миллиона частных инвесторов, имеющих счета на биржах, из них всего порядка 100-150 тыс. человек проводят хотя бы одну операцию в месяц. То есть даже небольшое повышение интереса богатеев россиян к фондовому рынку может увеличить размер этого рынка на десятки процентов.

Все эти обстоятельства - вызов для управляющих и брокерских компаний. У них есть уникальный шанс привлечь большое число новых клиентов и увеличить масштабы своего бизнеса. Более того, если рынок ПИФов более-менее сложился, то брокерский со стороны предложения настолько пуст, что за счет хороших условий и активной рекламной кампании даже небольшая брокерская фирма может за год-два войти в число лидеров. Для этого надо только быть более активным, чем конкуренты, и использовать новые способы привлечения клиентов. Например, договориться с банками о получении доступа к их клиентам - ведь банки изнывают от притока денег и не знают,

куда их деть, снижая ставки по депозитам до неприличных значений.