



Гендиректор Национального агентства финансовых исследований Ольга КУЗИНА в интервью portalу Банки.ру рассказала, чем кредитные организации отличаются от финансовых пирамид, зачем нужны независимые советники и для кого банковские депозиты - единственный вариант сбережения средств.

- По данным августовского исследования НАФИ, только 30% россиян смогли правильно увидеть признаки финансовой пирамиды у организации, которая обещала 35% годовых дохода. А каковы были результаты предыдущих опросов на эту тему?

- За время нашего наблюдения этот показатель не изменился. Как раньше, так и сейчас приблизительно одно и то же количество людей считают это признаком финансовой пирамиды. Остальные либо затрудняются ответить, либо называют неверные ответы.

В России по закону запрещено рекламировать и обещать какой-либо процент любым финансовым организациям, кроме банков. Но банки не могут предложить такую большую процентную ставку по вкладам, поскольку это подорвет их финансовую устойчивость. В 2009 году, когда ставки по банковским депозитам были высокими, 35% никто из них не предлагал. При этом ЦБ активно подталкивал их к тому, чтобы снижать ставки.

В финансовой пирамиде прибыль появляется за счет перераспределения взносов от одних вкладчиков к другим, и система живет до тех пор, пока не заканчивается поток новых вкладчиков. Тогда как банк является финансовым посредником - кредитует одних клиентов за счет сбережений других. Конечно, есть опасность того, что он, потеряв финансовую устойчивость, может стать финансовой пирамидой. Но за этим следит ЦБ, отзывая лицензии у тех банков, которые не соответствуют его требованиям. Кроме того, все банки, привлекающие деньги населения, входят в государственную систему страхования вкладов, поэтому, если у банка отзывается лицензия, вкладчикам деньги возвращаются. Для клиентов финансовых пирамид никаких гарантий нет за исключением того, что любая пирамида всегда заканчивается крахом.

- Почему именно сейчас появляется инициатива создания новых финансовых пирамид? Ведь на дворе уже не 1990-е годы...

- Пирамиды всегда были, есть и будут, поэтому не стоит думать, что сегодня их нет, а Сергей Мавроди собирается начать их создавать. В Интернете существует масса предложений для тех, кто хочет пощекотать себе нервы вложениями под высокий процент. Просто имя Мавроди стало своего рода символом эпохи расцвета пирамид, поэтому привлекло столько внимания прессы.

- Даже если это и было всегда, то сейчас все равно произошло оживление. Может, банки в этом виноваты? Сегодня проценты по депозитам стали гораздо меньше, люди хотят заработать...

- Нет, я думаю, банки здесь ни при чем. Просто есть один факт: Мавроди - известная фигура. СМИ обеспечили гигантский пиар его заявлению в блоге. Если был бы такой же точно человек с такой же точной схемой, но звали бы его Васей Пупкиным, никто бы не стал говорить о том, что произошло оживление.

- Так или иначе, если новая система Мавроди заработает, то в Интернете. Соответственно, ее клиентами будут не бабушки, не пенсионеры, а молодые люди, которые не помнят историю...

- Я думаю, что это работать не будет. Во-первых, потому что это Интернет и люди там

более грамотные. Во-вторых, все финансовые пирамиды, которые живут какое-то время, всегда маскировались подо что-то, например под какой-то инвестиционный банк или другой работающий бизнес. Если маски сброшены и людям сказали, что это пирамида, то желающих участвовать окажется не так много, ведь пирамида живет столько, сколько продолжается приток новых вкладчиков. А в новой схеме Мавроди ко всему прочему неясно, как обеспечить защиту от мошенничества - от тех, кто будет играть не по правилам.

- Возможно, появление этих альтернативных предложений связано с тем, что у банков ликвидность большая, они искусственно ограничивают проценты по депозитам? Можно ли предположить, что пирамиды станут конкурентами банкам?

- Мне непонятно, что значит «искусственно ограничивать проценты по депозитам». Если у банков есть свободные деньги, а хороших заемщиков нет, то что же тут искусственного? Конкурентами банкам финансовые пирамиды могут стать только в том случае, если люди сильно не доверяют банкам. Если риски вложений в банки и в пирамиды воспринимаются ими как одинаковые, то, конечно, по уровню доходности первые проигрывают. То есть, если финансовая грамотность населения низкая, шанс у пирамид есть. Но спасает то, что большинство людей стараются избегать риска, поэтому не понесут деньги ни в банк, ни в финансовую пирамиду.

- В банках ставки сейчас низкие, в пирамиды вкладываться нельзя. Какие есть другие инструменты, доступные большинству населения?

- Я бы не сказала, что по депозитам сейчас предлагается совсем маленький процент. До кризиса если вы несли деньги в банк, то фактически проигрывали, ведь инфляция была выше, чем предлагавшаяся ставка. В кризис ставки выросли, а инфляция уменьшилась, так что банки сегодня отличный вариант для тех, кто не готов рисковать. Сколько продлится этот период, неизвестно: инфляция растет, а ставки снижаются.

Если человек не хочет рисковать и плохо разбирается в финансовых услугах, то для него банковские депозиты - это единственный вариант.

- А может, проблема таких людей в том, что у нас никто особо финансовой грамотностью населения не занимается?

- Финансовая грамотность, конечно, должна быть выше. Люди должны как минимум интересоваться этими вопросами. Однако очень легко потеряться в информационном потоке, как отличить рекламу от настоящей информации - непонятно. Например, ты хочешь взять кредит или положить деньги на депозит. Читаешь договор, половину слов не понимаешь. Куда обратиться, чтобы тебе разъяснили? Естественно, к самому банкиру, но банкир - это заинтересованная сторона, а значит, очевиден конфликт интересов.

Мне кажется, что на рынке одна из частей программы финансовой грамотности - это создание институтов посредничества между клиентом и финансовым институтом. Скажем, нужны независимые страховые брокеры, не те, которые сидят на проценте у страховых компаний, а те, которые получают деньги от самого клиента; независимые финансовые советники, чтобы человек мог прийти и получить консультацию третьей стороны, не связанной с банками, страховыми компаниями, инвестиционными фондами.

- Вы изучаете финансовую грамотность, исследуете ее. Что она в себя включает?

- Если следовать экономическому подходу, то это просто рациональное поведение: умение собрать информацию, обработать ее, понять, что ты в этой жизни хочешь и как нужно себя повести, дабы из имеющихся у тебя ресурсов получить максимум для того, чтобы достичь тех целей, которые перед собой ставишь.

- Получается, это не только теоретические знания, но еще и планирование бюджета, каких-то трат, покупок?

- Да, конечно. Ты аккуратен с деньгами, даже если имеешь склонность к риску. Даже если ты готов рисковать и идти в финансовую пирамиду, то понимаешь, что рискуешь, например, не всеми деньгами, не деньгами семьи, не теми деньгами, которые отложил на образование ребенка или на лечение твоих родителей. То есть человек должен быть ответственным и принимать ответственность за свои действия на себя. И в этом смысле обязан, естественно, стараться сделать так, чтобы его семья не оказалась в бедственном положении, даже если он на какие-то риски согласен.

Беседовала Инна ЛУНЕВА, Banki.ru