«Русские деньги отдыхают на счетах»

Петр ТЕРЕХИН,
вице-президент, директор департамента частного капитала, Промсвязьбанк

В интервью Cbonds Review директор департамента частного капитала Промсвязьбанка Петр Терехин делится своими наблюдениями о том, как поменялись привычки российских клиентов private banking после кризиса, что заставляет русские деньги оставаться в стране, когда наступит время более рискованных стратегий и какие распространенные ошибки делают финансисты, управляя собственными деньгами.

– Чем сейчас живет рынок private banking в России?

– Рынок живет прежде всего ожиданием, что в мире запустятся ключевые экономические процессы, начнется промышленный рост и деньги можно будет размещать в проекты, которые должны генерировать основную доходную составляющую для уважаемых VIP-клиентов, вместо того чтобы вкладывать их в проекты под названием «Сохранение денег до лучших времен».

К сожалению, основная тенденция этого года — неопределенность с направлениями инвестирования. Исключением, пожалуй, является ситуация лета-осени 2012 года, многие клиенты в определенный момент очень быстро приняли идею инвестирования в недвижимость. Это был интересный тренд, под который уходили серьезные деньги. Но сейчас практически ничего не происходит.

Это затишье длится уже не первый год. Мы поняли, что люди крайне нединамичны. Они даже перестали реагировать на колебания курса рубль/доллар, которые связаны с девальвационными моментами внутри России. Наши клиенты верят в рубль, что в принципе не свойственно российскому менталитету. Есть те, кто по-прежнему верит в евро, те, кто верит в фунт или франк. Но у каждого его вера перестала трансформироваться в какие-то движения на рынке. Рынок чрезвычайно стабилен и консервативен. И для того чтобы вывести его из состояния спячки, должно произойти что-то существенное.

– Что, например?

– Мы рассчитывали, что существенным будет приход на российский долговой рынок западных инвесторов в связи с открытием нашей площадки для иностранных кастоди. Но никакого влияния на частных инвесторов это практически не оказало. Уверенности ни прибавилось, ни убавилось. При этом рынок очень активен с точки зрения использования ресурса, который есть у самих акционеров бизнесов, и очень динамичен с точки зрения займов, сопровождения сделок. Владельцы компаний научились периодически переразмещать ресурсы, которые они аккумулировали с 2008 года, поддерживая бизнес, и затем возвращать их обратно. Раньше эта тенденция не была свойственна рынку.

При этом очень важно, что если для wealth-менеджмента сейчас характерен серьезный отток средств, который длится уже десять недель, то в сегменте консервативных инвестиций, на рынке депозитов никакого оттока из России за последний продолжительный промежуток времени, который длится уже полтора года, не наблюдается.

– Как думаете — почему?

– А кому верить? Кипр в значительной мере потерял доверие инвесторов, что вполне очевидно, в Швейцарию, где все открылось, тоже никто не торопится, в Европе российские деньги не очень-то ждут, в Америку в принципе никто никогда деньги не отправляет, потому что это несколько другая история. Куда двигаться? — в Сингапур? — там ставка равна нулю…

– То есть деньги остаются в России от безысходности?

– Наоборот. Последние тенденции, которые возникали на рынке, скорее укрепили людей в патриотическом настрое, они хотят находиться в России. У клиентов уже давно стоит задача — не уйти из России, а спокойно платить 13%. К сожалению, порой не у всех есть такая возможность. Иногда ведь вывод денег за рубеж холдинговыми структурами был связан совсем не с желанием что-то у кого-то украсть или на чем-то сэкономить. Это прежде всего защитные меры, связанные с несовершенным юридическим регулированием.

Русские деньги отдыхают на счетах, они, безусловно, стали активнее, чем в предыдущие годы, они более активно финансируют свой бизнес, происходят какие-то сделки. Но это совершенно другая активность по сравнению с тем, что было в 2010–2011 годах.

– С точки зрения private-банкира, какая ситуация предпочтительнее — та, что мы видели в 2010–2011 годах, или та, что мы наблюдаем сейчас?

– Спячка на рынке никому не интересна. Клиентам хочется зарабатывать больше процентов, чем по депозитам, а нам хочется большей динамики, потому что мы живем от движения клиентов. Но таковы правила private banking — мы консервативны, мы принимаем любую позицию клиента, мы его не демотивируем на непонятные шаги или, наоборот, не подталкиваем к агрессивным действиям. Наша задача — просто создавать для него сервисную модель, которая предполагает, что мы делаем для клиента все, что ему нужно, в первую очередь обеспечиваем ему тот сервис и те возможности, которые ему необходимы в данный момент.

– Вам сейчас приходится активно конкурировать с западными институтами за российские деньги?

– Конечно. Потому что это другой мир, другие возможности. Понятно, что западные институты живут прежде всего от инвестиционных продуктов, потому что любое размещение денег, которое происходит в западном банке, для банкиров не настолько маржинально, чтобы они могли на это жить. В отличие от России, где мы понимаем четкий ресурс, мы понимаем, куда мы его тратим, у нас высокая маржа от этого бизнеса. Если рынок изменится, в России маржа сожмется и ставки будут низкие, мы также будем вынуждены жить прежде всего за счет грамотных кредитных продуктов. В тот момент, когда на рынках снижаются ставки, кредитные продукты начинают играть ключевую роль с точки зрения повышения маржинальности бизнеса. И конечно, мы также будем надеяться на инвестиционные продукты.

Однако который год (к моему сожалению) на рынке нет той активности, которая позволила бы нам каждый день генерировать новую идею. Могут возникать единичные идеи в акциях. Но это стало такой редкостью, что на российском рынке людям просто скучно жить, а выходить на западные площадки им зачастую страшно. Потому что они элементарно далеко, нужны доверительные отношения с банкирами, которые могут способствовать возникновению каких-то интересных историй. Но в любом случае человек должен сам захотеть уйти от консервативных стратегий, которые сейчас позволяют иметь высокую стабильную доходность, в более рискованные продукты, которые сами по себе означают риск потери. Но если человек хочет драйва, то, я думаю, правильные консультации и качественный wealth-менеджмент позволят ему не потерять деньги и заработать отличную от депозитов доходность.

– У вас такие клиенты есть?

– У нас много разных клиентов. Мы постоянно вплотную работаем с управляющей компанией, с инвести-

СПЯЧКА НА РЫНКЕ НИКОМУ НЕ ИНТЕРЕСНА. КЛИЕНТАМ ХОЧЕТСЯ ЗАРАБАТЫВАТЬ БОЛЬШЕ ПРОЦЕНТОВ, ЧЕМ ПО ДЕПОЗИТАМ, А НАМ ХОЧЕТСЯ БОЛЬШЕЙ ДИНАМИКИ, ПОТОМУ ЧТО МЫ ЖИВЕМ ОТ ДВИЖЕНИЯ КЛИЕНТОВ

ционно-брокерским бизнесом. Как только мы находим приоритетный интерес в этой сфере, то корректируем клиента на тот сегмент рынка, который ему интересен.

– Что сегодня можно предложить клиенту, который хочет драйва?

– Я бы работал с рынком евробондов. В году всегда есть два окна, когда можно купить и когда можно продать. Понятно, что это невысокий уровень спекуляции. Но обнаружить эту тенденцию, сравнив доходности, можно, особенно посмотрев на «Россию-30», которая показывает: «Ребята, не трусьте! Это тот ликвидный инструмент, которого инвесторы не боятся». Отсюда прямой вывод: когда рублевые качественные бумаги куда-то проваливаются, а валютные начинают корректироваться, надо их покупать. Но при этом не стоит заниматься скупкой этих бондов, когда они находятся на хаях. Надо дождаться определенного свала, брать их и ждать ближайшей коррекции наверх. Тогда можно будет зарабатывать хорошую доходность, как мы и делаем на евробондах Промсвязьбанка с моими VIP-клиентами. У них в несколько раз больше доходность, чем по депозитам.

– О каких цифрах речь?

– Мы говорим о 15–17% усредненной доходности по сравнению с валютным депозитами на уровне 5%. Приведу пример: в ноябре 2012 года размещался евробонд «Промсвязьбанк-19», сейчас эта бумага находится на уровнях +9 фигур.

Не надо стремиться к звездам. В моменты рискованного неоднозначного рынка надо выбирать более консервативные продукты, а они всегда есть на рынке. Более высокая доходность по ним возможна, не нужно ее бояться. Просто важно понимать, что ты уходишь на более низкую ступень и в более высокий риск, но при этом ты не сваливаешься в максимально рискованные операции, потому что они, конечно, могут принести очень большие доходы, но и очень большие убытки.

Есть продукты, которые будут востребованы даже в ситуации не самого простого рынка. Всегда можно заработать на Dow Jones, глядя на то, как он рос, пока российский рынок падал. Просто надо иметь желание и специализацию. Хочешь работать на том рынке — осваивай его и следи за ним. Только доверять на том рынке все равно некому, потому что вы здесь, а брокер там. Поэтому любой инвестор должен быть профессиональным и разбираться в рынке, потому что слепо отдавать деньги на откуп зарубежным брокерам в другой стране — это очень рискованный шаг.

– А таких, кто в рынке, среди ваших клиентов много?

– Таких клиентов очень мало, но есть инвесторы, которые разбираются в рынке очень качественно, и с ними действительно интересно работать.

– Как в ближайшее время может выглядеть среднестатистический портфель вашего клиента?

– Я думаю, что в ближайшее время ставки скорее подрастут, чем упадут. До осени ключевым продуктом, с которым мы будем работать, останется депозит. Девальвационные ожидания, которые транслируются в рынок, может быть, и не реализуются, но они очень сильны. Учитывая, что прогнозы от крупнейших западных институтов были на уровне 30 руб. за доллар, а мы сейчас видим уровень 31.7 руб., говорить о каких-то смелых инвестиционных шагах не приходится. Другой вариант — уходить с российского рынка, абстрагировавшись от того, что ты находишься в России. Но далеко не все готовы к этому психологически.

– Приток новых денег на рынок есть?

– По объемам депозитов Промсвязьбанк занимает восьмое место на рынке, в 2012 году мы приросли на 37%. Это очень большой прирост! Деньги уходят из бизнеса, они аккумулируются ключевыми акционерами. Люди ждут.

– На западном рынке тенденции в индустрии private banking схожи с российскими?

– Возможно, там происходят более правильные тенденции: клиенты готовы переходить из кэша в более смелые продукты, они ищут возможности для зарабатывания денег. Еще полтора-два года назад инвесторы не хотели слышать о каких бы то ни было спекуляциях или рассматривать любые виды структурированных продуктов, они выбирали кэш. Сейчас ситуация меняется, инвесторы готовы маневрировать, готовы воспринимать предложения по защите капитала.

– В России тема структурных продуктов совсем не тронута?

– Пока есть риски высокой волатильности и коррекции на рынках, несмотря на то что и так все низко, никто не будет думать о каких-то серьезных продуктах. Чем сложнее продукт, тем сильнее рынок, и наоборот, чем слабее рынок, тем проще должен быть продукт.

– Как российский крупный капитал, по вашим ощущениям, отреагировал на кипрскую историю?

– Несвобода по воле других людей вызывает крайнее раздражение. Это очень плохая ситуация. У людей потеряна вера в финансовую систему. Конечно, я уверен, что через какое-то время Кипр будет работать совершенно нормально и снова начнет обслуживать своих клиентов. Есть сложности, но они разрешаются. Тем не менее большинство клиентов, которые связаны с нашей страной, сейчас переводят свои средства из Кипра в Россию. Поэтому именно сейчас у России есть конкретный шанс сделать правильные шаги и стать финансовым центром, где деньги будут чувствовать себя комфортно.

– Какие правильные шаги нужны?

– Очевидно, что надо простить те деньги, которые много лет назад ушли из России. Власти должны сказать: «Ребята, приезжайте, работайте, что было, то было, ну а теперь — ни ногой». Вы работаете в России, вы платите налоги здесь — вот вам такая возможность.

– Нужна ведь не только политическая воля «простить», нужно еще и желание «вернуться»…

– Оно появится. Причем я говорю о цивилизованных деньгах, которые в данный момент находятся в других странах, и не потому, что

они не хотели бы вернуться. Так происходит потому, что им просто не позволяют комфортно вернуться в Россию.

– Люди, которые работают с чужими деньгами, тоже инвестируют собственные деньги. У вас наверняка есть немало клиентов-финансистов — как они предпочитают подходить к управлению собственным капиталом?

– Нет ничего хуже, чем когда ты работаешь с какими-то клиентскими идеями и при этом имеешь еще какие-то свои финансовые интересы. Потому что про себя ты забываешь, если по-настоящему предан профессии, а про клиентов помнишь. В результате твои рекомендации клиенты выполняют, а ты сам — нет, потому что тебе для этого не хватает дисциплины. Ты оказываешься как сапожник без сапог. Поэтому идея о том, что люди, которые работают на рынках, должны быть без собственной позиции, правильная, она позволяет вам не думать о своих проблемах, когда рынки волатильны, но при этом быть всегда адекватным для клиента.

Но как бывают фантастические выигрыши (не буду тут себя рекламировать), так и фантастические проигрыши (тем более не буду говорить о себе). Страшнее, когда ты обладаешь высоким уровнем профессиональных знаний, большим опытом, а рынок в этот момент меняется. Ты в такой ситуации не готов слушать рынок, а принимаешь нестандартные решения, успокаивая себя тем, что скоро все пройдет. Это возможно только в том случае, если человек ничего не боится, потому что считает, что знает все. Это очень ошибочное утверждение, рынок его каждый раз опровергает.

Если я сам инвестирую, то стараюсь вкладывать в индекс, когда он сильно проваливается, но при этом, конечно, стараюсь индекс продавать, когда он сильно вырастает. Как правило, банкиры также очень внимательно следят за парами рубль/доллар, рубль/евро и в какой-то момент принимают определенные решения относительно того, в какой валюте их деньги должны находиться. Раз или два в месяц происходят какие-то операции.

IV Российский IPO Форум

RUSSIAN IPO FORUM

6 июня 2013

Москва, «Новотель Москва Центр»

Организаторы:

Cbonds congress

Offerings.ru
IPO и ЧАСТНЫЕ РАЗМЕЩЕНИЯ в РОССИИ

www.cbonds-congress.com

Партнеры:

МОСКОВСКАЯ БИРЖА

Промсвязьбанк

При участии:

живой офис

реклама