Подушка безопасности

Владимир Михайлович Филяшин

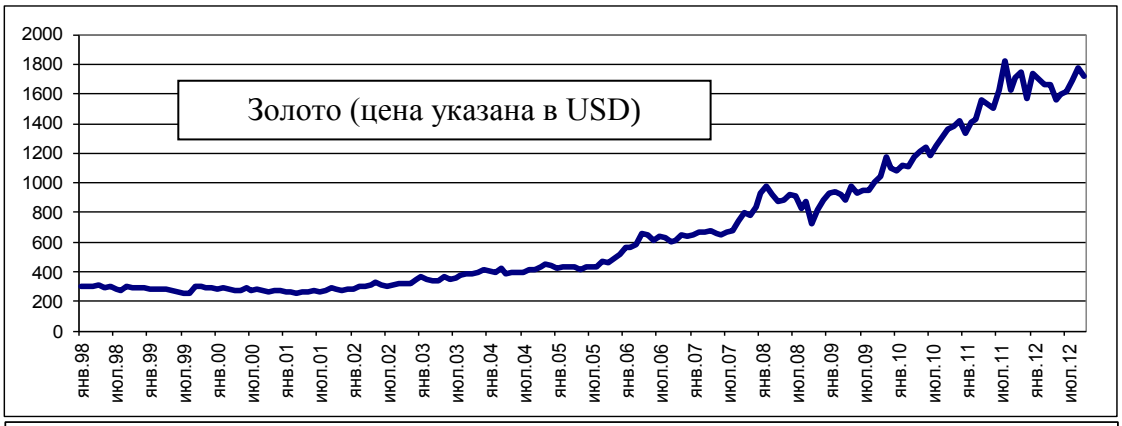
Региональный управляющий, Департамент финансовых рынков ОАО АКБ "Пробизнесбанк"

На практике в России на сегодняшний день можно выделить всего лишь два способа создания финансовой подушки безопасности на долгосрочной основе: самостоятельное формирование собственного капитала путем периодической покупки финансовых инструментов (по сути, долгосрочное накопление) и управление своими пенсионными накоплениями.

Оппоненты могут назвать: банковские депозиты, обезличенные металлические счета и т.п. Возможно… Как один из вариантов. Однако, вряд ли можно найти хотя бы один банк, который предложил бы депозит, пусть даже под средний процент, лет так на "дцать" или больше. Логикой и знанием самых простых экономических законов можно доказать, что ставка банковских депозитов никогда не перекроет уровень реальной инфляции.

Что же касается золота… Если посмотреть на динамику цен этого драгметалла и, например, акций Газпрома, то она практически… одинакова. Если привести стоимости к одной валюте (например, к рублям), то можно увидеть, что и тот и другой актив номинально выросли за последние почти 15 лет более, чем в 30 раз. Если в январе 1998 года золото стоило около трёхсот долларов за тройскую унцию (или около 1800 рублей), а акция Газпрома чуть меньше пяти рублей, то на текущий момент цена золота превысила 54 тыс. рублей (1730 долларов за тройскую унцию), а акция Газпрома стоит около 145 рублей. Однако, если золото растет практически равномерно, то ценные бумаги демонстрируют высокую волатильность (один только кризис 2008 года чего стоил!) и по ним еще выплачиваются дивиденды. Более того, исторический максимум золота составлял 1825,55 долларов (или 58 947 рублей за тройскую унцию), что соответствует росту с начала 1998 года в 33 раза, а Газпром доходил почти до 370 рублей, что соответствует росту с начала 1998 года в 74 раза!

И именно по этой причине такие ценные бумаги как акции в долгосрочной перспективе очень привлекательны. Ведь не стоит забывать, что в долгосрочной перспективе рынок акций всегда растет за счет капитализации прибылей компаний, что оценивается инвесторами и рынком в целом.



Однако, к сожалению, в нашу человеческую сущность заложен принцип "Здесь и Сейчас". Благо, что он не единственный... Именно благодаря этому принципу большинство наших действий исходит из эмоций. Именно благодаря ему и развивается такой бизнес как потребительское кредитование и микрофинансирование. Бизнесы, основанные на эмоциях.

Эмоции определяют наш выбор в 90% случаев. И мысли о перспективе существования на 15, 10, и даже 5 лет вперед вряд ли вяжутся с принципом "Здесь и Сейчас". Именно по этим причинам достаточно сложно продвигать такие продукты как долгосрочные схемы НПО, которые продают НПФы, и накопительные стратегии по формированию собственного капитала, которые, например, продвигает Лайф Капитал[1].

У этих продуктов есть очень много общего: - долгосрочный характер стратегий;

- добровольная основа их осуществления;

- накопительная составляющая стратегий (периодическая покупка на примерно равные суммы);

- предметом инвестирования в большинстве случаев являются ценные бумаги.

Есть и отличия, хотя их и не много. Вот некоторые из них:

[1] Лайф Капитал является инвестиционным подразделением Финансовой Группы Лайф.

- Программа НПО - это продукт НПФ, в рамках которого клиент полностью перекладывает функции управления на плечи НПФ; программа одинакова для всех ее участников. Накопительная же стратегия по созданию капитала сугубо индивидуальна, человек может пользоваться шаблонами, но и имеет возможность сам определять состав и структуру портфеля.

- Портфель, сформированный в рамках программы НПО под управлением НПФ, не может являться предметом залога. По сути, это одна из форм коллективных инвестиций, создаваемых и управляемых по программе (как ПИФ) управляющей компанией. Портфель же, создаваемый самостоятельно в рамках накопления капитала, является имуществом и может выступать, например, обеспечением по кредиту. Причем, учитывая высокую ликвидность такого обеспечения, ставка по кредиту на порядок ниже ставок потребительского кредитования в виду низкого уровня рисков кредитора.

Есть и еще одна общая характеристика: оба этих продукта являются интеллектуальными. Т.к. эффект от их создания человек ощутит только спустя как минимум лет 10-15, ощутить результат на уровне эмоций прямо сейчас очень сложно (помните про правило "Здесь и Сейчас"?). Поэтому, чтобы продать такой продукт, человека нужно заставить задуматься. Задуматься о себе, своих целях, приоритетах, своих близких, родных и т.д.

Именно по этой причине основным "оружием" специалистов, продвигающих такие стратегии, является проведение презентаций или мастер-классов, на которых потенциальным клиентам рассказывается о необходимости задумываться обо всем этом уже сейчас, давая понять, что никто, кроме него самого, об этом не позаботиться. Даже государство. Ему-то, как правило, это не нужно в первую очередь: кому нужны лишние расходы и головная боль.

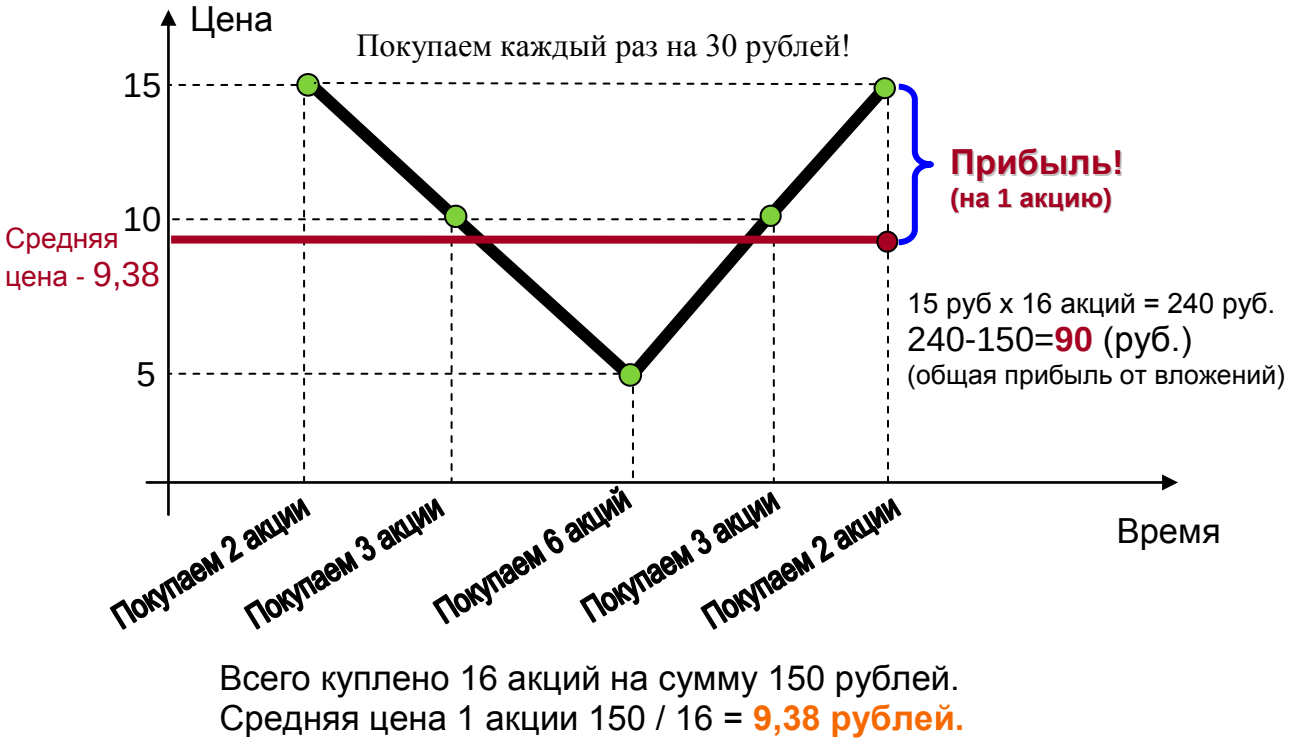
В свое время мы в Лайф Капитал увидели сходство и возможность дополнять друг друга у двух таких стратегий, как «Создание своего капитала» (основной наш продукт, ориентированный на сегмент масс-маркет) и программ ОПС. Мы решили объединить усилия и совместно с партнером "Европейским пенсионным фондом" предлагать нашим клиентам в рамках финансовых решений оба дополняющих друг друга продукта.

С одной стороны клиенту предлагается перевести свою накопительную часть пенсии под управление НПФ, а с другой предлагается начать параллельно заниматься созданием своего собственного капитала путем ежемесячного вложения небольших (от 300 рублей) сумм в созданные нами корзины акций – наборы, состоящие из акций отдельных эмитентов, подобранных аналитиками по определенному принципу.

Преимущество именно такого подхода к формированию капитала – периодические покупки на определенные суммы - (который, по сути, напоминает программу НПО) можно описать на очень

простом гипотетическом примере.

Допустим, у нас в кармане есть 150 рублей. И есть какая-то акция, цена которой в текущем моменте составляет 15 рублей. Конечно, если мы пойдем «в лоб» и сразу потратим всю сумму, то в нашем портфеле окажется только 10 акций. А теперь давайте делать по такому же принципу, по которому работают пенсионные фонды: покупаем на одинаковую сумму независимо от цены через равные промежутки времени, формируя долгосрочный капитал. В нашем примере пусть эта сумма будет равна 30 рублям.



В итоге мы совершим 5 покупок по 30 рублей (вложив те же 150 рублей суммарно!). Однако в отличие от первого способа (купить сразу на всё) этот подход имеет ряд преимуществ:

- данный способ доступен с финансовой точки зрения, как и в случае с НПО: мы ежемесячно вкладываем определенную небольшую сумму от наших доходов, а не крупную единоразово целиком;

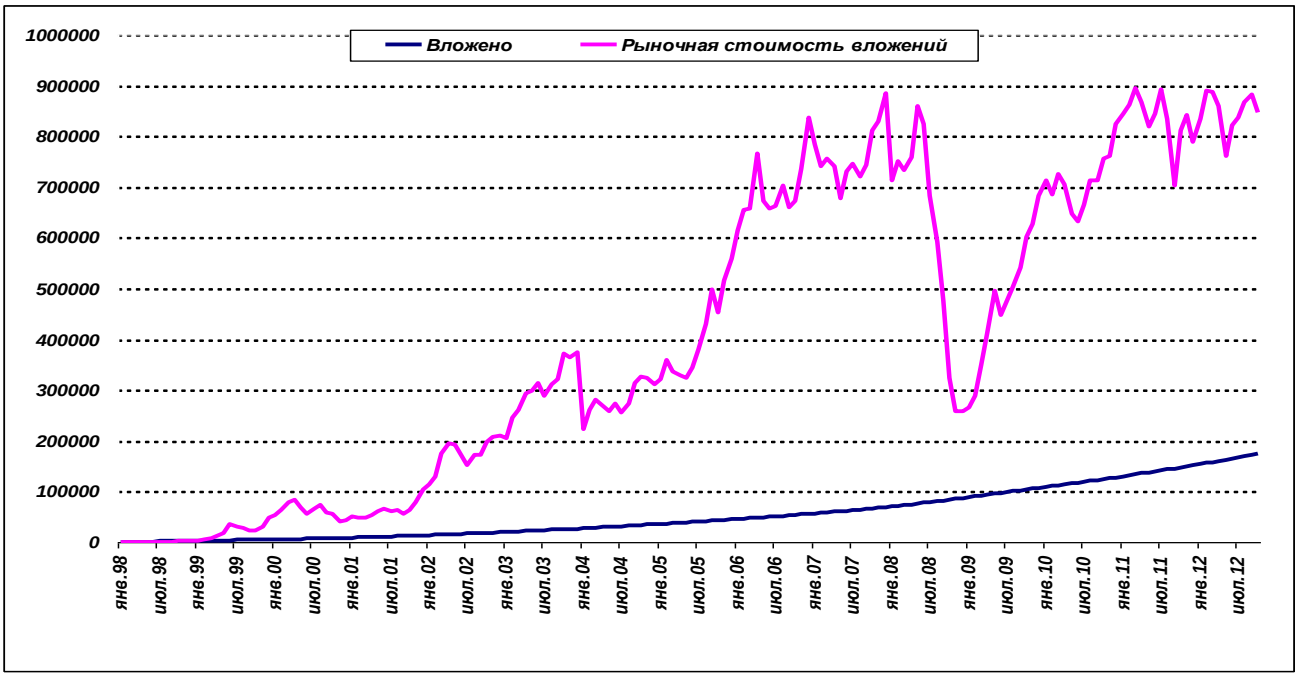
- за счет колебания рынка у нас были и дорогие покупки, и дешевые. Но, т.к. мы вкладывали одну и ту же сумму (а не покупали одно и то же количество акций), в итоге мы имеем немного дорогих и много дешевых акций (только 4 акции куплено по 15 рублей и 6 акций куплено по 5 рублей). Это уменьшает нашу среднюю цену покупки одной акции (она составила в итоге 9,38 рублей).

Эффективность такого подхода можно оценить и на исторических данных. Для такого расчета можно взять корзину акций «Дивидендная»*, состоящая из акций эмитентов, которые, как правило, исправно выплачивают дивиденды. Формирование капитала из таких корзин акций дает возможность ежегодного получения определенного дохода в виде дивидендов помимо наращения капитала за счет изменения курсовых стоимостей. Исходными данными для расчета послужили следующие предпосылки: приобретение корзин на ежемесячной основе на сумму, равной 10% от заработной платы.

В качестве размера заработной платы использованы данные Госкомстата.

Размер ежемесячных вложений менялся со временем и составил от 200 рублей в 1998 году до 2200 в 2012-ом. В результате было вложено 173 200 рублей (расчет с января 1998 по октябрь 2012 г.г.). На конец периода рыночная стоимость вложений составляет 1 052 096 рублей, в т.ч. полученные дивиденды в размере 205 380 рублей (расчет осуществлен без капитализации дивидендных выплат).

Итоговые результаты можно увидеть на графике (рыночная стоимость указана без учета дивидендов):



По состоянию на октябрь 2012 года доходность такого рода стратегии оценивается в размере 29,15%, а если с учетом суммарных дивидендных выплат, то и все 37,62%.

Конечно же, текущую доходность финансовых рынков не сравнить с той, которая была 15 лет назад. Этап недооценнёности российского фондового рынка пройден и вряд ли когда-нибудь

* состав корзины «Дивидендная» от Лайф Капитал: 1 обыкновенная акця МТС, 2 обыкновенных акций Газпрома, 15 привилегированных акций Сургутнефтегаза, 3 привилегированных акций Ростелекома, 1 обыкновенная акция Уралкалия и 4 привилегированных акций Сбербанка.

повторится. Более того, сказываются последствия мирового финансового кризиса. Однако рынки всегда долгосрочно будут расти за счет капитализации прибылей компаний-эмитентов. И в длительной перспективе только долгосрочное самостоятельное формирование капитала и те же самостоятельные программы НПО российских НПФов могут обеспечить достойную жизнь гражданам.

В процессе работы специалисты в области продаж такого рода продуктов сталкиваются с определенным рядом проблем и нюансов. В принципе, их все можно структурировать и объединить в следующие группы:

1. Самая большая проблема - низкий уровень финансовой грамотности населения. По статистике на конец 2011 года клиентами НПФ стали 15 млн. человек. Согласно прогнозам, на конец 2012 года, клиентами НПФ будут уже более 21 млн. человек. А это - каждый третий работающий и формирующий накопительную часть гражданин. И тем не менее, уровень понимания этими клиентами того, подо что они «подписались», остается достаточно низким. Как правило, это работники, попавшие под общую корпоративную добровольно-обязательную "раздачу". И таких, как правило, много. Иногда вызывает даже удивление, когда человек, прослушав мастер-класс по созданию собственного капитала, соглашается использовать предлагаемую долгосрочную стратегию и создавать капитал на добровольной основе, ежемесячно самостоятельно покупая на небольшие суммы финансовые инструменты, и отказывается перевести накопительную часть пенсии под управление НПФ. Причина, которую практически все поголовно называют, можно отнести ко второй группе проблем;

2. Недоверие. Как ни странно, многие ассоциируют НПФы с какими-то полугосударственными подразделениями или структурами ПФР. И даже наличие слова "негосударственный" не наталкивает на истину. Смущает слово "пенсионный"... Ведь все, что связано с пенсиями, исторически ассоциировалось с государством. А оно периодически, как учит история, нас "обманывает". Конечно же, 5-10 минут ликбеза по вопросам некоммерческого характера деятельности фондов и жесткого контроля (а не участия) со стороны государства, дает свои результаты. Но факт остается фактом;

3. Простая человеческая лень. Она, как говорится, родилась вперед нас. Лень (вкупе с правилом "Здесь и Сейчас") стоит во главе причины, по которой отсутствует главный залог успеха, - дисциплина. Не сложно убедить человека начать создавать свой капитал. Сложно убеждать его постоянно поддерживать дисциплину по следованию этой стратегии. Здесь, конечно, программы ОПС или корпоративные пенсионные схемы НПО имеют преимущества: клиент единожды присоединился к программе, и работодатели все перечисления делают за клиента сами. В случае же с накопительной стратегией создания капитала все перечисления и покупки должны осуществляться клиентом самостоятельно. Даже при наличии высокотехнологичного сервиса, конечное решение все равно за клиентом.

На сегодняшний день в матрице нашего клиентского предложения в рамках создания собственного капитала (финансовой подушки безопасности) есть и накопительная стратегия, и программа ОПС. Запущена программа льготного кредитования под залог собственного капитала. Большой интерес для нас представляет и возможность включения в эту матрицу пенсионных схем НПО. Все эти составляющие (НПО, ОПС и Создание капитала) имеют одинаковый механизм и одинаковую цель: финансовая независимость и улучшение качества жизни граждан, а если продукты похожи, то похожи и механизмы их продвижения, а также пути преодоления нежелания людей заботиться о своем собственном будущем.