

Инвестирование – штука тонкая, или Как не потерять свои деньги

2020 год называют очень сложным годом с точки зрения экономики. Дескать, у многих сократились доходы, кто-то потерял бизнес из-за всевозможных ограничительных мер. В то же время специалисты Банка России зафиксировали любопытную тенденцию – практически взрывной интерес к инвестированию. В масштабах всей страны появилось более 5 миллионов новых фондовых инвесторов. Это очень много по сравнению с предыдущими годами. И специалисты обеспокоились: а насколько наши сограждане понимают, во что они вкладывают деньги, и могут ли оценивать связанные с этим риски?

■ Ольга СКРОБИНА

Если инфляция выше

Говорят, когда население нищает, расцветают финансовые пирамиды, когда население богатеет, появляются инвесторы. Видимо, не так плохо благосостояние наших граждан, если в 2020 году возник интерес к инвестициям.

О том, что деньги у наших сограждан имеются, говорит и статистика Банка России. Конечно, объем наличных денег, хранящихся под подушкой, можно только предполагать. А вот суммы денег на банковских счетах более заметны. Как рассказал заместитель управляющего Ярославским отделением Банка России Евгений Ефремов, по данным на 1 октября 2020 года, ярославцы разместили во вклады 310,7 млрд рублей. В основном это депозиты физических лиц. За год объем банковских вкладов жителей Ярославской области достиг 232,5 млрд рублей, увеличившись на 6,1%. Для сравнения: прогнозируемый общий объем расходов бюджета Ярославской области на 2021 год – 76,3 млрд рубль, то есть в три раз меньше.

– Ставка по обычным вкладам сейчас на уровне 4%. И это нормально, поскольку задача вклада – прежде всего сберечь деньги, а не преумножить их. Банковский вклад клиент может без потери первоначальной суммы закрыть раньше срока, банк гарантирует по вкладу определенный доход, а сама сумма вместе с процентами до порога в 1,4 млн рублей защищена системой страхования вкладов, – объясняет Евгений Ефремов.

В Ярославской области в декабре 2020 года инфляция составила 5,5%. Это больше, чем в ЦФО и в России в целом (4,7% и 4,9% соответственно). Стало очевидно, что держать деньги просто на вкладах, как это делалось раньше, чревато потерей финансов. В том смысле, что сумма останется той же, но купить на нее можно будет меньше.

Выход один – заставить деньги работать и приносить доход. Иными словами, инвестировать.

Это не вклад!

Инвестирование стало одним из трендов прошлого года. Реклама в Интернете заманивала «богатеньких Буратино» стать инвесторами, благодаря чему не просто улучшить свое материальное положение, но и создать капитал на пять поколений вперед. Некоторые отчаянные головы отправились

«**Банки должны осознать, что потерять доверие клиентов очень легко. Меж тем именно от доверия зависит успех любого бизнеса. Доходные продукты имеют место быть в линейке любого банка, но при этом они, без сомнения, должны правильно предлагаться потенциальному покупателю.**

обеспечивать своих прапрапраправнуков.

Тех, кто не поддавался рекламе, брали в оборот сотрудники банков. Многие из них своим клиентам, когда те приходили переоформлять вклады, делали ну очень выгодное предложение. Оформить не банковский вклад, а инвестиционное или накопительное страхование жизни. Ведь там же процент обещан не на уровне инфляции, а повыше. При этом сотрудник банка умалчивал о существенных условиях и рисках данных продуктов. Например, о том, что доход не гарантирован, а если деньги потребуются клиенту раньше окончания срока договора, то они будут возвращены не в полном объеме, и вместо прибыли человек может получить убыток. Не всегда обращали внимание покупателей, что при накопительном страховании жизни нужно периодически, обычно ежеквартально, делать взносы. А если платеж пропущен, часто по условиям все взносы теряются. И такие инвестиции вовсе не являются вкладом, застрахованным государством. Это страховые продукты, которые продает банк как агент, получая за них комиссию.

Кроме того, в офисах банков людям, обратившимся за открытием вклада, часто предлагают вложиться в ценные бумаги и финансовые инструменты. На самом деле часто это продукты со сложными параметрами определения дохода без гарантий его получения в установленном размере и – опять-таки



готов вложиться, чтобы получить повышенный доход, понимая все риски, тогда он осознанно его покупает. Инвестиционные продукты многим интересны, они дают потенциальную возможность заработать больше.

Большинство же наших сограждан мало понимают в финансовых инструментах. Следовательно, не осознают риски и не готовы нести ответственность за них. Так сложилось, что в России не было серьезных потрясений на фондовом рынке, и поэтому многие уверены, что это совершенно безопасная среда.

В идеале инвестирование – очень хороший инструмент для развития экономики в целом. Это способ привлечь средства граждан в развитие как отдельных предприятий, так и целых секторов экономики. Предприятие выходит на фондовый рынок, выпускает акции, на них находятся покупатели, а вырученные деньги вкладываются в развитие предприятия. Но это идеальная модель. Чтобы она заработала, к ней должны быть готовы как сами предприятия, так и потенциальные инвесторы.

– Банк России считает недопустимым продавать людям, которые делают первые шаги на финансовом рынке, инструменты, не соответствующие их знаниям и опыту. Если начинающие инвесторы, не понимая сути продуктов и инструментов, формируют неверные ожидания и несут потери, это может привести к разочарованию в возможностях финансового рынка, – рассуждает Евгений Ефремов.

Защитить от самого себя

Пока наши сограждане не разобрались в фондовом рынке, Банк России принимает защитные меры. Готовится к рассмотрению законодателями указание, по которому граждане, не обладающие статусом квалифицированных инвесторов, не смогут купить абсолютное большинство сложных облигаций, а

также будут ограничены в возможности приобрести производные финансовые инструменты.

В середине января 2021 года Банк России выпустил информационное письмо, в котором рекомендовал страховым компаниям и их посредникам отказаться от продажи продуктов с инвестиционной составляющей физлицам, не обладающим специальными финансовыми знаниями и опытом работы на рынке инвестиций. В первую очередь речь идет об инвестиционном страховании жизни и отдельных видах договоров накопительного страхования жизни. По мнению ЦБ РФ, начинающим инвесторам практически невозможно объективно оценить особенности этих продуктов, поскольку они являются сложными даже для тех, кто профессионально работает на финансовом рынке.

С апреля 2022 года сложные финансовые инструменты нельзя будет продавать начинающему инвестору без тестирования. Например, облигации, доход по которым зависит от наступления определенных обстоятельств. Тест должен показать – понимает ли гражданин, чем рискует, инвестируя свои деньги. После получения результатов теста человек трезво оценит свои силы – еще до совершения сделки. А брокер не сможет продать человеку инструмент, рисков которого гражданин не понимает.

Главная защита в денежном деле – это личная финансовая грамотность. Поэтому, прежде чем предпринять попытку разбогатеть, эксперты советуют не полениться, изучить вопрос. Консультацию можно получить в мобильном приложении «ЦБ-онлайн». Это бесплатный финансовый советчик, ответ на интересующий вопрос можно получить и в чате, и в «живой» телефонной беседе со специалистом. ■