

Что сегодня может если не приумножить средства, то хотя их сохранить? А что все же принесет гарантированный доход, который не поглотит инфляция? И какие новые инвестиционные инструменты проявились на рынке? На эти и другие вопросы ответили эксперты круглого стола, организованного изданием «МК» в Питере» и порталом tfinance.ru.

Большой срок не гарантирует большую ставку

Один из самых понятных для населения инвестиционных продуктов — классические банковские депозиты. Однако в последнее время их популярность у вкладчиков снижается. Причиной тому — снижение Центробанком ключевой ставки, из-за чего в итоге снижаются ставки по вкладам для физических и юридических лиц.

— Принцип «чем дольше срок — тем больше ставка» уже не работает, — в линейке вкладов одного и того же банка можно увидеть предложения с максимальным процентом на сроки до года по одной валюте и более года — по другой. Есть вклады с автопродлонгацией, при этом клиентам следует знать, что ставка «продленного» вклада будет установлена банком по действующей в банке ставке на дату продлонгации, — говорит

начальник управления частного банковского обслуживания филиала Абсолют Банка в Санкт-Петербурге Светлана Поддубная.



У многих банков в линейке вкладов присутствуют вклады с возможностью пополнения и снятия денежных средств, так называемые вклады-кошельки. Они подходят тем, у кого есть потребность в периодическом доступе к своим деньгам, а также могут появляться суммы, которые временно лежат без дела и их можно положить в банк под процент. По таким депозитам ставка ниже, чем по классическим срочным вкладам, так как в этом случае уже подключены две опции: пополнение и снятие.

По данным Северо-Западного банка Сбербанка, из-за снижения ставок по вкладам объем срочных депозитов в первом полугодии 2017 года в Петербурге, по предварительным оценкам, снизился на 10 процентов.

— В целом вклады как наиболее консервативный и привычный способ накопления занимают прочную позицию. Всего за первое полугодие клиентами Северо-Западного банка было открыто 705 тысяч вкладов на сумму свыше 277 миллиардов рублей, из них в Санкт-Петербурге — более 360 тысяч депозитов на сумму 171,5 миллиарда рублей. Более 50 процентов всех открываемых вкладов приходятся на линейки «Пополняй» и «Сохраняй», — говорит

заместитель председателя Северо-Западного банка ПАО Сбербанк Олег Тихомиров.



— Сохраняется тенденция делать сбережения на более долгий срок — с продолжительностью вклада от полугода до 1–2 лет, а средняя сумма вклада сейчас составляет чуть более 400 тысяч рублей.

Прибыль с возвратом налога

Еще один интересный, но все же сложный для массового потребителя инструмент — индивидуальные инвестиционные счета (ИИС). Их основная задача — сделать инвестиции в фондовый рынок более привлекательными для населения. Привлекательность эта стала возможна после введения налоговых льгот для инвесторов.

— С 14 июня 2017 года стало возможно размещать на ИИС суммы до 1 миллиона рублей ежегодно, что делает этот продукт более привлекательным для клиентов, так как



ОДОЛЖИТЬ ГОСУДАРСТВУ И ЗАРАБОТАТЬ

Эксперты рассказали, во что сегодня выгодно вкладывать деньги

для определенного числа инвесторов 400 тысяч рублей (такой ранее была совокупная сумма денежных средств, которые могут быть переданы в течение года до договору ИИС. — **Ред.**) — небольшая сумма, — говорит Олег Тихомиров.

— При этом максимальная сумма ежегодного возврата НДФЛ при выборе соответствующего вычета по ИИС осталась неизменной — 52 тысячи рублей, — уточняет Светлана Поддубная. — Данная поправка будет интересна тем, кто выбирает освобождение от выплаты налога на доход, полученный на ИИС (при закрытии счета).

Застраховаться и вернуть средства

Относительно новый и довольно интересный финансовый продукт — инвестиционное страхование жизни и здоровья (ИСЖ). С его помощью можно одновременно застраховать жизнь (свою или любого другого человека) и получить доход от инвестиций, предлагаемых страховщиком — акции, облигации, индексы, драгметаллы и т. д. Страховая сумма по рискам дожития и смерти по любой причине составляет 100 процентов уплаченного страхового взноса плюс доход от инвестиций. На сегодня клиенты только Северо-Западного банка уже инвестировали в такие продукты страхования более 10 миллиардов рублей. Но, как у любого финансового инструмента, у ИСЖ есть свои минусы. Во-первых, минимальный срок страхования — 3 года. Во-вторых, доходность у этого продукта условная, так как выбранная стратегия, может, «сработает», а может, нет.

— Если выбранная инвестиционная стратегия «не сработала», клиент по истечении срока страхования получает сумму гарантированного дохода, который, как правило, составляет не более 100 процентов от внесенных страховых платежей. Рынок в настоящее время постоянно генерит что-то новое в «начинке» ИСЖ, но пока нет ни одного продукта страхования жизни, в базе активе которого было бы, к примеру, движимое или недвижимое имущество, — поясняет Светлана Поддубная.

Однако, как отмечает ее коллега, программа ИСЖ позволит инвестировать деньги в фондовый рынок без риска потери вложений.

— Программы накопительного страхования жизни и здоровья дают возможность собрать нужную сумму к конкретному сроку и получить дополнительный инвестицион-

ный доход. С ее помощью можно сформировать целевой капитал для ребенка, например, на обучение в вузе, первую крупную покупку, либо первый взнос по ипотеке, либо сформировать резервный капитал, в том числе диверсифицировать портфель вложений, — говорит Олег Тихомиров.

Дать в долг стране

Еще один новый продукт, который вызвал ожидаемый активный спрос, — облигации федерального займа (ОФЗ). Это ценные бумаги, которые выпускает Минфин России специально для обычных граждан. Их проще купить, чем рыночные облигации, а риски ограничены, ведь гарантом возврата инвестиций выступает государство. Приобретая ОФЗ, инвесторы, по сути, дают деньги в долг государству, получая при этом доход по фиксированной ставке. Одна облигация стоит всего 1 тысячу рублей (но минимум, который приобретается, — 30 облигаций). И их можно передавать по наследству. Сбербанк начал обслуживать клиентов по их приобретению 26 апреля 2017 года.

— В первый же день продаж мы зафиксировали большой спрос на новый инвестиционный продукт. С момента старта продаж в Северо-Западном банке Сбербанка была принята 451 заявка на ОФЗ на сумму 226 миллионов рублей. Среди регионов Северо-Западного банка лидером по числу обращений стал Санкт-Петербург, где поступило 293 заявки на сумму 157 миллионов рублей. В основном инте-

КСТАТИ

Накопить на старость

Безусловно, не стоит забывать и о длительных инвестициях. Конечно, получать доход здесь и сейчас (или через три года) — это замечательно. Но ведь когда-то наступит времена, когда жить придется на одну пенсию. Как показывает статистика, петербуржцы задумываются об этом все чаще. И пристальнее присматриваются к негосударственным пенсионным фондам.

— В первом полугодии 2017 года на обслуживание в НПФ Сбербанка перешли 168 тысяч человек, из них Индивидуальным пенсионным планом воспользовались 5884 клиента. Этот продукт активно занимает свою нишу, и спрос на него растет, — говорит Олег Тихомиров. — В 1-м квартале 2017 года договор на Индивидуальный пенсионный план подписали 15 043 клиента Северо-Западного банка ПАО Сбербанк, во 2-м квартале — ?

рес к покупке ОФЗ проявляли граждане старше 35 лет. Средний размер заявки в Северо-Западном банке составил более 500 тысяч рублей, — сообщил Олег Тихомиров. — Ожидаемая доходность ОФЗ за 3-летний период составит в среднем 8,5 процентов, а выплаты по процентам будут производиться раз в полгода, однако при покупке ОФЗ нужно будет заплатить комиссию в размере от 0,5 до 1,5 процента в зависимости от суммы покупки.

По словам экспертов, сейчас на уровне правительства ведется активная работа по популяризации различных инструментов инвестирования. В частности, готовится концепция развития инвестиционного рынка, в которой будет определено несколько типов инвесторов, набор инструментов и степень ответственности финансовых советников.

— Банки также пересматривают свои линейки, — сообщила Светлана Поддубная. — Если раньше инвестиционные инструменты были ориентированы преимущественно на состоятельных клиентов, то сейчас такие продукты разрабатываются для широкого круга клиентов.

Наталья ЛАМБОЦКАЯ.

В ТО ЖЕ ВРЕМЯ

Защитите себя от угроз и потери дохода

По мнению экспертов, только рациональный подход к деньгам позволяет сформировать приемлемую подушку финансовой безопасности. Но какой должна быть стратегия современного человека, чтобы он мог назвать свою жизнь и старость достойной?

— Полис страхования жизни — это подушка финансовой безопасности, финансовая помощь, если возникли проблемы со здоровьем. Деньги, вложенные в страховку, не будут выброшены на ветер — это к вопросу рациональности вложений. Все взносы будут возвращены по окончании срока страхования, плюс дополнительно начислят инвестиционный доход, а 13 процентов взносов ежегодно могут возвращаться при возврате на-

логового вычета. Вы сможете забрать всю сумму накопленной сразу, либо вам их будут выплачивать ежемесячно, ежеквартально или ежегодно, — говорит директор по продажам «PPF Страхование жизни» Штефан Ванчек. — В Словакии используют два подхода в финансовом планировании. Один подход говорит о том, что у человека должен быть такой резервный фонд, который сможет обеспечить достойный уровень жизни на протяжении года, если возникли проблемы со здоровьем. Другой, что человеку надо откладывать ежемесячно 10 процентов от дохода. Если часть из этих 10 процентов тратить на оплату полиса страхования жизни, а часть откладывать на депозит, то благополучию человека практически ничего не угрожает.