

МНЕНИЕ

Смена подхода к средним компаниям



МАРАТ ГАРЕЕВ,

директор по корпоративному бизнесу филиала «Санкт-Петербургский» Альфа-Банка

На фоне снижения темпов кредитования и определенной стагнации экономики доля процентных доходов в банковском бизнесе будет снижаться, и задача банков — нарастить некредитный бизнес с клиентами. Одним из направлений роста в следующие 2–3 года будет активная работа в сегменте среднего бизнеса. Это компании с выручкой от 300 млн до 3 млрд рублей в год. С такими клиентами, конечно, банки работали и раньше. Но, на мой взгляд, сейчас речь идет об изменении идеологии банковских услуг для этих компаний.

В последние годы многие ключевые участники рынка обозначали основной целью рост кредитного портфеля в малом и среднем бизнесе. В большинстве случаев активная работа шла в сегменте малого бизнеса (с годовым оборотом до 150–300 млн рублей), и подход был прост: «давайте пойдем в этот сегмент, потому что там ставки по кредитам выше и процентный доход банка больше». Я же предлагаю пойти в средний сегмент для того, чтобы заработать на комиссионных продуктах.

Жоется отметить, что если у крупных клиентов выбор банка был часто связан со стоимостью финансирования и объемом предоставления кредитов, то для средних компаний были важны скорость и простота принятия решений, удобный и доступный сервис. Большая часть клиентов обслуживается в небольших банках, где есть возможность оперативно получить финансирование.

В долгосрочной перспективе выигрывают те финансовые структуры, которые смогут совместить скорость принятия решений с высоким уровнем обслуживания. Сейчас банковский рынок созрел для того, чтобы сформировать набор продуктов и сервисов для этого сегмента на принципиально другом, более высоком уровне, а клиенты заинтересованы в таких предложениях. Мне кажется, что опробованные в малом бизнесе и рознице технологии будут применяться в работе со средними компаниями. В первую очередь это предоставление расчетных услуг: работа с денежной наличностью, продление операционного дня, услуги персонального менеджера.

Крупных компаний с годовой выручкой более 3 млрд рублей в Петербурге не больше 400. В то время как, по самым скромным оценкам, есть 3–3,5 тыс. организаций с выручкой в 0,3–3 млрд рублей. По моему мнению, таких компаний может быть даже больше, поскольку не все организации консолидируют свою отчетность. До 50% средних компаний в Петербурге занимаются оптово-розничной торговлей — это либо небольшие розничные сети, либо оптовики с определенной номенклатурой товаров, производственных компаний в этом секторе экономики относительно немного. Потенциал у этого сегмента очень хороший. У них есть потребность в кредитах, процедуру выдачи которых можно упростить: например, сократить период от подачи заявки до выдачи кредита с пары месяцев до 1–2 недель и сделать так, чтобы центр принятия решения по кредитованию таких юрлиц находился в Петербурге. Совокупный кредитный портфель среднего бизнеса через 2–3 года в Петербурге может достигнуть \$3–4 млрд, нам бы хотелось занять на этом рынке долю в 5–7%.

Малый би

В следующем году частные управляющие станут инвестиционными консультантами



АЛЕКСАНДР ПИРОЖКОВ

alexander.pirozhkov@dp.ru

Принятие закона об инвестиционных консультантах (как вариант — советниках) возможно в течение 2014 года, рассказал «ДП» председатель правления НАУФОР (Национальная ассоциация участников фондового рынка) Алексей Тимофеев.

«Для нас важно создать мельчайшую финансовую индустрию, которая может распространиться по всей стране. Речь идет не только о компаниях. По инициативе Банка России, возможно, инвестиционными советниками смогут быть также индивидуальные предприниматели. Мы с этим согласны. Инвестконсультанты будут возникать в небольших населенных пунктах — там, где нерентабельно открывать финансовые компании и даже их филиалы. Если принять во внимание налоговые льготы для инвестиций граждан в ценные бумаги, появившиеся в конце прошлого года, и связанный с этим рост интереса населения к операциям на фондовом рынке, такие услуги будут востребованы», — полагает Алексей Тимофеев.

Серый рынок

Сейчас на рынке доверительного управления действуют как легальные управляющие, работающие в компаниях, имеющих лицензию Службы по финансовым рынкам (СФР) Банка России на доверительное управление средствами клиентов, так и частники. Как правило, частные управляющие — это бывшие сотрудники брокерских или управляющих компаний (УК), которые заслужили доверие клиентов, еще работая на компанию, а потом по тем или иным причинам предпочли уйти на вольные хлеба вместе с клиентами.

Росту количества частных управляющих в последние годы способствовало увеличение требований к минимальному капиталу управляющих компаний со стороны финансового регулятора (прежде ФСФР, теперь — СФР). Некоторые УК просто покинули рынок, не имея средств или желания увеличивать капитал. А их управляющие продолжают работать на прежних клиентов уже как физические лица, оформляя отношения с инвесторами расписками и договорами в простой письменной форме в соответствии с Гражданским кодексом РФ (см. схему). Они платят налог на доходы физических лиц, но не регистрируются как предприниматели и общаются с прессой в связи со своим полуправильным статусом не стремятся.

Большинство частных управляющих берут с клиентов лишь плату за успех — 10–40% прибыли. Но некоторые практикуют и плату за управление, которая может достигать до 3% в год от суммы активов.

Опрошенные «ДП» участники фондового рынка оценили количество частных управляющих в Петербурге в несколько десятков, максимум — в несколько сотен человек. «Как правило, один управляющий распоряжается суммой от нескольких миллионов рублей до нескольких миллионов долларов США, — рассказывает Сер-



Инвестор вносит деньги на свой брокерский счет.



1



**СХЕМЫ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ
ИНВЕСТОРА
С ЧАСТНЫМ
УПРАВЛЯЮЩИМ**



Составляется в простой письменной форме договор инвестора и управляющего, определяющий период управления, максимально возможные потери по счету, а также размер вознаграждения управляющего.

гей Рощин, генеральный директор инвестиционной компании «Элтра». — Они совершают сделки с акциями, облигациями, валютами, фьючерсами и опционами как на Московской бирже, так и на зарубежных площадках».

Таким образом, общий капитал в распоряжении частных управляющих в Петербурге можно приблизительно оценить в несколько миллиардов рублей. Более точными данными

об этом рынке никто располагать не может, потому что для брокерской компании счет частного управляющего выглядит ровно так же, как и счет обычного физического лица.

Маркетинг и защита

Вывести эту массу денег в более легальное поле вряд ли получится сразу. «На первых порах я не предвижу взрывного роста количества инвестиционных советников, особенно неза-

”Для нас важно создать мельчайшую финансовую индустрию, которая может распространиться по всей стране.