

«Брокерское обслуживание в банке — это интеллектуальный вид сервиса»



*Вице-президент
Военно-Промышленного Банка*
Сергей Меньякин

— В прошлом году Военно-Промышленный Банк получил лицензию на возможность осуществления брокерского обслуживания клиентов. В чем преимущества такого вида сервиса сегодня?

— Идея брокерского обслуживания заключается в том, что каждого конкретного клиента с учетом его личных предпочтений, финансовых целей и даже особенностей мышления можно сформировать инвестиционный портфель. В портфеле могут быть акции, облигации, евробонды, номинированные в валюте — для тех, кто не доверяет рублю. Операции можно производить через брокерский счет и управлять своим капиталом через брокерский сервис Военно-Промышленного Банка.

— В вашем банке подобный вид обслуживания клиентов существует уже год. Каких результатов удалось добиться за это время?

— В ВПБ предоставляются брокерские услуги и физическим, и юридическим лицам. На данный момент у наших клиентов созданы портфели от 15 тыс. и до 15 млн. рублей. На самом деле наши специалисты рекомендуют дисциплинированным и опытным инвесторам формировать свой личный портфель от 100 тыс. рублей и выше. Хочу отметить, что даже когда к нам приходит неопытный инвестор, то мы готовы его консультировать и рекомендовать ему наилучшие стратегии инвестирования, чтобы помочь ему набраться опыта в этом деле. Как в России, так и по всему миру статистика свидетельствует, что люди, которые ежемесячно инвестируют по 5–10% от зарплаты в проекты, которые связаны с ценными бумагами, являются более успешными, чем те, кто предпочитает просто держать деньги на депозитах. Доходность инвестиций в мировые и российские индексы выше доходности по вкладам. Мы как брокер можем подобрать такой портфель, который к определенному сроку способен дать необходимый финансовый эффект.

У ВПБ есть собственный портфель ценных бумаг, которым управляет Казначейство. Мы работаем с ценными бумагами исключительно эмитентов Российской Федерации. Мы сами выступаем как дилеры, осуществляем инвестиции, в том числе благодаря тем клиентам, депозиты которых мы привлекли с рынка. Банковский портфель сегодня составляет порядка 5 млрд. рублей. Часть этого портфеля мы рефинансируем в Банке России

и благодарны, что он создал такой инструмент. Это очень удобно, позволяет регулировать ликвидность и реагировать на любой приток или отток клиентской базы.

— Кто чаще прибегает к брокерскому обслуживанию — физические или юридические лица — клиенты ВПБ?

— По количеству открытых счетов лидируют физические лица. Брокерское обслуживание — это интеллектуальный вид сервиса, он во многом сложный для продаж продукт. Его целевая аудитория — либо молодые люди с высокой финансовой грамотностью, либо зрелые, состоявшиеся клиенты, желающие обеспечить себе достойный доход в дальнейшем. В целом мы готовы сотрудничать с клиентами в возрасте от 18 до 70 лет, если они заинтересованы получить брокерское обслуживание в банке. Другое дело, что откликаются на наше предложение далеко не все.

— В чем разница между брокерским обслуживанием, предоставляемым клиенту в банке и в сторонней организации?

— В принципе условия по брокерскому обслуживанию в банках и брокерских компаниях одинаковые. Однако финансовая устойчивость банка, как правило, выше, что говорит о дополнительной надежности сотрудничества.



— Какие продукты в этой линейке предлагает своим клиентам Военно-Промышленный Банк? Каждому инвестору мы сможем смоделировать портфель под его цели. Для активных инвесторов, придерживающиеся агрессивной стратегии поведения на рынке, мы можем рекомендовать портфель с доходностью от 15%. Для консервативно настроенных клиентов у нас есть предложение с меньшей доходностью, но с большим объемом гарантий. Вот один из примеров инвестиционного предложения от ВПБ: при условии консервативной стратегии инвестирования доходность будет составлять около 10% годовых от суммы вложенных средств. Срок инвестирования, в котором можно держать этот портфель составляет от 30 дней до 3 лет. Первую половину портфеля составляют облигации корпоративного эмитента, вторую половину — субфедеральные ценные бумаги, гарантом по которым является субъект Российской Федерации. Точные параметры доходности и срока инвестиций зависят от ситуации на рынке в момент совершения сделок. Другой пример — портфель инвестиций в облигации федерального займа. Там доходность по рублевым облигациям составит 7–10% в зависимости от желаемого срока инвестирования. Есть предложение по формированию портфелей российских эмитентов в иностранной валюте. Доходность по ним также может быть разная от 1,5% до 8–9% в зависимости от сроков и эмитентов. Но для осуществления операций с валютными бумагами есть некоторые ограничения. Только квалифицированный инвестор, соответствующий ряду требований, может совершать подобные действия на рынке. Причем требования там достаточно весомые: сумма инвестиций должна быть более 3 млн. рублей, за последний год должно быть совершено определенное количество сделок и т.д.

Мы имеем возможность признавать инвестора квалифицированным — оцениваем общее количество операций, состояние портфеля в управлении клиента, в том числе используя отчеты брокеров из других компаний. Валютный портфель является хорошим решением для тех клиентов, которые не доверяют рублю.

— Какова средняя доходность по портфелю? Судя по тем продуктам, которые вы перечислили, она составляет от 1,5% в валюте до 15% в рублях, правильно?

— Это фиксированные ставки. Доходность по портфелю можно увеличить. Если человек нацелен на спекуляции, то мы можем составить портфель с учетом опционов и других интересных финансовых инструментов. В таких случаях доходность может достигать 20% годовых и выше. Этот продукт будет включать в себя структурные продукты, связанные с рефинансированием. Хочу отметить, что есть примеры, когда доходность операций на небольших портфелях и коротких сроках может составлять 50–70% годовых. Клиент в рамках своего счета может строить любую стратегию, которая ему нравится, а банк в этом поможет.

— Военно-промышленный банк осуществляет доверительное управление?

— С доверительным управлением, когда человек сам управляет своим счетом и сам может контролировать риски, связанные с его действиями, ситуация намного сложнее. Создать портфель в доверительном управлении, приемлемый для массового клиента, непростая задача. Клиенты вынуждены доверяться интуиции тех трейдеров, которые совершают операции с их средствами. Однако мнение клиентов об их инвестициях и управляющих этими инвестициями может не совпадать, что может привести к нежелательным конфликтам.

Конечно же, эта проблема решается путем реализации нескольких разных портфелей доверительного управления. И, хотя этот проект пока не является широко востребованным, у нас уже открыто несколько счетов по доверительному управлению. Мы активно работаем над улучшением этой услуги, которая, надеемся, вскоре станет популярной среди наших клиентов.

— В заключение хотелось бы попросить вас дать прогноз. Каким вы видите будущее брокерского обслуживания и доверительного управления в России? Какова роль банков в этой сфере финансовой деятельности в целом? И каковы планы Военно-Промышленного Банка в ближайшей перспективе?

— Потенциал брокерского обслуживания в России очень велик. Если посмотреть западные практики, то можно найти примеры стран, где почти каждый человек имеет брокерский счет. У нас менее 5% населения пользуются такими услугами. Очевидно, что этот сегмент в будущем будет расти, тем более в условиях, когда растет компьютеризация населения, и доступ к биржам для пользователей облегчается. Роль банков в этом процессе будет возрастать, поскольку кредитно-финансовые институты являются более устойчивыми к рискам организациями, чем брокерские дома. Кроме того, они пользуются большим доверием населения и обладают достаточной клиентской базой. Предоставление брокерских услуг от имени банков со временем будет занимать более существенную долю рынка брокериджа в России.