

Атмосфера успеха

С заботой о достижениях

Подробнее



8 800 700 33 30
psbank.ru/private

ПАО «Промсвязьбанк».
Генеральная лицензия Банка России № 3251.

4

«ЧЕРНЫЕ ЛЕБЕДИ»
БАНКОВСКОГО
СЕКТОРА

Чем объяснить неожиданный
успех кредитных организаций
в 2020-м?

14

ВРЕМЯ ПЕРСПЕКТИВ
ДЛЯ МСБ

Из вынужденного кризиса –
к новым идеям

48

PRIVATE BANKING
КАК ОН ЕСТЬ

Особенности обслуживания
VIP-клиентов

ПОСТ КРИЗИСНОЕ
УСКОРЕНИЕ



**Уважаемые коллеги,
партнеры, клиенты!**

Вы держите в руках первый номер корпоративного журнала ПАО «Промсвязьбанк». Это издание для тех, кому небезразличны вопросы сбережения и приумножения не только экономического, но и интеллектуального, исторического и культурного капитала нашей страны.

«ПСБ Деньги» – это возможность не только высказать позицию банка по поводу глобальных процессов в экономике и финансах, но и выслушать широкую гамму мнений и позиций всех участников рынка.

Тема номера – посткризисное ускорение. Достоверно о вызовах, с которыми столкнулись и успешно справились банки и другие отрасли российской экономики, и о том, что изменилось в организации бизнес-процессов, а также прогнозы и планы на будущее.

Всего за один год цифровая трансформация экономики благодаря локдауну превратилась из набора красивых слов в объективную реальность, привычные модели ведения бизнеса перестали работать, а новые, пришедшие им на смену, потребовали совершенно других скоростей и иного уровня самоотдачи от всех участников рынка. ПСБ, как и другим ведущим банкам и компаниям реального сектора экономики, пришлось ускориться – чтобы стать сильнее, успешнее и надежнее в интересах своих клиентов.

Мы не просто сохранили свои позиции, а добились уверенного роста объемов бизнеса во всех ключевых сегментах. По темпам прироста активов ПСБ занимает первое место среди топ-10 банков страны. Сегодня мы успешно сочетаем в себе функции опорного для ОПК и универсального банка.

Нам удалось добиться опережающего развития благодаря сплоченности коллектива, нацеленности на решение общих задач даже в режиме удаленной работы. Именно поэтому мы заботимся о наших сотрудниках и о социальной миссии банка, которая заключается в поддержке спорта, институтов культуры и в личном и профессиональном развитии каждого члена команды.

И, конечно, со страниц журнала вы узнаете о продуктах, которые были запущены в столь сложный экономический период с целью сделать жизнь наших клиентов легче: упрочить их финансовое благополучие, повысить качество жизни, доступность социальных благ, обеспечить рост доходов и уверенность в будущем.

ПЕТР ФРАДКОВ,

Председатель ПАО «Промсвязьбанк»

ГЛАВНАЯ ТЕМА

4 «Черные лебеди»

банковского сектора

Коронакризисный год принес феноменальный успех кредитным организациям. Что лежит в его основе?

8 Юлия Карпова:

«Государственность» банка является преимуществом для клиента»

Для чего нужен клиентский путь инвестиций? Является ли кризис временем возможностей? На эти и другие вопросы отвечает руководитель блока «Финансовые рынки и частный капитал» ПСБ

14 «Упал – отжался»:

как выживали отрасли

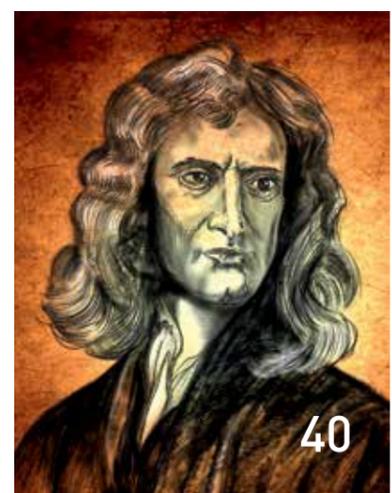
России удалось избежать существенных экономических потерь из-за пандемии. За счет чего удалось нивелировать риски?

24 Константин Басманов: «В России многие готовы попробовать себя в бизнесе»

Руководитель блока малого и среднего бизнеса ПСБ рассказал, как рынок пережил непростое время и как на него влияет двойное повышение ключевой ставки

28 Наследие карантина

Что навсегда изменилось в жизни людей из-за COVID-19 и к чему приведут основные метаморфозы последнего года?



РЕТРОКЕЙС

40 Исаак Ньютон – гроза фальшивомонетчиков

Основатель классической физики занимал должность хранителя, а затем магистра королевского Монетного двора, и за 30 лет подвел Англию к одному из самых важных переломов в истории мировых финансов

БАНКИ

44 Кешбэк кешбэку рознь

Более половины держателей банковских карт не пользуются доступными вознаграждениями по ним, а зря

32 Георгий Лунтовский:

«Россия нуждается в расширении сети региональных банков»

Интервью президента Ассоциации банков России о том, какие вызовы брошены банковской системе в 2021 году

36 Как мир пережил «испанку»

Действительно ли у пандемии столетней давности много общего с тем, что мы наблюдаем сегодня?

48 Эксклюзивный.

Премиальный. Ваш

Private Banking – активно развивающийся сервис в России. Что дает пользователям статус премиум-клиента и как его получить?

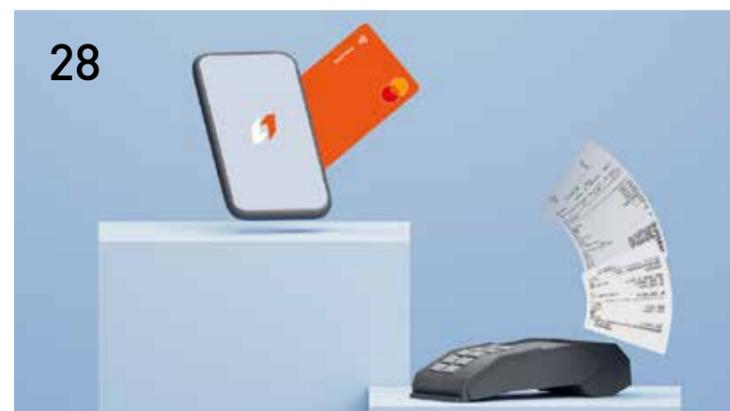
52 Ипотека особого назначения

При всем богатстве выбора ипотечных продуктов самыми выгодными остаются программы с господдержкой. Ставки по таким кредитам начинаются от 2% годовых, но получить их могут лишь отдельные категории заемщиков. Рассказываем какие льготные предложения действуют сейчас и для кого они предназначены

ИНВЕСТИЦИИ

56 «Довериться профессионалам»: как работают ПИФы

Паевой инвестиционный фонд – основной инструмент коллективных инвестиций, подходящий тем, кто хочет вложиться в доходные активы, но не обладает достаточными знаниями для принятия инвестиционных решений или временем для активного участия в торгах



НАШ ПСБ

63 Офис с видом на Неву

Чем живут филиалы банка? Какие корпоративные ценности рождаются в региональных офисах? Наша первая экскурсия – в Петербургское отделение ПСБ

66 Игра за банк

Слаженная работа над смелыми задачами, чувство локтя и субординация – начатое в офисе продолжается



в спортзале: в 2021 году стартовала обновленная корпоративная программа «ПСБ Спорт»

70 «ПСБ Детям» – первый в России

В 2020 году банк в соавторстве с Российской федерацией баскетбола инициировал строительство шести центров уличного баскетбола в разных городах России

71 Дотянуться до звезд

Стремясь поддержать спортивные инициативы всех уровней – корпоративные, федеральные и образовательные – ПСБ не остался в стороне и от спорта высоких достижений

72 Алексей Левыкин: «Сотни посетителей сменились миллионами»

Директор Государственного исторического музея рассказал о том, как в непростые времена удалось открыть выставку работ Альбрехта Дюрера и обрести новых зрителей по всему миру

МЕДИАТЕКА

78 Онлайн-практикум

Как использовать время, проводимое в соцсетях, для повышения финансовой грамотности? Подборка лучших блогов и влогов об инвестициях

«Промсвязьбанк деньги» № 1, 2021 (1)

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС 77-34604

Учредитель

ПАО «Промсвязьбанк» 109052, г. Москва, ул. Смирновская, д. 10, стр. 22

Редакция

г. Москва, Славянская площадь, 2/5/4, стр. 3 +7(495)7771020, доб. [81]4105 Strizhenayaiv@psbank.ru

Главный редактор

В. А. Подгузова, Старший вице-президент

Издатель

PR Company 000 «ПиАр-компания» www.prkompaniya.ru

Отпечатано в типографии «Ситипринт»

Фото из архивов ПАО «Промсвязьбанк», Государственного исторического музея, Ассоциации банков России, Shutterstock

Тираж

999 экз.

Подписано в печать 24.05.2021

Распространение бесплатное

Перепечатка любых материалов возможна только с разрешения ПАО «Промсвязьбанк»

«ЧЕРНЫЕ ЛЕБЕДИ»

банковского сектора

Несмотря на сокращение чистой прибыли, коронакризисный год стал для кредитных организаций одним из самых успешных за всю новейшую историю. С какими результатами банковская система встретила 2021 год и какую роль сыграла в борьбе с кризисом?

Текст: Елена Стахеева

Чистая прибыль российских банков в 2020 году сократилась на 6% и составила 1,6 трлн рублей. Это можно было бы считать проигрышем, если не знать, что 2019 год был самым успешным годом системы за последние 30 лет: тогда чистая прибыль сектора превысила 1,7 трлн рублей.

ТРЕНДЫ-2020

Взвешенная кредитная политика – ужесточение требований к заемщикам и снижение аппе-

тита к рискам – помогла банковскому сектору сохранить status quo. В необеспеченном кредитовании банки сократили одобрение заявок в среднем в полтора раза. С учетом обеспеченных ссуд – ипотеки и автокредитов – по данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), одобрялись только 33,9% заявок. Для сравнения, в 2019 году этот показатель был 36,9%, в 2018-м – 41%, в 2017-м – 43,6%. Консервативный подход позволил банкам сохранить качество кредитного портфеля, а гражданам не оказаться в долговой яме и не

7 трлн рублей

составил совокупный размер реструктурированных банками в 2020 году кредитов населения и бизнеса

взвалить на себя обязательства, с которыми они на фоне снижения доходов могли бы и не справиться.

«Двадцатый» выдался богатым на «черных лебедей» (обстоятельства, которые невозможно предотвратить – по Нассиму Талебу).

Не все из них стали разрушительными. Экономике России поддержали и мягкая монетарная политика ЦБ, нашедшая выражение в низких процентных ставках, и меры, предпринятые Правительством РФ в отношении кредитования бизнеса и населения, и регуляторные послабления ЦБ. Даже негативные факторы, такие как локдаун, помогли расширить линейку онлайн-услуг и перевести в «цифру» даже сложные продукты.

Количество одобрений банками в розничном необеспеченном кредитовании снизилось, но вырос размер потребкредита. В декабре 2020 года средняя сумма выданных потребительских ссуд составила 221,3 тыс. рублей, сообщает НБКИ. Увеличение на 30,7% произошло по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Показатель прошлого года – 169,3 тыс. рублей. Всего в 2020 году население заняло у банков 20 трлн рублей. Эта цифра на 13% больше результатов 2019 года, когда было одобрено кредитов на сумму свыше 18 трлн рублей. Банки по-прежнему готовы одалживать гражданам с высоким персональным кредитным рейтингом.

Правительство и ЦБ в 2020 году предложили государственные программы реструктуризации кредитов для населения и бизнеса. Банки пошли дальше и разработали собственные предложения по данному направлению. По данным Банка России, с начала пандемии для поддержки заемщиков банковский сектор реструктурировал розничных и корпоративных кредитов на сумму более 7 трлн руб., что составляет около 12% всего кредитного портфеля. Основной

объем приходится на крупные компании (5,5 трлн руб.): около 40% из них имеют высокую долговую нагрузку, что делает их финансово уязвимыми. Особенно это справедливо в отношении заемщиков из секторов недвижимости и строительства, нефтегазовой и металлургической отраслей, хотя рост цен на нефть и металлы, который наблюдается со второй половины 2020 года, вероятно, будет способствовать улучшению их финансовых показателей.

Трендом 2020 года в финансовом секторе также стал взрывной рост интереса к фондовому рынку. Его спровоцировали низкие ставки по депозитам и запланированное в 2021 году введение НДС на процентный доход от вкладов свыше 1 млн рублей. По данным НАУФОР, сумма инвестиций россиян в фондовый рынок в прошлом году двукратно выросла и достигла 6 трлн рублей.

«Мы плохо способны делать прогнозы в среде, кишущей Черными лебедями. Нам следует приспособиться к существованию Черных лебедей, а не пытаться их предсказать», – писал в своем бестселлере «Черный лебедь» Нассим Талеб в преддверии кризиса 2008 года, имея в виду обстоятельства, которые невозможно предвидеть и, соответственно, предотвратить.

”

Помимо роста числа частных инвесторов, 2020 год для финансовой системы запомнился цифровизацией, масштабным развертыванием программ реструктуризации, беспрецедентно сниженной ключевой ставкой на фоне ужесточения требований к заемщикам.

РЕЗЕРВЫ

В начале 2020 года Банк России позволил кредитным организациям временно не создавать резервы по кредитам, качество которых ухудшилось в результате коронакризиса, а во втором квартале отменил надбавки к коэффициентам риска по ряду кредитных требований. Уже в сентябре были снижены надбавки к коэффициентам риска по вновь выданным необеспеченным потребительским кредитам, а по старым – отменены. Это снизило давление на капитал банков, т.к. риск-веса являются инструментом расчета норматива достаточности капитала (в числителе капитал –

в знаменателе активы, взвешенные с учетом риска).

Возврат к допандемийным методикам расчета резервов (в апреле 2021 года – по крупным компаниям, в июле – по физическим лицам, малым и средним предприятиям) не скажется на устойчивости сектора, поскольку в преддверии отмены послаблений в отношении проблемной задолженности банки стали доводить резервы практически до требуемого уровня, сказано в релизе Банка России от 31 марта 2021 года: «Банки в состоянии абсорбировать риски по реструктурированным кредитам».

ИПОТЕКА

Жилищное кредитование смело можно признавать продуктом 2020 года. Объем выданных ипотечных ссуд стал рекордным за всю историю рынка и составил

Портфель ипотечных кредитов в 2020 году вырос на 21% и достиг

9 трлн рублей

4,3 трлн рублей, что в 1,5 раза больше, чем в 2019 году. Портфель ипотечных кредитов вырос на 21% и достиг 9 трлн рублей.

Во втором полугодии 2020-го, в острую фазу кризиса, бизнес тяготел к краткосрочному кредитованию на пополнение оборотных средств.

В 2021 году аналитики ПСБ ждут снижения темпов роста

корпоративного кредитования до показателей 6–7%. Прогноз сделан с учетом высокой базы 2020-го и постепенного восстановления денежного потока компаний, что приведет к снижению спроса на заемное финансирование.

ЦИФРА КАК ПРЕДЧУВСТВИЕ

Ограничения передвижения и невозможность посетить операционные офисы заставили клиентов прибегать к услугам банков онлайн. Заметно выросла аудитория мобильных приложений. Теперь пользователи реже расплачиваются наличными и чаще – картами.

По пути цифровизации пошел и ПСБ, предложив сразу несколько сервисов, которые упрощают гражданам доступ к банковским услугам и помогают предпринимателям управлять своим бизнесом.

В частности, в декабре прошлого года банк внедрил сервис «Удаленка», упрощающий работодателям Москвы подготовку заявлений о переводе сотрудников на дистанционный формат работы.

ПСБ первым на рынке запустил услугу онлайн-факторинга. Благодаря ей в 2020 году ПСБ и его дочерняя компания «МСП Факторинг» нарастили факторинговый портфель на 88% по сравнению

с предыдущим годом – почти до 95 млрд рублей, а число клиентов в этом сегменте увеличилось на 23%.

Цифровизация сыграла на руку ПСБ в продвижении и других услуг. Благодаря выстроенным алгоритмам предложений и кредитных моделей банк смог за четыре месяца (с июля по октябрь 2020 года) выдать бизнесу более 30 тысяч кредитов на общую сумму около 50 млрд рублей по программе льготного кредитования по ставке 2%. По данному показателю ПСБ вошел в топ-3 российских банков.

В декабре ПСБ совместно с Mastercard вывел на рынок аналитическую платформу. Сервис позволяет на основе агрегированных данных с платежных карт Mastercard, которыми расплачиваются покупатели за товары или услуги, анализировать средний чек, эффективность работы точек продаж, частоту визитов клиентов. Аналитика, получаемая в один клик, позволяет клиентам-предпринимателям оперативно принимать управленческие решения. Доля платежей по картам Mastercard в эквайринговой системе ПСБ составляет 45% от общего объема транзакций, что гарантирует владельцам торговых точек достаточный охват для анализа данных.

В ОСТРУЮ ФАЗУ КРИЗИСА БИЗНЕС ТЯГОТЕЛ К КРАТКОСРОЧНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ НА ВЫПЛАТУ ЗАРПЛАТ ПЕРСОНАЛУ, А ТАКЖЕ НА ПОПОЛНЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

В апреле текущего года директор департамента развития небанковских сервисов ПСБ Алексей Назаров на Красноярском экономическом форуме рассказал, что банк создал национальный центр экспертизы по вопросам консалтинга. Центр будет оказывать комплексные услуги по развитию и стратегическому планированию бизнеса клиентов, в том числе помогать с привлечением инвесторов, проводить due diligence (процедуру составления объективного представления об объекте инвестирования) и пр.

Весной 2021 года ПСБ первым на рынке запустил решение для бизнеса, дающее предпринимателям возможность подписывать транзакции и финансовые документы внутри мобильного банка с помощью биометрических данных, сохраненных владельцем на мобильном устройстве: операция подтверждается по отпечатку пальца или с помощью взгляда на экран. Тогда же заработал и чат-банк для бизнеса: здесь клиенты-предприниматели могут получить консультацию в мессенджере Telegram по продуктам и услугам без обращения в колл-центр ПСБ. В дальнейшем в чат-банке можно будет проводить банковские операции.

«Доля счетов, которые клиенты ПСБ направляют своим контрагентам через мессенджеры, составляет около 55%, поэтому мы хотим предоставить малому и среднему бизнесу уникальный клиентский опыт, связанный с расчетами со своими партнерами – например, в несколько

кликов оплатить счет, не покидая привычный для них канал общения», – подытоживает Александр Чернощекин, старший вице-президент, директор дирекции цифрового бизнеса ПСБ.

Среди наиболее востребованных сервисов экосистемы у предпринимателей можно назвать системы учета, онлайн-бухгалтерию, сервис оценки контрагента «Светофор», а также страховые продукты для бизнеса и модули электронного документооборота. Для нового бизнеса ПСБ предлагает бесплатные услуги: регистрацию предприятия, открытие расчетного счета и его ведение в течение определенного времени, онлайн-бухгалтерию, зарплатный проект.

Тенденция перехода банков к предложению нефинансовых сервисов началась не вчера. Но именно сегодня кредитные организации все больше становятся экосистемами, то есть набором

сервисов для оптимального удовлетворения нужд клиента в какой-либо области – будь то малый бизнес, недвижимость, медицина или что-то иное. В пределах экосистемы клиент может получить доступ ко всем сервисам, причем с эксклюзивными, существующими только внутри нее условиями.

ПРОГНОЗ НА 2021-Й

В текущем году финансово-кредитный сектор в условиях угрозы третьей волны коронавируса, снижения доходов населения и роста инфляции, скорее всего, продолжит консервативный курс. Ужесточение монетарной политики ЦБ приведет кредитные ставки к повышению. ПСБ планирует работать в заданной макроэкономикой траектории, а именно – увеличивать комиссионный доход за счет развития нефинансовых услуг, наращивать портфель кредитования посред-

ством работы с наиболее качественными заемщиками в розничном и корпоративном кредитовании, расширять цифровые услуги для бизнеса и населения. Кроме того, ПСБ в 2021 году станет акционером санитруемого ЦБ Московского индустриального банка, что позволит нарастить активы и клиентскую базу.

Для всего банковского сектора наступивший год едва ли окажется более легким, чем предыдущий. В ПСБ прогнозируют снижение чистой прибыли банковского сектора до 1,3 трлн рублей. Тем не менее банковская система России останется одним из самых устойчивых секторов экономики. 

ПСБ ПЕРВЫМ НА РЫНКЕ ПОЗВОЛИЛ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ПОДПИСЫВАТЬ ТРАНЗАКЦИИ И ФИНАНСОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ ВНУТРИ МОБИЛЬНОГО БАНКА С ПОМОЩЬЮ БИОМЕТРИЧЕСКИХ ДАННЫХ



ЮЛИЯ КАРПОВА:

«”ГОСУДАРСТВЕННОСТЬ” БАНКА ЯВЛЯЕТСЯ ПРЕИМУЩЕСТВОМ ДЛЯ КЛИЕНТА»

Может ли банк одновременно быть институтом поддержки ОПК и эффективной универсальной кредитной организацией? Является ли кризис временем возможностей? Вытеснит ли онлайн-обслуживание магию живого общения клиента с персональным менеджером? Об этом и не только рассказывает руководитель блока «Финансовые рынки и частный капитал» банка ПСБ Юлия Карпова.

Беседовал Юрий Феофанов

ПСБ позиционирует себя как универсальный, а не только как опорный банк оборонно-промышленного комплекса страны. Расскажите, пожалуйста, как трансформировалось видение развития ПСБ за последние годы, и в частности – за «пандемийный» 2020-й. Три года назад началась новая история ПСБ. В банк пришла новая команда, сменился менеджмент, перед которым стояла задача полной перезагрузки бизнеса. Нужно было разобраться с накопившимися на тот момент проблемами, при этом сохранить и приумножить клиентскую базу, обеспечить опережающий рост активов, усилить роль банка в финан-

совой системе и экономике страны.

Сейчас вы видите уже абсолютно обновленный финансовый институт с динамичным бизнесом, который выбрал для себя универсальную модель развития, что является одним из важнейших условий достижения сильных позиций ПСБ в банковском секторе. Сохраняя функцию поддержки ОПК как основную, мы продолжаем активно развивать гражданский сегмент. При этом ПСБ ставит перед собой цель в каждом из развиваемых бизнес-направлений – Private Banking, брокерском бизнесе, управлении капиталом наших клиентов и инвесторов – занимать ли-

дерские позиции. И в 2020 году банк продемонстрировал сильный финансовый результат, доказав эффективность выбранной бизнес-модели даже в непростых для российской экономики условиях.

В части работы с состоятельными клиентами ПСБ Private Banking в период пандемии мы столкнулись с новыми задачами: оперативно обеспечить качественное обслуживание клиентов в дистанционном формате, сохранить работоспособность клиентских офисов и обеспечить безопасность при работе сотрудников в удаленном формате. Конечно, это был вызов для всех, но мы справились: организовали мини-



мальное количество персонала в офисах, перевели всех менеджеров по работе с клиентами на удаленный формат, при этом для клиентов практически ничего не изменилось: они так же проводили привычные операции, а все необходимые документы им привозили курьеры банка на дом.

Вторым рыночным вызовом стал стремительный рост спроса со стороны частных клиентов на инвестиционные продукты и услуги. Это связано с совсем иными событиями, но мы оказались готовы и переформатировали подход, введя в штат ПСБ Private Banking

инвестиционного консультанта, который работает с клиентом индивидуально, учитывая все его предпочтения по готовности к риску и приемлемому уровню доходности.

«Пандемийный» 2020 год в каком-то смысле сделал конкуренцию за клиентов еще более явной, а их самих – более требовательными к качеству и оперативности предоставляемых услуг. Мы, как и другие игроки рынка, активно работаем над улучшением клиентских впечатлений и расширяем спектр сервисов.

Несмотря на нашу специализацию, мы остаемся конкурентом

«Я являюсь клиентом брокера ПСБ и управляющей компании "ПРОМСВЯЗЬ"»

коммерческим банкам на рынке инвестиций и Private Banking, работая с клиентами всех сегментов, существующих в России.

В чем суть основных преимуществ банка?

ПСБ – государственный банк, являющийся опорным для российского оборонно-промышленного комплекса и одним из крупнейших системно значимых банков, который предоставляет универсальный спектр финансовых услуг. Уверена, что такой статус дает нашим клиентам высочайшую степень надежности, стабильности и доверия. При этом важно отметить, наши целевые показатели являются абсолютными рыночными, и мы, наравне с частными банками, боремся за их достижение. Мы нашли уникальную модель развития банка, сочетая государственную функцию с коммерческим подходом ведения бизнеса. Все бизнес-направления в банке тесно взаимосвязаны, и при успешном развитии оказывают позитивное влияние друг на друга: начинает работать эффект синергии.

Банковская индустрия сегодня достигла такого уровня развития, что продуктовые линейки банков не так сильно различаются – как в части наполнения, так и в части тарифов и условий. Поэтому на передний план выходят комплексный подход к работе с клиентами, умение выстраивать с ними отношения, где во главу угла ставится качество обслуживания, и цифровизация банковских сервисов. Клиенты у нас очень разные. В Банке есть слоган: «ПСБ – банк сильных людей», и эти люди могут быть кем угодно: предпринимателями, госслужащими, сотрудниками небольших компаний, различных корпораций, предприятий ОПК. Для каждого из них ПСБ стремится стать надежным партнером, понимая и учитывая потребности каждого направления.

Что принципиально изменилось в стратегии, отношениях с клиентами и в продуктовой линейке ПСБ по направлениям управления активами, брокериджа и Private Banking?

В течение 2019–2020 годов продуктовая линейка ПСБ пережила определенную трансформацию. Будучи государственным банком, в стратегии развития инвестиционного направления и продаж наших инвестпродуктов мы придерживаемся взвешенного подхода. Нам важно выстроить консервативное и продуманное приумножение капитала клиентов, сформировать сбалансированный и финансово-грамотный портфель. Но в то же время ориентируемся на потребности клиентов, которым нужен не отдельный продукт, а решение комплекса задач. Учитывая клиентский запрос, мы создали и продолжаем развивать экосистему управления частным капиталом, которая включает в себя банковское сопровождение, брокерское обслуживание, доверительное управление, страховые решения и продукты линейки life style.

В части продуктовой линейки в Private Banking мы запустили очень интересное пакетное предложение, которое полностью соответствует нашей концепции «Семья и окружение наших клиентов – приоритет для нас». Пакет услуг «Атмосфера» на основе премиальной банковской карты доступен теперь не только для самих владельцев капитала, но и для членов их семей, доверенных и близких лиц. Это комплексная работа с окружением наших клиентов, которая помогает нам расширить сферы присутствия банка в их жизни, а клиентам помогает продолжать работу по принципу одного окна по любым финансовым и не только вопросам.

Также в прошлом году мы запустили мобильное приложение «ПСБ Инвестиции», которое позволяет работать с ценными бумагами и валютой в любое время

и в любом месте, где есть доступ к интернету. Гибкие и удобные тарифы открывают широкие возможности для частных клиентов розничного, премиального и сегмента Private Banking. Также серьезно расширили линейку паевых инвестиционных фондов. Их у нас уже 14!

И отдельно мне бы хотелось выделить нашу команду. У нас работают молодые и яркие люди, которые привносят в банк новое видение и свою энергию, и профессионализм нашей команды – это один из основных драйверов всех улучшений.

Сегодня у всех на слуху расхожая фраза: «Кризис – время возможностей». Стал ли он таковым для банка?

Кризис действительно стал тем триггером, который заставил радикально ускорить многие процессы в обществе. Банки ста-

за счет онлайн-решений. Сегодня наш клиент, находясь в любом месте, может сделать практически все, что связано с управлением деньгами. Не только осуществить перевод между счетами, но и купить любой продукт банка. В период самоизоляции, который стал самым сложным для экономики, мы наблюдали рост количества клиентов и на брокерском обслуживании, и в доверительном управлении. Этому способствовали несколько факторов – надежность госбанка, доступность и развитость онлайн-сервисов, вариативность продуктов и разнообразие стратегий доверительного управления. Люди стремились защитить свои средства и при этом получить максимум доходности.

Как я уже упоминала, в 2020 году мы запустили мобильное приложение «ПСБ Инвестиции». Теперь человеку

«2020 ГОД В КАКОМ-ТО СМЫСЛЕ СДЕЛАЛ КОНКУРЕНЦИЮ ЗА КЛИЕНТОВ ЕЩЕ БОЛЕЕ ЯВНОЙ, А ИХ САМИХ – БОЛЕЕ ТРЕБОВАТЕЛЬНЫМИ К КАЧЕСТВУ И ОПЕРАТИВНОСТИ ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ»

ли активно развивать «цифру», предлагая клиентам удобные сервисы и мобильные решения. Число пользователей онлайн-инструментами за последние годы в принципе последовательно увеличивалось, а начавшаяся весной пандемия еще больше подогрела интерес к дистанционным каналам. В свою очередь, мы в ПСБ очень много сделали, чтобы повысить комфорт клиента

не надо приходить в офис, чтобы купить или продать ценные бумаги или валюту. Кроме того, была серьезно расширена линейка продуктов, изменены подходы к системе продаж инвестиционных предложений. А еще в прошлом году банк впервые в новейшей истории вышел на рынок публичного долга, успешно разместив собственные облигации.

Положительно сказался на работе с частными инвесторами и ребрендинг ПСБ.

Безусловно, кризис является некой «лакмусовой бумажкой» того, как ваш бизнес функционирует и насколько он устойчив. Несмотря на ограничения и вызовы, мы очень хорошо закончили 2020 год в части финансовых показателей. А это лучшее подтверждение того, что мы на правильном пути. Перезапуск ПСБ Private Banking, обновление команды и продуктов, совершенствование сервисов, безусловно, продолжатся и в 2021-м, но основу мы уже заложили и движемся по утвержденному плану развития бизнеса.

Не могли бы вы немного рассказать о собственном опыте работы с инвестиционными продуктами?

Конечно, я являюсь клиентом как брокера ПСБ, так и управляющей компании «ПРОМСВЯЗЬ». Мой инвестиционный советник предлагает мне все инструменты, которые в дальнейшем мы рекомендуем клиентам. Я не только покупаю продукты онлайн, но и встречаюсь с нашими финансовыми консультантами и всегда стараюсь держать руку на пульсе. К примеру, регулярно даю обратную связь по брокер-

скому приложению и его функциям, по приобретению продуктов УК в мобильном приложении и инвестиционным идеям, которые генерируют сотрудники. Многие продукты тестирую на себе. Кроме того, стараюсь регулярно смотреть обзоры рынков от наших управляющих и аналитиков, чтобы оценивать материал с точки зрения клиента.

Цифровизация – это, с одной стороны, благо, которое упрощает контакт с клиентом и продвижению инвестиционных продуктов, но с другой – приводит к некоему разобщению людей, потере коммуникации и ощущению того самого «индивидуального клиентского подхода». Что вы думаете по этому поводу?

Сложно не согласиться, что цифровизация снижает время личного общения, но самого общения все же не становится меньше, просто меняется его формат. Это новая реальность, и мы никуда уже от нее не денемся: нужно принять это и грамотно использовать.

В практике существуют две основные категории клиентов: первая – те, кто начал свой путь в мире инвестиций с личного общения со своим банковским менеджером, и для них цифровизация инвестицион-

ных продуктов – это отличный инструмент для отслеживания результатов инвестирования и докупок без визита в офис. Вторая категория – клиенты, которые купили инвестиционные продукты в цифровых каналах и уже после получения первичного опыта взаимодействия приходят в банк для приобретения более сложных инструментов и составления финансового плана на годы вперед.

И все же наш опыт говорит, что личный контакт необходим: клиентам важно чувствовать живую связь с менеджером, задавать вопросы и получать компетентные ответы. И я соглашусь, что конкретно в нашем банке перейти полностью на онлайн-формат едва ли представляется возможным, поскольку люди все-таки иногда нуждаются в очной встрече со своим финансовым консультантом или персональным менеджером. В частности, когда речь идет о важных сделках или крупных суммах. В ПСБ Private Banking по-прежнему превалирует именно живое общение, ведь Private-клиент более консервативен и не всегда готов к переписке с чат-ботом, каким бы умным и функциональным он ни был.

Как Вы организуете процесс подготовки специалистов для работы с инвесторами?

Сотрудники банка, которые общаются с клиентами, регулярно проходят ряд обучающих программ и тренингов, которые направлены не только на знание основ фондового рынка и предлагаемых продуктов, но и на развитие навыков и умений выявлять потребности клиента для более точного и целевого предложения.

В прошлом году ПСБ вошел в реестр финансовых советников ЦБ РФ, что позволило нам оказывать клиентам услуги по составлению инвестиционных портфелей. Кроме того, у нас есть система дистанционного обучения сотрудников и со-

гласованная модель продаж. Придерживаясь ее положений, мы готовим специалистов для работы с разными сегментами клиентов – от массового до высокостоятельного.

Наши управляющие портфелями, финансовые консультанты и персональные менеджеры обладают огромным опытом. Они стрессоустойчивы и знают, как работать в условиях финансового кризиса. При этом процесс обучения проходит постоянно. Ежедневно все сотрудники Москвы и региональной сети общаются по видеосвязи на конференциях с брокерским подразделением, узнают новости рынка, задают вопросы о торговых идеях и получают актуальные данные по рыночной конъюнктуре от экспертов. В ПСБ Private Banking также действует принцип наставничества, когда опытные сотрудники делятся с новичками лучшими практиками, передают свой опыт и наработки по организации работы с клиентами.

Клиентов мы тоже обучаем! Проводим выездные семинары по финансовой грамотности для сотрудников разных организаций, в том числе на оборонных предприятиях.

На самом деле, процесс подготовки – непрерывный. Развитие нельзя прекращать ни на один день, поскольку в сфере рынков и инвестиций постоянно что-то меняется. Мы регулярно обновляем обучающие курсы в соответствии с регуляторными требованиями и изменениями нашей продуктовой линейки.

Во многих ли регионах есть подразделения ПСБ по работе с частными инвесторами?

С клиентами ПСБ Private Banking мы работаем в 27 крупнейших городах нашей страны, а в Москве – в двух специально выделенных офисах.

Если говорить о частных инвесторах шире, то на всей территории присутствия розничных

«НАШ ОПЫТ ГОВОРИТ, ЧТО ЛИЧНЫЙ КОНТАКТ НЕОБХОДИМ: КЛИЕНТАМ ВАЖНО ЧУВСТВОВАТЬ ЖИВУЮ СВЯЗЬ С МЕНЕДЖЕРОМ, ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ И ПОЛУЧАТЬ КОМПЕТЕНТНЫЕ ОТВЕТЫ»

отделений ПСБ. Региональная сеть банка насчитывает около 300 офисов. И в Москве, и в регионах абсолютно одинаковая продуктовая линейка и модель продаж.

Еще несколько лет назад мы могли говорить о том, что инвестиционные продукты доступны только клиентам премиальных сегментов – Private и Affluent – и только в тех регионах, где находятся соответствующие менеджеры. Сейчас большая часть продуктов доступна и клиентам массового сегмента – mass, а это значит, что в каждом отделении ПСБ человек может приобрести инвестиционные продукты, подходящие под его потребности и риск-профиль.

Какими вы видите перспективы рынка частных инвестиций в ближайшие годы?

Сейчас, по оценкам аналитиков, не более 20% сбережений граждан находится в ценных

бумагах. Это совсем немного по сравнению с уровнем проникновения инвестиций домохозяйств и частных инвесторов в развитых странах мира. Мы считаем, что интерес к вложениям будет расти. Доходность инвестиционных продуктов всегда будет выше доходности депозитов, а за последние несколько лет частные клиенты «распробовали» инвестиционные продукты, и обратного пути в депозит как единственный источник получения доходов уже не будет.

Рынок частных инвестиций в России только набирает обороты, и в дальнейшем будет развиваться и расти в том числе за счет все более богатеего поколения Y и Z. Миллениалы понимают, что их накопления должны работать и приносить дополнительный доход. Они не боятся пробовать что-то новое и неизведанное.

Безусловно, роль цифровых каналов при обслуживании клиентов будет возрастать. Поэтому важно, чтобы продуктовая витрина и набор сервисов, которые клиент может получить в отделениях, лишь несущественно отличались от возможностей мобильного приложения. И мне кажется, все более явным станет разделение на тех, кто предпочитает личное общение с консультантом, и тех, кому достаточно функционала цифровых платформ. Кроме того, мы полагаем, что основные объемы бизнеса, связанного с продуктами фондового рынка, будут все более явно консолидироваться вокруг крупных банковских сетей, так как клиенты банков – это наиболее лояльная к инвестиционным продуктам аудитория.

Еще я бы отметила возрастающую роль регулятора в развитии российского фондового рынка и принятые им меры, направленные на защиту капиталов физических лиц.

Мы же, в свою очередь, будем стараться сделать инвестиционные продукты максимально прозрачными, эффективными и доступными из любой точки мира за пару кликов в мобильном приложении. 📱



«УПАЛ – ОТЖАЛСЯ»:

как
выживали
отрасли

России удалось избежать существенных экономических потерь из-за пандемии. Спад реального ВВП по итогам 2020 года составил 3,1%, что на 1-3 процентных пункта ниже прогнозов Минэкономразвития, ЦБ и МВФ. За счет чего удалось нивелировать риски?

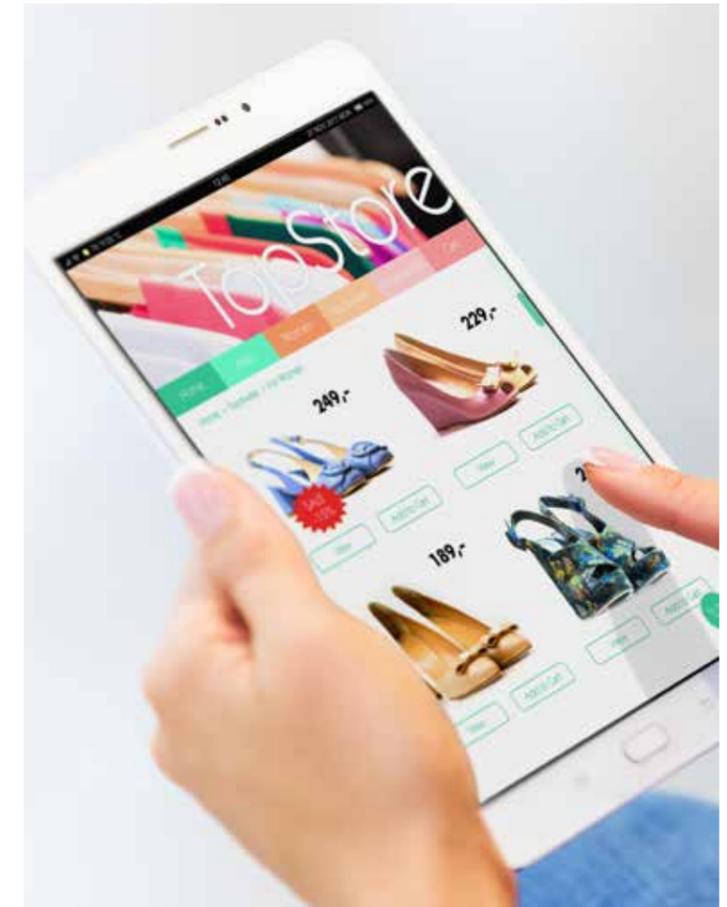
Текст: Тамара Клочкова

В исследовании «Цифровой поворот. Экономические последствия пандемии и новые стратегии», проведенном РАНХиГС, Synopsis Group, и Центром подготовки руководителей и команд цифровой трансформации, говорится, что пандемия COVID-19 оказала заметное влияние на экономическое положение бизнеса и населения. Две трети представителей российского бизнеса считают, что в 2020 году и сейчас – в новой реальности – вести бизнес стало тяжелее.

ЖЕРТВЫ И БЕНЕФИЦИАРЫ ЛОКДАУНА

В обществе сформировалось «ожидание долгой зимы»: представители населения, бизнеса и государства едины во мнении, что для восстановления экономики понадобится длительный срок – от двух до пяти лет.

По данным аналитического отчета ПСБ, самое ощутимое снижение добавленной стоимости в 2020 году зафиксировано в деятельности гостиниц



Две трети представителей российского бизнеса считают, что в 2020 году и сейчас – в новой реальности – вести бизнес стало тяжелее

и общепита (–24,1%), культуре и спорте (–11,4%), в перевозках (–10,3%) и в добыче полезных ископаемых (–10,2%). Сельское хозяйство, обрабатывающая промышленность, строительство, операции с недвижимостью, здравоохранение и связь показали динамику около нуля.

Существенный рост созданной добавленной стоимости был зафиксирован в области финансовых услуг и страхования (+7,9%), а также секторе госуправления, соцобеспечения и безопасности (+2,5%).

Представители бизнес-сообщества, участвовавшие



На **7,9%**

выросла добавленная стоимость в финансовом секторе

На **24,1%**

снизилась добавленная стоимость в гостиничном бизнесе в 2020 году

мало и среднего бизнеса. В первую очередь предприниматели переводили в онлайн бухгалтерию и обмен документами с банком и контрагентами. «Мы начали переходить на электронный документооборот с нашими клиентами в этом году и уже видим положительный эффект. Что касается рабочих процессов, то они давно организованы у нас в облачных сервисах», – рассказывает о своем опыте Леонид, владелец издательского агентства из Москвы.

клиентов, построения лучшего взаимодействия с ними и поддержания их лояльности. «При этом число пользователей онлайн-банкинга увеличивается, а начавшаяся весной 2020 года пандемия еще больше подогрела интерес к дистанционным каналам», – добавляет Роман Гаврилов.

УРОКИ ПАНДЕМИИ

Пандемия COVID-19 существенно изменила экономическую и социальную жизнь России и стала катализатором наметившихся ранее процессов цифровизации. Падение экономики нашей страны в 2020 году было существенно ниже, чем в других развитых и развивающихся странах. Это связано с тем, что основной удар коронавирус нанес по малому бизнесу, вклад которого в ВВП страны существенно меньше, чем в других странах. Пандемия COVID-19 сильно изменила экономическую и социальную жизнь России и стала катализатором наметившихся ранее процессов цифровизации. Радикальные перемены почувствовали на себе граждане и представители деловой среды.



в социологическом опросе, проведенном РАНХиГС, несколько по-другому ранжируют отрасли, более всего проигравшие и выигравшие от пандемии. В частности, на первое место среди самых пострадавших секторов экономики предприниматели ставят международный туризм (69%), гостиничный бизнес только на втором месте – за него проголосовало 63% респондентов. За ними следуют пассажирские перевозки (57%), сфера общественного питания (50%), бизнес в сфере культуры (45%), офлайн-развлечения (кинотеатры, выставки) (-41%), спортивная индустрия (37%), beauty-сектор (33%), непродуктовый ретейл (26%).

Среди бенефициаров коронакризиса выделяют следующие отрасли: цифровые развлечения – за них проголосовали 44% опрошенных, онлайн-образование (44%), онлайн-ритейл (38%), продуктовый ретейл (36%), фарма (33%), медтех (26%), бизнес в сфере кибербезопасности (22%), внутренний туризм (14%), образовательные услуги (14%), транспорт и логистика (12%). Таким образом, к основным бенефициарам кризиса предпринимательское сообщество относит, в первую очередь, отрасли, связанные с предоставлением онлайн-услуг. Переход рабочих процессов в «цифру» стал одним из главных способов противодействия кризисным факторам со стороны



«Согласно опросам юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, которые проводил ПСБ, более 90% клиентов предпочитают мобильный и интернет-банк, – рассказывает вице-президент дирекции цифрового бизнеса ПСБ Роман Гаврилов. – Кредитные организации постоянно анализируют финансовое поведение и предпочтения клиентов, чтобы понимать их интересы и предвосхищать потребности, предлагая актуальные сервисы и продукты. И совершенно точно дистанционное банковское обслуживание ждет дальнейшая эволюция, которая будет тесно связана с большими данными». ПСБ уже сейчас широко использует возможности современных технологий и Big Data для привлечения

Государство оперативно отреагировало на ситуацию: бизнес из пострадавших отраслей и население смогли получить разнообразные меры государственной поддержки – льготные кредиты, отсрочку налоговых платежей и другое. Однако после того, как первая волна коронакризиса осталась позади, настало время сместить фокус госполитики с монетарных на регуляторные меры. Необходимо продолжить формировать благоприятные условия для ведения бизнеса: повышать доходы населения за счет создания новых или сохранения старых рабочих мест, а также развития новых компетенций, которые будут востребованы в цифровой экономике. 🇷🇺

Лидеры и аутсайдеры коронакризиса

Каким отраслям в период пандемии пришлось тяжелее всего, а кто, наоборот, дождался своего звездного часа – в рейтинге «ПСБ Деньги»

Текст: Юлия Топченко



ТОП-3 ПРОИГРАВШИХ

ТУРИЗМ

По данным Всемирной туристской организации при ООН, на индустрию путешествий приходится более 10% мирового ВВП. После многомесячного закрытия границ из-за пандемии коронавируса туризм переживает невиданный кризис. Самые посещаемые города мира опустели.

В Российском союзе туриндустрии ожидают, что Европа будет закрыта для путешественников из России как минимум до августа – сентября 2021 года.

По информации Ассоциации туроператоров, общий спад выезд-



ного организованного турпотока из России по итогам 2020 года упал на 77,5%. В России на начало 2021 года, по сравнению с февралем 2020-го, прекратили работу около 30% турагентств. По предварительной оценке Ростислава, наибольшее снижение количества работающих агентств фиксируется в Москве, регионах ЦФО и Дальнего Востока.

Около 40% туристов, которые планировали путешествие в этом году, приняли решение не приобретать туры. Для тех, кто решается на поездки (это еще около 40%), харак-

терно приняты решения в последний момент (у туроператоров низкая глубина продаж – в среднем покупку тура совершают за 3 недели до вылета). Во внутреннем туризме больше всего пострадали экскурсионно-познавательные направления. Из-за закрытия большого количества культурно-исторических объектов фиксировалось снижение спроса на экскурсионные поездки на 40–60% по сравнению с 2019 годом.

Наиболее стабильный по объемам спроса сегмент в период пандемии – премиальный. Его доля в общем спросе как внутри страны, так и за рубежом, в 2020 году составляет около 20% и, вероятно, будет расти. Также на рынке туроператоры наблюдают две противоположные тенденции: растет количество коротких и частых поездок («надо поехать, пока все не закрыли») и увеличивается продолжительность основной отпускной

поездки – 14 дней и более («взять от жизни все»).

В 2020 году, по наблюдениям операторов, растет спрос и на новый вид турпоездок: это bleisure (business+leisure), или jleisure (job+leisure) – удаленная работа «без отрыва от отдыха». В связи с этим популярны длительные туры в Сочи, Крым и т. д. Еще один тренд 2020 года – путешествия на автомобилях. В условиях пандемии поездка на машине в отпуск оказалась более

безопасной альтернативой поездкам и самолетам.

Ростуризм оценил потери отрасли по итогам 2020 года в 1,6 трлн рублей. Годовой оборот туристической отрасли в обычное время составляет 3,7 трлн руб. Количество сотрудников в отрасли сократилось на 50 тысяч человек. В Ростуризме отмечают, что по темпам восстановления оборотов внутреннего туризма Россия вошла в тройку лидеров среди стран G20 – по итогам

Растет спрос на новый вид турпоездок: это bleisure (business+leisure), или jleisure (job+leisure) – удаленная работа «без отрыва от отдыха»

ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС

Сегодня отельеры – в числе наиболее пострадавших предпринимателей. На восстановление сегмента эксперты отводят пять лет. По словам руководителя департамента гостиничного бизнеса и туризма компании Cushman & Wakefield Марины Смирновой, впервые рынок качественных гостиниц Москвы, Санкт-Петербурга и других крупных городов показал заполненность площадей на 5–10% (снижение до 90% по сравнению с 2019 годом). Стоимость аренды номеров изменилась не так значительно, как загрузка – всего на 20–30%, а люксовые гостиницы даже увеличили цены за счет перераспределения спроса с корпоративного сегмента на индивидуальный.

По подсчетам JLL, в Москве в 2020 году показатель RevPAR – доходность на номер – сократился на 63% относительно прошлого года (до 2080 руб.), в Петербурге – на 69% (до 1400 руб.). В CBRE оценивают среднее значение RevPAR в Москве в 2500 руб. за номер, в Петербурге – в 1700 руб.

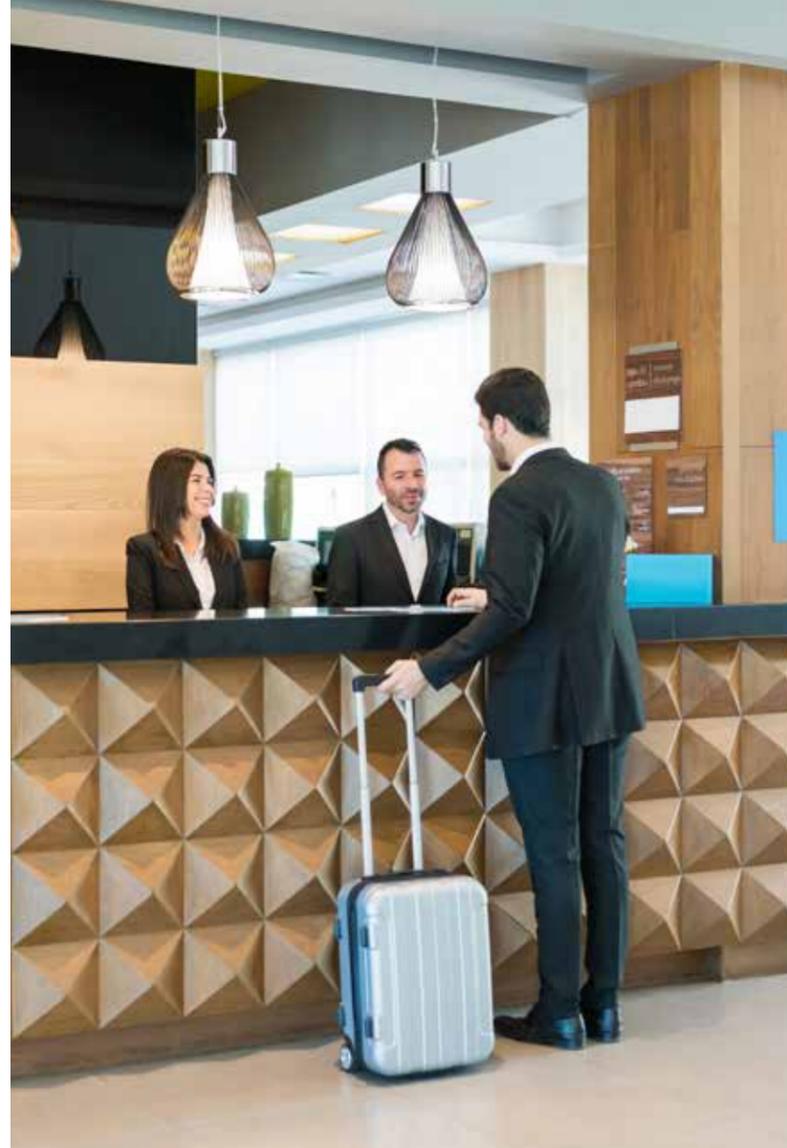
Отельеры пытались сражаться: предлагали гостиницы для размещения медиков, разрабатывали программы из серии «Стань туристом в родном городе», убеждали, что уютная гостиница вполне может стать для многих не менее уютным коворкингом, настойчиво добиваясь от государства льгот и субсидий. По данным директора, руководителя подразделения индустрии гостеприимства отдела стратегического консалтинга CBRE Татьяны Беловой, рынок брендированных гостиниц вырос в 2020 году всего на 270 номеров: из них 154 – в отеле Movenpick Moscow, открывшемся в октябре 2020-го, и 116 – в Holiday Inn Express Moscow – Khimki Go Park в минувшем декабре. Запуск нескольких гостиничных проектов был перенесен на 2021 год. Новые объекты в сегменте «люкс» ожидаются не ранее 2022 года.

Наряду с туристической отраслью гостиничный бизнес вошел в топ наиболее пострадавших отраслей и смог

Отельеры предлагали гостиницы для размещения медиков, в качестве площадок коворкинга, призывали горожан «стать туристами в родном городе»

рассчитывать на государственную поддержку в виде льготного кредитования, отсрочки по уплате налогов, реструктуризации займов и т. д. По словам вице-президента – директора дирекции продуктов и технологий среднего и малого бизнеса ПСБ Кирилла Тихонова, реструктуризация кредитов спасла 90% клиентов. ПСБ предлагал им в качестве базового варианта три месяца отсрочки погашения процентов и основного долга по

кредиту. А дальше – по ситуации. Для тех, кто считал, что через три месяца все наладится, предусматривалось возвращение в график обслуживания долга. Тем же, кто предвидел большой срок стабилизации, сразу предлагали шесть месяцев отсрочки. На основе анализа распределения по отраслевым критериям в ПСБ ожидали, что 25% заемщиков сегмента МСП обратятся с подобным запросом. Но заявления поступили только от 20%.



ОБЩЕПИТ

По подсчетам Федерации рестораторов и отельеров, в начале марта 2020 года выручка московских ресторанов снизилась на 30–60%, а к концу месяца упала на 80–90%. «В России отток гостей стал заметен в конце февраля – начале марта 2020 года, – комментирует Ростислав Ордовский-Танаевский-Бланко, основатель компании «Росинтер Ресторантс». – Сначала он составил 10–20% к 2019 году, потом 50% и так далее. Ситуация менялась ежедневно, процесс падения выручки был похож на снежный ком, который стремительно катится вниз. Вначале пересматривали меню и графики работы персонала, перестраивали закупки, потом останавливали работу ресторанов в закрывающихся локациях».

Пандемия заставила искать игроков индустрии нестандартные ходы. В частности, группа «Шоколадница» запустила раздел «Кулинария», открыв продажи полуфабрикатов (паст, соусов и котлет) через платформу Delivery Club. Компания также разработала наборы комплексного питания. Ресторан «Рыбы нет» Аркадия Новикова организовал доставку основного меню и новинок кулинарии – «домашнюю еду без хлопот». Схожим путем двинулась

и сеть ресторанов «Кофемания», чья служба доставки привозит клиентам как блюда основного меню, так и продукцию кулинарного цеха. «#СибирьСибирь» доставляет замороженные пельмени, котлеты, закуски, соленья и рыбу. «КУ: Рамен Изакая Бар» отправляет клиентам, помимо готовых рамен, комплекты для их приготовления: бульон, сырую лапшу, томленное мясо, овощи и приправы – все упаковано в вакуум и плотные пакеты.

Помимо клиентов ресторанный бизнес потерял и сотрудников – рабочие эмигранты из стран СНГ вынужденно вернулись на родину из-за пандемии. Негативное миграционное явление сильно ударило по ресторанному бизнесу. Особенно пострадали те заведения и холдинги, где большую часть сотрудников составляли иностранцы. Кто не уехал, временно ушли в доставку или сели за руль в сервисах такси. Многие так там и остались. Сегодня общепит испытывает ошутимую нехватку кадров после снятия ограничений.

Еще две проблемы ресторанного бизнеса – подорожание продуктов на 5–15% и арендные платежи. Что касается последних, до кризиса их доля обычно не превышала 15–20% от выручки. Сейчас выручка у многих игроков рынка снизилась на 30–45%, а аренда – не более чем на 30%, соответственно, в структуре

расходов оплата квадратных метров стала «отъедать» больший процент и без того усеченной прибыли.

Во время жесткого локдауна доставка смогла компенсировать не более 3–5% оборота ресторанов. По данным Росстата, за 2021 год выручка сектора составила 1,35 трлн рублей, сократившись по сравнению с 2019 годом более чем на 20%.

Ростислав Ордовский-Танаевский-Бланко, владелец «Росинтер Ресторантс»: «Процесс падения выручки был похож на снежный ком, который стремительно катится вниз»



ТОП-3 ВЫИГРАВШИХ



МЕДИЦИНА

товы своевременно закрыть возникшую потребность. Доля лекарств импортного производства в целом на рынке по итогам 2020 года составила 56,3% в рублях и 31,4% в упаковках.

Рост рынка в натуральном выражении был отрицательный и у препаратов, произведенных на территории России (-4%), и у препаратов иностранного производства [-3%]. В рублевом выражении локализованные препараты выросли на 13%, тогда как импортные средства на 8%. Такие показатели не позволили выполнить плановые цифры в Стратегии «Фарма-2020». Первые места в рейтинге производителей сохранили за собой иностранные компании: Sanofi, Novartis, Bayer. В рейтинге топ-20 – три отечественных производителя: «Отисифарм», «Биокад» и «Фармстандарт». Несмотря на появление «нового» канала продаж – онлайн (правительство разрешило реализовывать лекарства онлайн в апреле 2020 года) – основные его участники пока – аптечные сети. Поэтому тот объем, который в настоящий момент приходится на интернет-торговлю, практически полностью остается в аптечном ретейле. Объем аптечного eCom в 2020 году составил порядка 93,2 млрд руб. (совокупно ЛП и парафармацевтика), что соответствует 6,6% от емкости аптечного рынка.

Медицина, медтех и фарма по праву считаются главными бенефициарами коронакризиса. Но и здесь не все так однозначно.

Как сказано в исследовании DSM Group «Фармацевтический рынок России», объем фармацевтического рынка России в 2020 году превысил 2,04 трлн рублей, что на 9,8% выше показателя 2019 года. На итоги по фармрынку в 2020 году влияли потребитель и его реакция на пандемию. Что за стратегия? Об этом до этого не упоминается, надо указать, а именно фактор изменения потребительского спроса. Повышенный спрос на ту или иную группу препаратов, возникающий на фоне новостей о методах лечения коронавирусной инфекции, привел к росту продаж, а иногда и дефектуре (отсутствию в аптеке того или иного медикамента), поскольку производители не всегда были го-

Одним из ярких событий в дистрибьюторском звене стала смена лидера. В 2020 году на первое место вышел дистрибьютор «Пульс», заняв 14,7%. На второе место опустился «Протек» – доля 14%. Топ-3 замыкает «Катрен» с долей 13,8%. По итогам года совокупная доля 10 крупнейших дистрибуторов на фармацевтическом рынке достигла 74,1%.

В отличие от фармы рынок коммерческой медицины сохранился. По словам представителя Национального фонда развития здравоохранения Марины Вогель, в «первую волну» пандемии в Москве временно приостановили или ограничили работу более 1000 частных клиник. Те, кто продолжил работать, потеряли в среднем 60% доходов. Но в этот период начала активно развиваться альтернатива в виде телемедицины.

С рынка платной медицины по всем отраслям ушло около 40% игроков, соответственно, снизилась конкуренция, но упала доходность практически по всем направлениям, а в эстетической медицине (пластической хирургии и косметологии) – более чем на 60–70%.

В исследовании BusinesStat «Анализ рынка медицинских услуг в России» говорится, что объем рынка медицинских услуг в 2020 году сократился на 10,8% по сравнению с 2019 годом и составил 1,93 млрд рублей. Отдельные компании сегмента смогли нарастить выручку за счет развития телемедицины и предоставления услуг, связанных с тестированием на вирус.

ПРОДУКТОВЫЙ РЕТЕЙЛ



Для предприятий розничной торговли пандемийный год стал гонкой с препятствиями. В первом полугодии наблюдалось падение показателей во всех основных сегментах из-за появившихся ограничений, а во втором резко выросла выручка тех секторов, которые сумели подстроиться под новые условия. Это привело к пересмотру основными ретейлерами стратегии и внедрению новых направлений деятельности.

По данным Infoline, топ-10 сетевых ритейлеров занимают 37,4% от всей розницы (их доля выросла на 4,1% за 2020 год). Лидирующее положение здесь предсказуемо сохраняет X5 Retail Group (13%). Можно заметить, что «пандемийный» рост произошел у тех, кто смог вовремя реализовать сервисы доставки и оптимизировать систему логистики: X5 («Пятерочка», «Перекресток», «Карусель» и «Чижик»), «Магнит», DKBR («Дикси», «Красное & Белое» и «Бристоль»).

В условиях локдауна наиболее перспективными трендами розничной торговли стали вложения в цифровизацию и маркетплейсы, улучшение логистики (что напрямую сказывается на возможности развития оперативных сетей доставки), диверсификация сетей магазинов. Даже компании,

специализирующиеся преимущественно на гипермаркетах, такие как «Лента» и «О'Кей», начали активное развитие более компактных и мобильных форматов. Также в ближайшие годы ретейлеры будут сфокусированы на омниканальности (взаимной интеграции разрозненных каналов коммуникации в единую систему), поскольку большинство торговых сетей еще до пандемии запустило онлайн-продажи, в том числе через сайты и приложения. Выросли объемы товаров, предлагаемых по скидкам и под собственными марками, расширился сегмент «жестких дискаунтеров». Одним словом, наблюдается переток клиентов в более дешевые ценовые сегменты из-за снижения платежеспособности на фоне кризиса. Безусловным победителем в этом сегменте является Fix Price – фактически монополист рынка: по данным Oliver Wyman, в 2019 году доля сети в России составила 93%, а у его ближайшего конкурента, Home Market, – менее 5%. Текущие сетевые ретейлеры, такие как X5, Магнит и Лента, начинают развивать подобные направления, но по объемам

Fix Price пока – безусловный лидер. Этот сегмент увеличивается значительно быстрее остальных офлайн-подразделений (29% против 6% среднего роста за 2020 год) и с учетом перетока клиентов в более дешевые ценовые сегменты имеет наибольший потенциал роста среди «офлайна». Также востребованными еще какое-то время останутся мелкоформатные торговые точки, такие как «магазины у дома», и небольшие дискаунтеры – по данным Infoline, их доля за 10 лет может вырасти с 29% до 35%.

Онлайн остается наиболее перспективным направлением для ретейла в ближайшие годы. За 2020 год все диджитал-каналы выросли в 1,5–4 раза, а экспресс-доставка прибавила кратно больше (хотя доля ее оборотов в общем объеме остается менее 1%). По прогнозу Infoline, доля дистанционных сегментов продаж вырастет с 1% в 2020 году до 10% в 2030 году.

Рынок консольных игр вырос на 20% – до 14,4 млрд руб. (в 2019-м сократился на 12% до 11,9 млрд). Сегмент премиум-игр для приставок вырос на 18% до 9,7 млрд руб., а условно-бесплатных – на 27% до 4,65 млрд руб.

ОБРАЗОВАНИЕ

Онлайн-образование также выиграло от пандемии. Цифры 2020 года показывают, что карантин стал толчком для активного развития рынка. По мнению управляющего партнера сервиса GetCourse Сергея Михайлова, здесь сработали два фактора. Во-первых, у людей появилось время на развитие профессиональных навыков с помощью онлайн-курсов. Во-вторых, многие крупные компании поставили рекламу на паузу, а это значит, что рекламный трафик для онлайн-школ подешевел. Проекты получили более дешевые лиды, а значит, и рост продаж. В 2020 году рынок онлайн-образования в России вырос до 55–60 млрд рублей (в 2019 году он составлял 45–50 млрд рублей).



КОНСТАНТИН БАСМАНОВ: «В РОССИИ МНОГИЕ ГОТОВЫ ПОПРОБОВАТЬ СЕБЯ В БИЗНЕСЕ»

Представители малого и среднего бизнеса постепенно восстанавливают деловую активность. О том, как рынок пережил непростое время пандемии и как на него влияет двойное повышение ключевой ставки, рассказал руководитель блока малого и среднего бизнеса ПСБ Константин Басманов.

Беседовала Анна Бельчик

Константин Владимирович, МСБ – это сфера, которая больше всего пострадала от пандемии. Как вы оцениваете ее состояние в России сейчас?

Согласно нашим наблюдениям, с конца 2020 года впервые за несколько последних месяцев начался поступательный рост деловых настроений малого и среднего бизнеса в России, и мы видим, что этот рост продолжается до сих пор. Это значит, что количество предприятий, которые

восстановили объем продаж, финансирования, инвестиций и прочего, больше, чем число стагнирующих или еще не восстановившихся от кризиса.

Мы ежемесячно измеряем индекс RSBI, спрашивая более полутора тысяч предпринимателей, как развивается их бизнес и насколько комфортными они считают текущие условия для привлечения финансирования. С февраля 2020 года, во многом из-за пандемии, индекс находился в зоне снижения, в декабре прошлого года деловая активность приблизилась к докризисным значениям, а уже в январе 2021 года достигла допандемийных показателей. В феврале текущего года она, наконец, вышла в зону роста спустя почти год после первого снижения индекса, а в марте и вовсе восстановилась до значений 2019-го. Могу сказать, что сейчас предприниматели поддерживают высо-

кий уровень инвестиционной активности, при этом больше концентрируясь на развитии уже действующих проектов.

С начала года Банк России уже дважды повышал ключевую ставку. Как это отразилось на секторе?

В обоих случаях повышение было незначительным – от 0,25 до 0,5 процентных пункта. Аналитики и эксперты прогнозировали более высокий взлет задолго до его анонсирования, то есть для рынка это сюрпризом не стало. Центробанк, скорее, отразил рыночные ожидания, нежели опередил их. При этом нужно понимать, что регулятор всегда принимает решения на основе текущих экономических условий и состояния участников финансового рынка, а повышение ключевой ставки предполагает, что для представителей МСБ будет выше не только стоимость кредитования, но и доходность



от вложений. В то же время ставки по кредитам бизнесу обычно медленнее реагируют на изменения, поэтому можно ожидать, что банки станут постепенно повышать их в течение нескольких месяцев.

Кроме того, свое влияние на сохранение текущего, достаточно низкого уровня процентных ставок, продолжают оказывать программы льготного кредитования малых и средних предприятий – сейчас до 30% всех кредитов МСБ на рынке выдаются по сниженным ставкам, которые не зависят от политики Банка России. И такие кредиты очень востребованы малыми и средними компаниями: в марте этого года ПСБ запустил цифровые льготные кредиты по программе «ФОТ 3.0» на восстановление предпринимательской деятельности малых и средних предприятий, за 2 первых дня было получено более тысячи заявок на этот продукт.

Многим ли представителям МСБ пришлось уйти с рынка в прошлом году, в том числе из-за пандемии коронавируса?

Безусловно, не всем удалось преодолеть последствия пандемии, но, помимо закрывающихся бизнесов, появились и вновь созданные компании. Хотя темпы запуска бизнеса и замедлились, показатели все еще высокие. Согласно различным данным, в 2019 году в России ежемесячно регистрировалось до 100 тысяч новых компаний, в 2020-м этот показатель уже находился на уровне 60–70 тысяч в месяц. И с учетом кризисных явлений это по-прежнему достаточно много, особенно если принимать во внимание, что в допандемические годы статистика во многом была технической: в нее, помимо прочего, включалась информация не только о закрытии старого и открытии нового бизнеса, но и о переводе компании из одной формы юрлица в другую в рамках требований налогового законодательства.

При этом известно, что всплеск закрытия компаний МСБ в прошлом году пришелся на третий квартал, когда предприниматели под-

«СЕГОДНЯ МЫ НАБЛЮДАЕМ ПЕРВЫЙ ИЗ МИРОВЫХ КРИЗИСОВ, КОГДА КРЕДИТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В РОССИИ НЕ СОКРАЩАЛОСЬ, А, НАОБОРОТ, РОСЛО»

водили итоги первой волны эпидемиологических ограничений. В это время многие осознали, что ограничения продолжат действовать еще как минимум несколько месяцев, а вести в таких условиях бизнес будет неэффективно. Поэтому было решено закрыть ряд компаний. Но нельзя исключать, что, когда ситуация немного стабилизируется, эти компании вернутся на рынок с новой бизнес-моделью.

МСБ испытывает сейчас значительные сложности с различными выплатами, включая зарплатные. Государство даже запустило программы, поощряющие сохранение штата. Насколько востребованы такие кредиты в ПСБ?

На поддержку занятости малый и средний бизнес России получил в 2020 году более 400 миллиардов рублей кредитных средств. Проект оказался успешным. ПСБ выдал более 50 миллиардов рублей таких кредитов, и результаты программы превзошли все наши ожидания: менее 3% клиентов ПСБ, воспользовавшихся возможностью льготного кредитования, не смогли сохранить уровень занятости на нужном уровне. Очевидно, что программа достигла цели: предприниматели удерживают своих сотрудников, а уже реализованные меры господдержки позволили сохранить более 5 млн рабочих мест.

Но бизнесу помогало не только государство. Банки также внедряли различные продукты и преференции?

Конечно. Крупные кредитные организации старались максимально сократить нагрузку хотя бы на МСБ и расширить возможности для дистанционного обслуживания таких компаний. В марте прошлого года мы запустили упрощенные программы реструктуризации для наших заемщиков, отменили комиссии по расчетно-кассовому обслуживанию для компаний из наиболее пострадавших отраслей, отказались от фиксированных комиссий по торговому эквайрингу и также активно предоставляли бесплатные юридические консультации. В конце 2020 года мы разработали и запустили другой уникальный сервис: он позволяет МСБ в упрощенном дистанционном порядке подготовить заявления о переводе своих сотрудников на удаленный режим работы. Пока программа работает лишь для московских компаний, но мы не исключаем возможности подключения других регионов. В апреле этого года ПСБ первым на рынке предложил специальный тариф для малого и среднего бизнеса, в котором все онлайн-платежи, совершаемые через интернет или мобильный банк, и переводы до 10 млн рублей на счета физических лиц не облагают-

ся комиссией. Фиксированная стоимость такого тарифа – 1% от общей суммы поступлений на расчетный счет.

По данным «Эксперт РА», кредитный портфель предприятий МСБ в России только за прошлый год вырос более чем на 20% – до 5,8 трлн рублей. Последний раз такой значительный прирост можно было наблюдать 8 лет назад. Рост спроса на кредиты связан только с финансовыми сложностями компаний или также с желанием инвестировать в развитие?

В прошлом году вообще сложилась парадоксальная ситуация: история показывает, что обычно экономические кризисы сопровождаются резким падением кредитного предложения, сжатием кредитования, особенно для малых и средних предприятий. Сегодня мы наблюдаем первый из мировых кризисов, когда кредитное предложение в России не сокращалось, а, наоборот, росло. В первую очередь это связано с беспрецедентными антикризисными мерами господдержки, когда были расширены возможности льготного кредитования по действующей «Программе 1764», а также запущены две новые программы – «ФОТ 0» и «ФОТ 2.0». К слову, сделано это все было в рекордно короткие сроки.

Конечно, с ростом объема портфеля растет и риск по нему. Но банки предвидели это в прошлом году и поэтому зарезервировали возможные кредитные потери. До кризиса в ПСБ их средний уровень составлял всего 1%, во втором квартале 2020 года мы на всякий случай оценили потери в 1,8%. Но качество нашего кредитного портфеля не стало в два раза хуже: у нас очень ответственные заемщики.

Многие ли ваши клиенты воспользовались программой реструктуризации?

Когда коронакризис только разрастался, мы спрогнозировали, что четверть клиентов сегмента МСБ обратится к нам за реструктуризацией. Но в итоге получили обращения не более чем от 20% таких заемщиков. Чаще всего это были арендный бизнес, фитнес-центры, предприятия общепита и другие виды деятельности, зависящие от посещений потребителями.

Мы гордимся нашими результатами: 90% компаний, обратившихся в ПСБ по программе, смогли сохранить бизнес. Примечательно, что около четверти из них были вынуждены обратиться за полетной реструктуризацией, поскольку весной и летом 2020 года не в полной мере оценили возможные последствия кризиса для бизнеса.

Несмотря на то, что интерес к созданию своего дела в России растет, доля таких компаний среди общего количества предприятий в Рос-

сии все же довольно низкая. Как вы считаете, с чем это связано?

В России достаточно много людей, которые хотят попробовать себя в бизнесе – по данным исследования Министерства экономического развития и аналитического центра НАФИ в конце прошлого года – не менее трети экономически активного населения. И это несмотря на кризис! Правда, для большинства опрошенных это, скорее, долгосрочные планы на перспективу ближайших пяти – десяти лет.

Тем не менее, видя такую заинтересованность, мы совместно с Министерством обороны РФ реализуем проект под названием «Курс малого бизнеса». Обучаем основам предпринимательского дела офицеров, увольняющихся в запас, и жен военнослужащих. Кстати, среди последних процент потенциальных предпринимателей крайне высок – согласно нашему исследованию, около

предприятия здесь очень отличаются по размеру, к тому же внутри них есть еще деление по отраслям. В микросегменте больше доля сферы услуг и торговли, в сегменте среднего размера – производственных компаний, которые имеют активы. В целом коронакризис меньше ударил по вторым. Ограничения, связанные с пандемией, практически не вызвали трудностей у производителей, потому что все цепочки поставок сохранились. Да, сбыт упал, но не ушел в ноль, в отличие от спроса на зоопарки, театры, туристические объекты, когда массовые скопления людей были просто запрещены.

Деловая активность средних компаний вышла в позитивную зону уже в третьем квартале 2020 года. В микросегменте же восстановление происходит гораздо дольше: деловая активность здесь до сих пор

«ОГРАНИЧЕНИЯ, СВЯЗАННЫЕ С ПАНДЕМИЕЙ, ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ВЫЗВАЛИ ТРУДНОСТЕЙ У ПРОИЗВОДСТВЕННИКОВ, ПОТОМУ ЧТО ВСЕ ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК СОХРАНИЛИСЬ»

половины женщин, которые замужем за офицерами, готовы заниматься бизнесом. Среди военных, готовящихся уйти в запас, таких две трети.

Каким компаниям МСБ восстановление дается проще?

Сегмент малого и среднего бизнеса неоднородный – все

находится в отрицательной зоне – она растет, но все еще не достигла докризисных показателей. Впрочем, мы видим, что с разной скоростью постепенно восстанавливает свою бизнес-активность большинство предприятий МСБ, которые сумели пережить 2020 год. 🇷🇺

90%
компаний,

обратившихся в ПСБ по программе реструктуризации, смогли сохранить бизнес

НАСЛЕДИЕ КАРАНТИНА: ЗАЖИВЕМ ПО-НОВОМУ?

Фраза «Мир никогда не будет прежним» стала своеобразным слоганом пандемии коронавируса. Что же навсегда изменилось в жизни людей из-за COVID-19 и какова природа этих изменений? Корреспондент «ПСБ Деньги» выяснял, к чему приведут основные метаморфозы последнего года.

Текст: **Марина Голубева**

В 2020 году в нашем лексиконе появилось много новых слов: «коронакризис», «санитайзер», «ковид-диссидент», «зумбомбинг» и другие. Но стиль жизнь на карантине характеризует переосмысленное старое слово: если до пандемии «удаленка» определяла режим работы фрилансеров, то теперь она проникла практически во все сферы жизни. В первую очередь – в рабочую.

ДИСТАНЦИЯ ОГРОМНОЙ ДЛИНЫ

До пандемии понятие home-office было типичным для крупных западных компаний, которые разрешали сотрудникам один раз в неделю трудиться из дома. Но в марте прошлого года из-за режима самоизоляции работодателям пришлось перевести на удаленную работу больше половины работников. По словам директора департамента персонала ПСБ Елены Литвиновой, в пиковые периоды до 60% коллектива банка работали вне офиса, а многие подразделения перешли на посменную работу – чтобы команды не пересекались. Такая практика позволяла клиентским менеджерам в допозисах и внутренним отделам работать бесперебойно. Некоторые глобальные корпорации, например, Twitter, разрешили сотрудникам вообще не возвращаться в офис, если у них есть такая возможность. Другие внедрили гибридный режим работы, совмещающий дистанционный и очный форматы.

В новой корпоративной культуре офис из помещения для выполнения служебных обязанностей превращается в место для общения команды. И, похоже, из экстренной меры удаленка постепенно трансформируется в повсеместную практику. Согласно исследованию портала SuperJob,



в конце января текущего года почти 30% московских компаний планировали оставить всех дистанционных сотрудников на удаленке, несмотря на смягчение ограничений, а вернуть всех сотрудников работать на территории работодателя собирается только 25% компаний.

Елена Литвинова отмечает, что эффективность сотрудников после перевода на дистанционный режим не изменилась. Держать планку помогает четко выстроенная работа оперативного штаба по профилактике коронавирусной инфекции, перевод процессов в дистанционный режим и внедрение обучающих тренингов по удаленному управлению сотрудниками. Особое внимание в период пандемии уделяли вопросам коммуникации с работниками: департамент персонала усилил активность банка в социальных сетях, а также чаще стал выпускать внутренние корпоративные издания. Владелец одного из коммуникационных агентств рассказал, как в разгар пандемии от клиента поступил запрос на проект для группы сотрудников. Решением стала... ежедневная утренняя физкультурная онлайн-зарядка: уже через

пару недель по опросам настроение в коллективе повысилось, а уровень тревожности уменьшился.

Тренд на удаленную занятость очевиден и в найме новых сотрудников: как отмечают в SuperJob, по итогам марта текущего года количество вакансий, допускающих дистанционную работу, удвоилось по сравнению с тем же периодом 2019-го. Чаще всего удаленка предлагается специалистам в сфере IT, интернета и телекомму-

никаций, на втором месте – продажи, на третьем – колл-центры. «Программистам, которые хотят работать удаленно, работодатели чаще всего готовы предоставить возможность дистанционной занятости: рынок труда в IT соискательский, работодатели конкурируют за профессионалов», – отмечают в SuperJob.

Изменился и сам процесс рекрутинга: многие компании перевели в онлайн основную часть job-interview.

**СЕГОДНЯ ОФИС ИЗ ПОМЕЩЕНИЯ
ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ СЛУЖЕБНЫХ
ОБЯЗАННОСТЕЙ ПРЕВРАЩАЕТСЯ
В ПЛОЩАДКУ ДЛЯ ОБЩЕНИЯ
КОМАНДЫ, А УДАЛЕНКА
ПРАКТИКУЕТСЯ ПОВСЕМЕСТНО**

Елена Литвинова прогнозирует, что по завершении пандемии многие собеседования так и останутся удаленными, ведь это удобно для обеих сторон. Особенно для кандидата: заходишь в Zoom – и ты уже на встрече, не нужно тратить время на дорогу.

Интересно, что благодаря удаленке многие работодатели перестали обращать внимание на внешность соискателя и сосредоточились на навыках, образовании и релевантном опыте. «Похоже, что COVID-19 оздоровил российский рынок труда: массовая удаленная работа продемонстрировала значимость профессионализма сотрудника, а не его внешних данных», – констатируют в SuperJob. По расчетам портала, за 2020 год влияние физической привлекательности на карьеру снизилось с 4,8 до 3,8 балла из 10.

ЗНАНИЕ – ССЫЛКА

Раньше онлайн-платформы для общения чаще выступали в качестве вспомогательного инструмента – тот же Skype использовали для подключения отдельных членов команд на очных собраниях, а Zoom вообще был не на слуху. Но пандемия изменила отношение к видео-конференц-связи (ВКС), а вместе с ним – стала одной из причин роста популярности облачных сервисов со встроенными возможностями ВКС. Так, по прогнозам Gartner, до пандемии доля личных встреч в бизнесе составляла 60%, а к 2024 эта цифра снизится до 25%. Будут развиваться и сами технологии – в действующих облачных решениях существуют проблемы со звуком, изображением



и системами безопасности, которые надо аннулировать. По мнению некоторых специалистов, общедоступные конференц-системы вроде Zoom не приживутся в корпоративном сегменте: крупные компании уже начали создавать аналогичные внутренние сервисы на базе готовых IT-продуктов от известных производителей.

В острый период пандемии многие онлайн-вузы и лектории обеспечили бесплатный доступ к своим ресурсам: за один месяц карантина во всем мире аудитория массовых открытых

интернет-курсов выросла в 2,5 раза. В образовании появились и новые инструменты общения в формате P2P-обучения, когда представитель компании или частное лицо бесплатно или за небольшие деньги делится опытом в формате видеоконференций на цифровых платформах или в социальных сетях. Результаты впечатляют, в том числе и в России: по данным совместного исследования Google и РАНХиГС, каждый пятый россиянин прошел онлайн-курсы, а каждый десятый – освоил новую профессию.

В то же время работодатели достаточно чутко среагировали на вызовы пандемии: по данным исследования Сетевой академии «Ланит», почти 50% опрошенных компаний сохранили бюджет на корпоративное обучение неизменным, 38% структур перешли на онлайн-обучение. Не всем сотрудникам такой формат по душе: примерно четверть респондентов по-прежнему предпочитает встречи офлайн. Тем не менее очевидно, что тренд на корпоративное онлайн-образование станет долгосрочным хотя бы потому, что о возвращении к прежней жизни речь не идет. Авторы опроса рекомендуют компаниям приучать персонал к дистанционному обучению постепен-

но – начать можно с так называемого микрообучения: коротких роликов на узкую тему, вебинаров длительностью не больше 2 часов и небольших тестов на проверку знаний.

Только
25%
компаний
собирается
вернуть всех
сотрудников
обратно
в офис

но – начать можно с так называемого микрообучения: коротких роликов на узкую тему, вебинаров длительностью не больше 2 часов и небольших тестов на проверку знаний.

ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Пожалуй, главным вызовом тотального перехода на удаленку стала внезапность перемен. Разные компании решали ее по-разному. Для кого-то перевод сотрудников на дистанционную работу стал достаточно органичным за счет собственных IT-платформ. Благодаря наличию такой платформы российский офис Hikvision, к примеру, смог перейти на новый формат всего за пару дней, быстро подключив персонал к базам данных, обучающим программам и хранилищам файлов. Сотрудники каждый день заполняли отчеты о состоянии здоровья, чтобы руководители могли оперативно заменить выбывшего из строя работника и перераспределять нагрузку. «ВКонтакте» перевел на удаленку коллектив за один день и запустил собственную платформу для видеозвонков.

Впрочем, даже продвинутые IT-компании столкнулись с психологическими факторами дистанционной работы. HR-директора некоторых крупных корпораций признают, что переход

дался многим сотрудникам непросто. Справлялись по-разному: например, «ВКонтакте» организовал игры и онлайн-соревнования для персонала, «Лаборатория Касперского» провела масштабный онлайн-корпоратив с ведущим Иваном Ургантом. В ПСБ отмечают, что в сложное переходное время банку помогла высокая степень готовности к организации удаленного режима работы: «Имелась база – каналы, оборудование; был налажен процесс заливки корпоративного прототипа операционной системы с настройками безопасности». Именно с технологического и нормативного базиса специалисты ПСБ рекомендуют начинать перевод на дистанционную работу – подготовку процедуры предоставления удаленного доступа и технических средств, сетевого оборудования и каналов связи для обеспечения достаточной производительности и пропускной способности. Впрочем, представители ПСБ рекомендуют всегда оценивать уровень доступа и риски утечки данных: некоторые задачи выносить на удаленку ни в коем случае нельзя, значит, надо искать другие решения.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ВСЕГО

Статистика 2020-го пестрит рекордами. Так, сразу целых пять миллионов человек воспользовались услугами телемедицины – явлением редким и непопулярным в доковидные годы. Выручка видеосервисов в полтора раза превысила заработка традиционных кинотеат-

ров. Театры оцифровали архивные записи легендарных спектаклей и пустили их в прямой эфир, многие премьеры – музыкальные и драматические – также прошли онлайн. Звезды шоу-бизнеса, театра и кино каждый день проводили эфиры в социальных сетях, чтобы публика о них не забыла: устраивали конкурсы, читали стихи и прозу, вязали, играли и пели. Лечиться, учиться, развлекаться и работать – все приходилось делать удаленно. Неудивительно, что цифровизация волей-неволей затронула всех: и простых граждан, и бизнес. Авторы исследования Google и РАНХиГС посчитали, что треть населения РФ стала чаще пользоваться цифровыми сервисами, 54% представителей малых и средних компаний перевели в онлайн бухгалтерию, а 81% – перешли на электронный документооборот.

Не отставали и финансовые компании. Банки научились дистанционно оформлять ипотечные сделки, а страховые компании – регулировать убытки благодаря видеозаписям застрахованных объектов. Девелоперы все активнее продвигают VR-туры по новостройкам, а будущие квартироладельцы в 15–20% случаев готовы купить недвижимость без очного осмотра. Виртуальное потребление все глубже проникает в жизнь людей.

Настигшие общество перемены порой трудно принять и осмыслить, но они уже здесь. Отступать некуда: позади коронакризис, впереди – новая реальность, которая формируется прямо у нас на глазах. 🇷🇺

БЛАГОДАРЯ УДАЛЕНКЕ МНОГИЕ РАБОДАТЕЛИ ПЕРЕСТАЛИ ОБРАЩАТЬ ВНИМАНИЕ НА ВНЕШНОСТЬ СОИСКАТЕЛЯ И СОСРЕДОТОЧИЛИСЬ НА ИХ НАВЫКАХ, ОБРАЗОВАНИИ И РЕЛЕВАНТНОМ ОПЫТЕ



ГЕОРГИЙ ЛУНТОВСКИЙ: «РОССИЯ НУЖДАЕТСЯ В РАСШИРЕНИИ СЕТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ»

О том, как российские кредитные организации пережили 2020 год и какие вызовы брошены банковской системе в нынешнем, рассказал президент Ассоциации банков России Георгий Лунтовский.

Беседовала Татьяна Иошина

Георгий Иванович, прошедший год стал настоящим испытанием для российской и мировой экономики. Как, на ваш взгляд, российские банки справились с ситуацией? Благодаря запасу капитала, поддержанию ликвидности и регуляторным послаблениям банковский сектор сохранил системную устойчивость. По итогам прошлого года чистая прибыль российских банков составила 1,61 трлн рублей – всего на 100 млрд рублей меньше прибыли за 2019 год. Доля убыточных кредитных организаций составила 20,9%. При этом полученная сектором прибыль превысила прогнозы большинства экспертов. Главное, удалось не допустить реализации негативного сценария

развития событий и адаптироваться к условиям острой фазы пандемии.

С начала года рынок покинуло более 15 банков, в основном по решению ЦБ. Ожидаете ли вы ускорения темпа отзыва банковских лицензий со стороны регулятора или основная «расчистка» рынка позади?
В 2021-м регулятор отозвал лицензии у 12 банков, еще пять покинули рынок самостоятельно. Почти столько же, сколько за весь 2020 год – тогда было отозвано 16 лицензий. И это тревожно. Банк России отзывает лицензии за нарушения закона и в случае, если возникает угроза кредиторам и вкладчикам банка. В принципе, термин «расчистка»,

который многие используют, не очень подходит к финансовой сфере и к текущей ситуации. К тому же регулятор не раз заявлял о ее завершении. Можно сказать, что самый сложный период пройден, наверное, два года назад.

По вашему мнению, основные потрясения для нашей банковской системы уже закончились?

Ситуация с пандемией стала жестким стресс-тестом. Одни банки объединяются, другие добровольно уходят с рынка, расплатившись по своим обязательствам, в силу разных причин, в том числе не найдя своего места на финансовом рынке. Но банковская система в целом стабильна

и устойчива: растут активы, кредитование экономики, прибыльность.

Сколько, на Ваш взгляд, банков нужно России? У многих сокращение числа региональных кредитных организаций вызывает тревогу...

Конечно, банков в России мало. Но на это есть объективная причина: развитость нашей экономики и одной из ее основных частей – финансового рынка. Окончательно на этот вопрос ответить может только рынок. А пока в России, особенно в регионах, наблюдается дефицит качественных банковских услуг. Россия нуждается в расширении сети региональных банков. Но происходит ровно обратное.

Кредитные организации все чаще создают вокруг себя экосистемы. Что Вы думаете о рисках, связанных с этим?

Банк России недавно опубликовал Доклад о подходах к регулированию экосистем. В нем отмечено, что при создании банковских экосистем могут возникнуть риски для кредиторов и вкладчиков, если банк избыточно вложится в цифровые технологии. Но это влияние эффекта масштаба, с которым банковская система живет не первый год. С другой стороны, мы понимаем, что не всем по плечу и кошельку создание собственных экосистем. Для многих банков остается вариант встраиваться в действующие платформы, теряя свою идентичность. Для других – активизировать партнерскую работу. Эти процессы идут давно.

Что думаете по поводу перетока средств клиентов из банковских вкладов в фондовый рынок: носит ли этот тренд временный характер?

В 2020 году на рынок активно вышли розничные инвесторы. Объем средств физлиц в банках



остается стабильным, но все больше граждан задумывается о том, как инвестировать с большей доходностью. Более 7,6 млн человек уже имеют брокерские счета на бирже и пробуют свои силы на фондовом рынке. За два года число людей, открывших счета у брокеров, выросло больше чем в четыре раза. А с начала 2020 года активы физлиц на брокерском обслуживании возросли на 1,2 трлн рублей. Думаю, что это долгосрочный тренд. При этом инвестирование со стороны непрофессиональных инвесторов становится все более осознанным, менее спонтанным, что

идет на пользу всем участникам рынка, в том числе и реальному сектору экономики.

А насколько население сейчас финансово грамотно, чтобы инвестировать в фондовый рынок?

На мой взгляд, неквалифицированные инвесторы должны приобретать рискованные инструменты с большей осторожностью. Не надо такого инвестора отсекавать: нужно дать ему возможность приобретать эти инструменты, но после тестирования. Вкладывать деньги нужно с пониманием. Помните, что высокая доходность несет и высокий риск.



Должны ли банки брать на себя ответственность за финансовую грамотность клиентов?

Безусловно, нужна защита инвесторов от навязывания им ненужных финансовых продуктов, полноценное раскрытие информации о каждом из них. Как руководитель банковской ассоциации не могу не упомянуть и о другой стороне этого вопроса. Участников финрынка беспокоит произошедший перекоп баланса интересов в сторону защиты «слабой» стороны. Речь идет о частых законодательных изменениях в отношении взаимоотношений финансовых организаций и их клиентов, количестве контрольно-надзорных ведомств по защите прав потребителей.

Во время пандемии в 2020 году банки активно развивали дистанционное обслуживание. Но вместе с ростом цифровизации хлынула волна мошенничества. Какие меры помогут обезопасить счета людей?

В 2020 году действительно наблюдался 52-процентный рост

мошеннических операций – до 9,8 млрд рублей. Одной из причин стало то, что в период самоизоляции дистанционными банковскими услугами стали пользоваться люди, ранее не имевшие такого опыта. Направлений борьбы с этой проблемой несколько. Во-первых, информирование клиентов о рисках мошенничества. Сюда же относится социальная реклама в СМИ, повышение финансовой и киберграмотности. Во-вторых, усиление ответственности за совершение таких преступлений, например, увеличение сроков наказания за противоправные действия с банковской тайной. Ассоциация разработала такой законопроект и направила на рассмотрение в Госдуму. В-третьих, повышение доли возврата украденных средств. В 2020-м она снизилась до 11,3% – с 14,6% в 2019 году. Ассоциация предлагает внедрить механизм по временной блокировке средств на счете потенциального мошенника до решения суда.

Какие основные вызовы стоят перед банковской системой в этом году?

Важным будет процесс выхода из регуляторных послаблений, которые были приняты во время карантина. Знаю настрой Банка России: он очень внимательно, очень аккуратно начнет смягчать меры, которые были приняты в период пандемии. Надеюсь, что это будет поэтапно и постепенно. Мы готовы к широкой профессиональной дискуссии перед принятием каждого решения. Это важно и для банков, и для их клиентов.

А какие риски подстерегают российские банки сегодня?

Кредитный в первую очередь. Важной станет расчистка кредитных портфелей и досоздание резервов, прежде всего по реструктурированной ссудной задолженности розничных и корпоративных клиентов. После пандемии могут проявиться реальные потери в портфелях банков. Соответственно, повысится удельный вес ссуд IV и V категорий качества. По расчетам рейтинговых агентств, из-за ухудшения качества кредитов банки в 2021 году могут сформировать дополнительные резервы как минимум на 1,5–2 трлн рублей.

В марте председатель Банка России Эльвира Набиуллина заявила о плавном переходе от мягкой денежно-кредитной политики к нейтральной. Как это отразится на банковских продуктах?

Усилится влияние процентного риска на операционную эффективность банков. Увеличение ключевой ставки до 5% существенно отразится на ставках привлечения и размещения ресурсов.

А что для банков должно быть в приоритете в условиях конкуренции и развития технологий?

Улучшение клиентского пути, партнерские взаимодействия и консолидации, оптимизация операционных расходов. Борьба за клиентов и стремление к повышению доходности при снижающейся марже, разумеется, заставляют банки искать новые методы работы. Например, принцип построения некой структуры вокруг бизнеса – как инструмента привлечения новых клиентов и удержания старых.

Каких важных тенденций в банковской отрасли можно ожидать?

В приоритете регулятивных изменений остается защита розничного клиента как слабой стороны. За последние несколько лет был реализован целый комплекс шагов в данном направлении, банки даже видят здесь некоторый перекоп баланса. Акцент на интересах потребителей финансовых услуг сохранится и в 2021 году, в том числе в связи с нарастающим интересом частных инвесторов к высокодоходным инструментам.

Какие новые законопроекты готовятся к обсуждению?

Мы продолжим дискуссии о новой схеме страхования на ипотечном рынке. Важно разработать механизм, который, с одной стороны, защитит заемщика, с другой – мотивирует финансовые организации сохранить процент по кредиту.

Надеюсь, что в этом году будет изменен подход к доступу банков к госсредствам. Этому посвящен законопроект «О совершенствовании отбора кредитных организаций на основании кредитного рейтинга для целей инвестирования и размещения денежных средств».

Также рассчитываем, что регулирование догонит ожидания рынка в сфере информационного обмена сведениями из государственных информсистем и частично – по совершен-

ствованию идентификации, в том числе в рамках дорожной карты по онлайн-ипотеке.

Каковы ваши прогнозы по банковскому сектору на 2021 год?

В 2021 году все полнее будет проявляться кризис традиционных бизнес-моделей. С развитием искусственного интеллекта постепенно уйдут в прошлое классические линейки банковских продуктов. Уже в ближайшем будущем на смену им придут «встроенные» финансы, которые «умеют» интегрировать платежи, дебетовые карты, кредиты, страховки и инвестиционные инструменты практически в любые нефинан-

«БОЛЕЕ 7,6 МЛН ЧЕЛОВЕК УЖЕ ИМЕЮТ БРОКЕРСКИЕ СЧЕТА НА БИРЖЕ И ПРОБУЮТ СВОИ СИЛЫ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ»

совые продукты. Цифровая эпоха позволяет любому устройству производить транзакции в режиме реального времени.

К чему это приведет?

Под воздействием растущей цифровизации развивается все большая кастомизация услуг, основанная на анализе больших данных. Бизнес-модели продолжают переходить в цифровой формат. Важным будет государственное регулирование этих процессов и цифровых финансов в целом. И такие острые темы, как импортозамещение, совершенствование удаленной идентификации,

повышение информационной безопасности, развитие дистанционного обслуживания тоже станут следствием общих трендов цифровизации.

Будут ли финансовые результаты российских банков за этот год хуже, чем за предыдущий, или вы настроены более оптимистично?

В марте этого года мы провели анкетирование банков, где просили оценить макроэкономические условия банковской деятельности. По мнению 54% респондентов, ситуация в 2021 году существенно не изменится. Четверть опрошенных ожидают ухудшения. И 21% полагают, что все улучшится. Больше половины опрошенных считают, что темпы прироста кредитования корпоративных клиентов по итогам года будут умеренными и составят 5–10%. Среди факторов, которые сдерживают динамику кредитования нефинансовых предприятий, недостаточный спрос на кредиты со стороны качественных заемщиков, их сложное финансовое положение и ограниченная возможность участия банков в госпрограммах стимулирования экономики. Наиболее существенные для банковского сектора угрозы в 2021 году, по мнению участников опроса, – проблемная и просроченная задолженность, а также уменьшение финансового результата.

Каковы ваши прогнозы по прибыли российских банков?

Они варьируются в интервале 700–900 млрд рублей по итогам 2021 года. На прибыль повлияют снижение рентабельности бизнеса и ухудшение качества активов, в том числе после завершения реструктуризации ссудной задолженности. Судя по результатам первого квартала, у российских банков есть основания надеяться на улучшение финансовых показателей по итогам года. 📊

КАК МИР ПЕРЕЖИЛ «ИСПАНКУ»

COVID-19 часто сравнивают с испанским гриппом, который в начале прошлого века уничтожил около 2% населения Земли. Тем не менее о его влиянии на мировую экономику известно удивительно мало. Почему так случилось и действительно ли у пандемии столетней давности много общего с тем, что мы переживаем сегодня?

Текст: Екатерина Новикова

Испанский грипп почти не упоминается в работах по экономической истории. Научные статьи на эту тему можно пересчитать по пальцам. В этом смысле смертоносная «испанка» стала своего рода забытой катастрофой XX века.

А между тем пандемия 1918–1919 годов стала для человечества самым тяжелым испытанием подобного рода со времен европейских эпидемий чумы.

По разным оценкам, от «испанки» и ее последствий в мире умерло от 20 до 50 млн человек. Если предположить, что количество смертей остановилось в районе 40 млн, то получится, что пандемия унесла жизни 2,1% населения планеты. Достигни такого уровня смертность в результате COVID-19, это означало бы гибель более 150 млн человек, то есть в 50 раз больше, чем официально озвученные цифры.

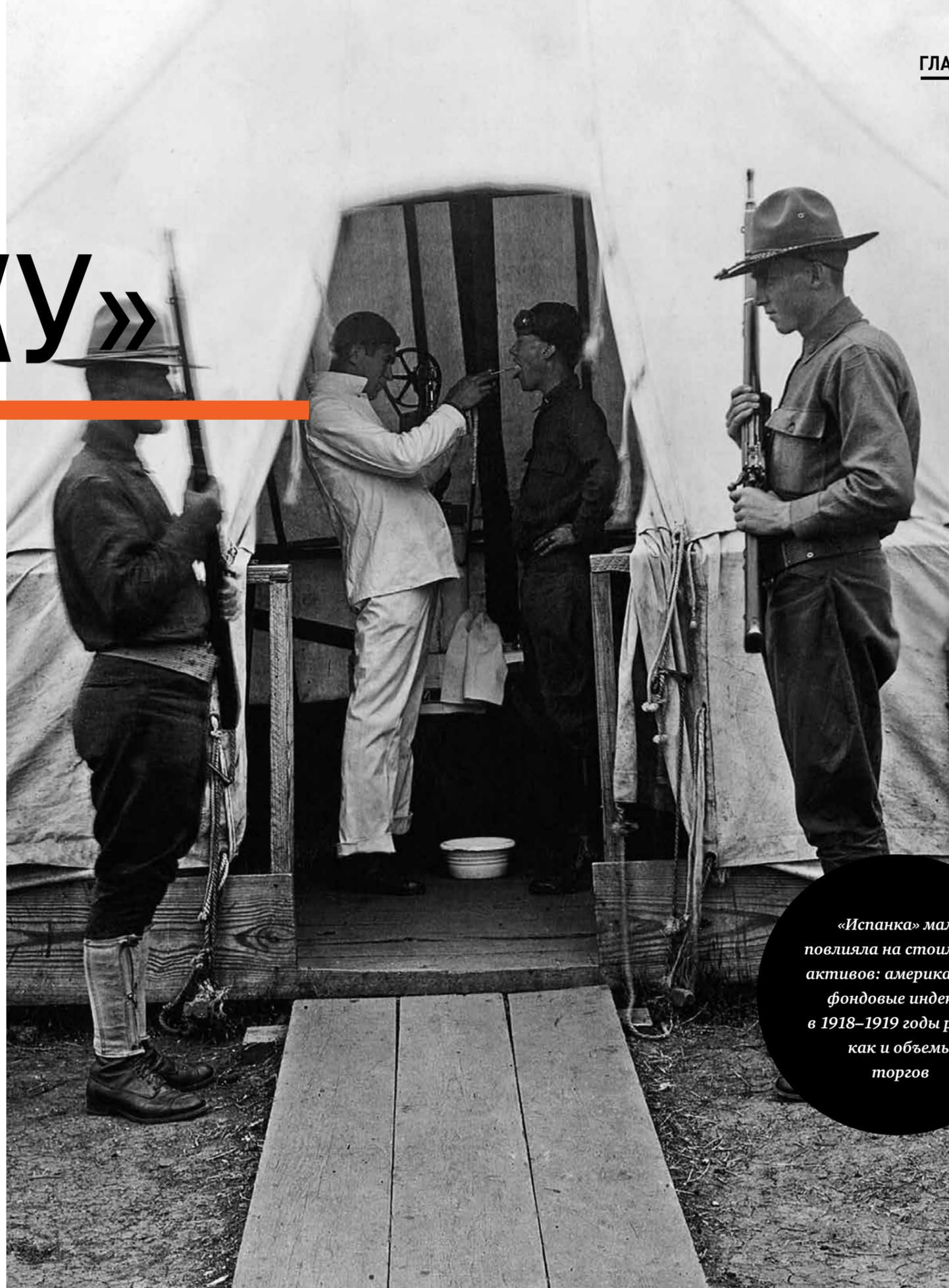
Даже Первая мировая война, на фоне которой разразилась пандемия, оказалась менее смертоносной: ее жертвами стали примерно 9 млн военных и 10 млн гражданских.

ВОЙНА И ГРИПП

Большинство историков выделяет три волны испанского гриппа. Первая, относительно мягкая и непродолжительная, прокатилась по миру весной 1918 года. Вторая волна, самая свирепая, на-

крыла большинство стран летом того же года и схлынула в конце осени. Третья началась в феврале 1919 года и окончательно утихла лишь в 1920-м. Таким образом, пандемия пришлась на последние месяцы Первой мировой войны и первый год после ее окончания. Именно поэтому влияние «испанки» на экономику впоследствии оказалось так трудно отделить от военных факторов и достоверно оценить.

Есть, впрочем, один вывод, который никто не оспаривает: война способствовала распространению инфекции. Мобильность людей резко возросла – войсковые части и гражданское население перемещались между странами и даже континентами. О социальной дистанции не могло быть и речи. В расположениях воинских частей и в транспорте царили страшная антисанитария и скученность. Солдаты разносили инфекцию из окопов по госпиталям, а оттуда –



по домам и рабочим местам. Поэтому мощные вспышки гриппа часто начинались в городах, являющихся крупными транспортными узлами.

Само понятие «вирус» в те времена было относительно новым в науке. Поэтому противовирусных препаратов еще не существовало. Не было и антибиотиков, чтобы лечить сопутствующие бактериальные инфекции. И все же колоссальная смертность от «испанки» объясняется не только бессилием тогдашней медицины. К началу пандемии здоровье многих людей уже было подрвано лишениями военных лет, в первую очередь недоеданием. Доктора разъехались по военным госпиталям, в обычных больницах и моргах не хватало персонала. В крупных промышленных центрах ситуацию усугубляла плохая экология, поскольку большинство производств были вредными. Это подтверждает статистика избыточной смертности, более высокая в городах, где электростанции работали на угле.

Одной из причин быстрого распространения инфекции стала военная цензура. В 1918 году она действовала во многих странах. СМИ больше писали о положении на фронтах, чем об испанском гриппе. Прави-

ТЕЛЬСТВЕННЫЕ чиновники тоже обходили стороной «неудобную» тему, особенно во время первой волны пандемии. К тому же вспышки инфекционных заболеваний в начале прошлого века были делом обычным. Люди долгое время не понимали, насколько серьезна новая угроза. Местные власти поначалу также не обладали достаточной информацией о масштабах бедствия, что объясняет их замедленную реакцию. Поэтому массовые просветительские кампании начались слишком поздно, когда «испанку» уже нельзя было остановить.

«Испанка» мало повлияла на стоимость активов: американские фондовые индексы в 1918–1919 годы росли, как и объемы торгов



БЕДНОСТЬ И ЭКСТРЕМИЗМ

Между пандемиями испанского гриппа и коронавируса есть различие, ключевое для экономики. Жертвами COVID-19 чаще всего становятся пожилые, а большинство умерших от испанского гриппа относилось к представителям трудоспособного возраста. Самой высокой смертностью оказалась в возрастной группе от 18 до 40 лет. Так, в США из 272 тыс. человек, скончавшихся в 1918 году, 49% было от 20 до 39 лет. На детей до 5 лет пришлось 18% умерших, на людей старше 50 лет – только 13%. Мужчины в среднем умирали чаще, чем женщины. В результате этой особенности болезни, а также многочисленных смертей на фронтах множество семей потеряли единственного либо основного кормильца. Уровень бедности вырос повсеместно: в Швеции, по подсчетам исследователей из Технического университета Дармштадта, он увеличился в среднем на треть. И это при том, что страна не участвовала в Первой мировой, а уровень смертности в ней был относительно

невысоким: Швеция потеряла менее 1% населения.

Пандемия усугубила проблему имущественного неравенства. Так, экономисты из Университета Бергамо проанализировали данные из 2 тыс. муниципалитетов Италии. Оказалось, что чем выше в муниципалитете была смертность от «испанки», тем больше увеличился разрыв между богатыми и бедными. Причем имущественное неравенство возросло не в результате роста благосостояния первых, а за счет обнищания вторых.

Неудивительно, что падение уровня жизни сказывалось и на настроениях в обществе. В этом смысле интересен пример Германии. Жители областей с высоким

уровнем смертности в последующее десятилетие пострадали от сокращения социальных расходов сильнее, чем остальные немцы. Более того, ученым удалось установить связь между последствиями пандемии и результатами выборов в 1932–1933 годах. Чем выше была смертность, тем больше голосов местное население впоследствии отдавало за национал-социалистов.

МЕНЬШЕ РАБОЧИХ РУК

Во время второй волны смертность оказалась настолько велика, что это приводило к временной приостановке производств. Такое случалось даже в США, где «испанка» свирепствовала меньше, чем в других странах. Например, осенью 1918 года в штате Теннесси вдвое сократилось производство угля. Отдельные шахты временно приостановили работу и оказались на грани закрытия. Пострадал и финансовый сектор. В Нью-Йорке банки продолжали функционировать, но их эффективность снизилась. Например, в Федеральном банке Нью-Йорка в пик эпидемии болели 300 из 2,5 тыс. сотрудников. Фондовая биржа в Бостоне была вынуждена закрыться на один день в сентябре.

Простая логика подсказывает, что дефицит рабочих рук должен был привести к росту зарплат. Но его не произошло. Отчасти это объясняется тем, что большинство пациентов все же выздоравливали и возвращались на работу. В типичном случае заразившийся «испанкой» болел недолго – от трех до пяти дней. К тому же самый сильный демографический шок испытали не развитые государства, а страны третьего мира с дешевой рабочей силой. Больше всего людей умерло в Индии (около 16 млн человек) и Китае (8 млн).

К сожалению, кратковременным шоком на рынке труда дело не ограничилось. Исследователи из Колумбийского университета отмечают, что долгие годы после завершения пандемии ее

последствия продолжали пагубно влиять на «человеческий капитал». Многие выжившие до конца своей жизни испытывали проблемы со здоровьем – физическим и психическим. Дети, которые рождались у женщин, переболевших «испанкой» во время беременности, также были слабее здоровьем, чем их сверстники. Они чаще страдали от шизофрении и диабета, чаще переносили инсульт в зрелом возрасте. Дети инфицированных женщин в основном реже получали полное среднее образование, а став взрослыми, зарабатывали меньше, чем сверстники.

КАКОЙ ЕЩЕ ЛОКДАУН?

О тотальной самоизоляции, которой сейчас уже никого не удивит, 100 лет назад никто даже не помышлял. Правительства просто не могли вводить подобные ограничения в военные времена. Впрочем, на пике пандемии владельцы бизнеса приостанавливали работу своих заведений добровольно. Например, в Великобритании закрылись многие театры, кинотеатры, церкви. Клубы месяцами не принимали посетителей. Тем не менее всеобщего принудительного локдауна не случилось. Пабы в основном работали как обычно. Чемпионаты Англии по футболу были отменены на время войны, но в регионах проводились обычные матчи и другие спортивные мероприятия.

В США власти отдельных городов оказались более осторожными. Кое-где не только закрыли церкви и отказались от проведения спортивных состязаний, но и распустили по домам школьников. Запретили частные сборища, в том числе многолюдные похороны. Мэрия Нью-Йорка принудительно установила для бизнеса особые графики работы. Например, «белым воротничкам» разрешалось присутствовать на службе строго с 8.40 до 16.30. Розничные магазины открывались раньше, а промышленные предприятия – позже. Все это

помогло сократить пассажиропоток в общественном транспорте в часы пик.

Подобные ограничительные меры были мягкими по сравнению с тем, что Америка пережила в 2020 году. И все же спад деловой активности оказался болезненным. Например, в городе Литл-Рок, штат Арканзас, местные тор-

Британская банковская система также выдержала удар, но по-другому. В 1914 году здесь прокатилась целая волна слияний и поглощений. Крупные банки активно присоединяли мелкие, затем принялись и за средние. В начале века в стране было примерно три сотни банков, а к 1920 году их осталось

НЕКОТОРЫЕ МОРСКИЕ ДЕРЖАВЫ ВВЕЛИ КАРАНТИН ДЛЯ СУДОВ, ПРИБЫВАЮЩИХ ИЗ-ЗА РУБЕЖА. НАПРИМЕР, ТАК ПОСТУПИЛИ ВЛАСТИ АВСТРАЛИИ, НОВОЙ ЗЕЛАНДИИ И ЮЖНОЙ АФРИКИ

говцы жаловались журналистам на падение продаж на 40–70%. Даже торговля товарами повседневного спроса упала на треть.

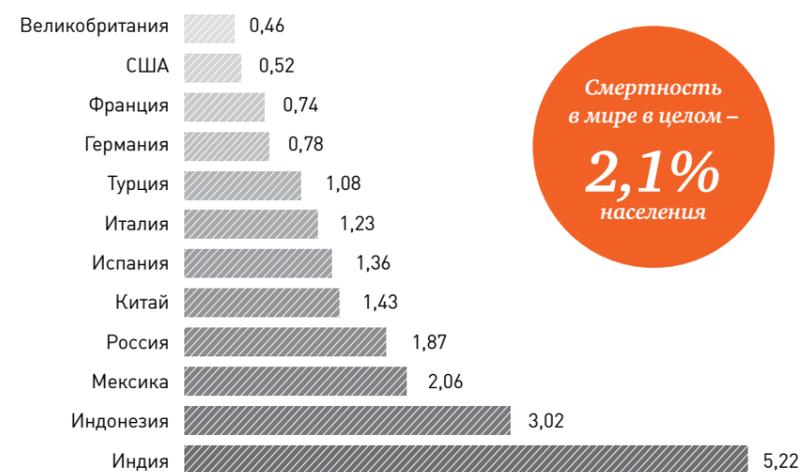
Многие американские банки столкнулись с изъятием депозитов. Федеральная резервная система (ФРС) начала функционировать лишь пятью годами ранее, так что «испанка» стала для нее одним из первых больших испытаний. Американцы убедились, что Центробанк был создан не зря: многие кредитные учреждения смогли удовлетворить требованиям вкладчиков и даже сохранить услугу кредитования именно благодаря ликвидности из ФРС. Тем же, кто не имел доступа к экстренному финансированию, приходилось выкручиваться. Они прекращали выдачу новых ссуд и продавали ценные бумаги. Впрочем, кризис оказался недолговечным. К концу 1919 года бизнес в США уже функционировал в обычном режиме, банки тоже полностью преодолели последствия пандемии.

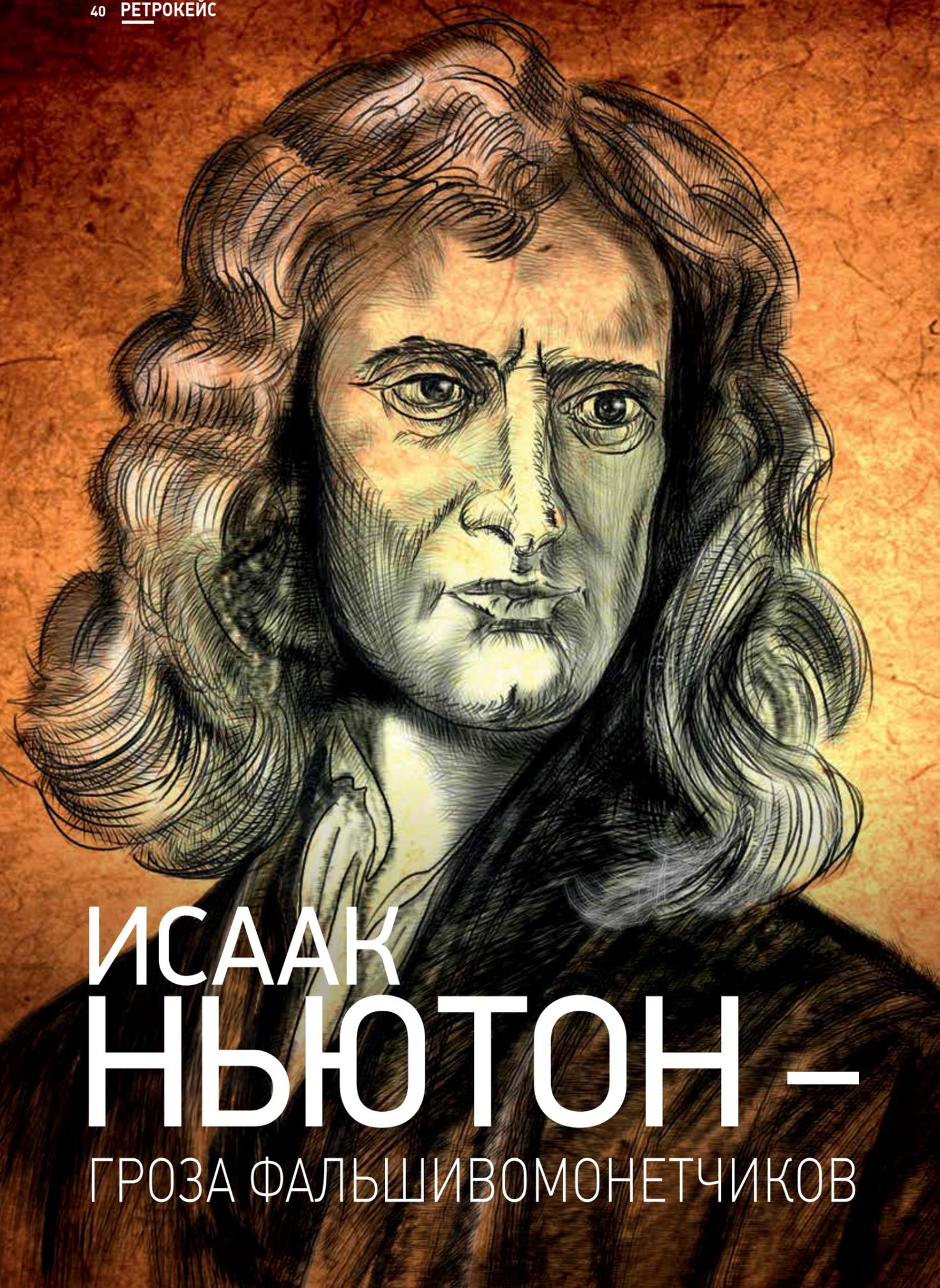
К 1918-му доминировала «большая пятерка» кредитных учреждений, которые контролировали две трети банковских операций. Консолидация ресурсов помогла финансовой системе преодолеть и трудности военных лет, и шок, связанный с испанским гриппом.

УРОКИ ИСПАНСКОГО

Хотя правительства плохо справились с пандемией испанского гриппа, она все же побудила чиновников искать способы решения подобных проблем. Именно в 20-е годы прошлого века во многих странах были созданы министерства здравоохранения. В 1919-м было основано Международное бюро по борьбе с эпидемиями – предшественник ВОЗ. Но главное, что во многих странах стали появляться прообразы существующих нынче систем охраны здоровья. Власти начали делать первые шаги к тому, чтобы базовая медицинская помощь стала доступной каждому. 🇺🇸

ДОЛЯ УМЕРШИХ ОТ ИСПАНСКОГО ГРИППА В ОБЩЕЙ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ, %





ИСААК НЬЮТОН — ГРОЗА ФАЛЬШИВОМОНЕТЧИКОВ

Когда речь заходит о великих мыслителях в сфере денежно-кредитной политики, имя Исаака Ньютона обычно не всплывает. Между тем основатель классической физики занимал должность хранителя, а затем магистра королевского Монетного двора с 1696 года до своей смерти в 1727 году. Это был очень необычный регулятор, по нынешним меркам даже эксцентричный. Но главное, что за три десятилетия Ньютон, сам того не желая, подвел Англию к одному из самых важных переломов в истории мировых финансов.

Текст: Екатерина Новикова

Многие биографы Ньютона считают, что его назначение на пост хранителя Монетного двора было своего рода наградой за научные достижения. Почетная и не хлопотная должность, синекура. И действительно, предшественники Ньютона были людьми почтенными, но не слишком деятельными. Они редко участвовали в принятии важных решений, нечасто появлялись на службе, а повседневные задачи делегировали своим помощникам. С Ньютоном вышло иначе, и не только благодаря энергичному характеру ученого и его неподдельному интересу к денежной сфере. В конце XVII века английская денежная система находилась в глубоком кризисе и нуждалась в помощи лучших умов.

«КЛИПЕРЫ» И БЕГСТВО СЕРЕБРА

Самая тяжелая проблема была связана с серебром. В обороте находились серебряные монеты двух типов. Первый — старые, ручной работы. Второй — монеты, изготовленные после 1662 года с помощью машин. Старые деньги были очень низкого качества: примитивная технология чеканки не позволяла выпускать одинаковые по весу монеты. Вдобавок

многие из них в процессе обращения сильно истерлись и потеряли в весе. В результате износа реальная стоимость металла, из которого была изготовлена монета, становилась ниже ее номинала.

Края у монет ручной чеканки были гладкими. Этим пользовались преступники особой специализации — «клиперы». Они обрезают края монет, а затем шлифовали их, чтобы дефект не был заметен. Мошенники накапливали обрезки, переплавляли их и пускали слитки в оборот. За такие махинации преступникам грозила смертная казнь: мужчинам — повешение, женщинам — сожжение на костре. Но «клиперов» это не останавливало. Очень часто их спасала независимость судебной системы от исполнительной власти. Даже если стражам правопорядка удавалось вычислить преступника, судья требовал доказательств его вины. А добыть их законными способами было очень непросто.

Деятельность «клиперов» и фальшивомонетчиков приобрела невиданный размах. По оценкам Ньютона, каждая десятая монета была фальшивой. Лишь одна из 2 тыс. монет соответствовала стандарту по содержанию серебра. При этом сборщики податей продолжали принимать урезанные монеты в уплату налогов. Ревизор казначейства Уильям Лаундес в докладе Парламенту жаловался, что поступающее в бюджет серебро весит вдвое меньше положенного по номиналу.

С деньгами машинной чеканки «клиперы» не связывались. Эти монеты, в отличие от старых, имели аккуратные ребристые края. «Обкусывать» их не имело смысла: дефекты были бы слишком заметны. Но с новыми монетами у английских властей возникла другая проблема. В стране действовал биметаллический стандарт: денежная система, основанная на двух металлах — золоте и серебре. Золотые монеты были слишком дороги, поэтому основным мерлом стоимости и средством повседневных расчетов оставалось серебро. Государство определяло официальное соотношение стоимостей золотых и серебряных монет. Такая система работает нормально при условии, что этот официальный «курс» близок к соотношению цен на рынке

**В МОЛОДОСТИ
НЬЮТОН ВСЕРЬЕЗ
ИНТЕРЕСОВАЛСЯ
АЛХИМИЕЙ.
НО НИ ОДНО
ИЗ СВОИХ
АЛХИМИЧЕСКИХ
ИССЛЕДОВАНИЙ ТАК
И НЕ ОПУБЛИКОВАЛ**

драгметаллов. Когда на последнем происходят значительные колебания, баланс нарушается, и вся денежная система теряет устойчивость.

В 90-е годы XVII века рыночные цены на серебро в Европе начали быстро расти. Вскоре этот металл стал более ценным в виде слитков на континенте, чем в виде монет в Англии. В какой-то момент разница стала настолько большой, что возникла возможность на ней заработать. Ушлые дельцы принялись переплавлять серебряные монеты, пересылать слитки в Париж или Амстердам и продавать их за золото. Затем они возвращались в Англию и с прибылью сдавали золото королевскому Монетному двору в обмен на серебро. В результате значительное количество серебряных монет, в том числе нового образца, оказалось выведенным из оборота. Возник дефицит. Он создавал проблемы в повседневных расчетах, и не только для обычных граждан и бизнеса. В те времена Англия воевала с Францией. Финансировать войну стало трудно из-за оттока серебра и падения налоговых доходов.

МОШЕННИКИ ДАЮТ ОТПОР

Централизованной полицейской системы в стране тогда еще не существовало. Функции по борьбе с преступностью были распределены между различными ведомствами по их профилю. Борьба с фальшивомонетчиками и «клиперами» входила в число обязанностей Монетного двора. Исаак Ньютон отнесся к ней серьезно и теоретическими изысканиями не ограничился. Он тратил свои личные деньги на разоблачение преступников, нанимая специальных людей, которые становились его агентами в среде фальшивомонетчиков. Более того, выполнял функции следователя: лично проводил перекрестные допросы подозреваемых, свидетелей и информаторов. В архивах сохранились записи о десятках таких допросов. Некоторые историки утвер-

ждают даже, что ученый порой сам являлся переодетым в пабы сомнительной репутации, чтобы собрать нужные ему сведения.

Фальшивомонетчики попытались дать отпор. На хранителя Монетного двора стали поступать жалобы. Энергичнее всех взялся за дело криминальный авторитет по имени Уильям Чалонер. Это был один из самых хитрых и дерзких мошенников своего времени. Он сколотил приличное состояние на подделке золотых гиней, хорошо разбирался в законах, жил в собственном доме в центре Лондона и умел произвести впечатление вполне уважаемого человека. Столкнувшись с угрозой

Исаак Ньютон не был удачливым инвестором. В 1720 году он потерял 20 тыс фунтов, которые вложил в финансовую пирамиду – «Компанию Южных морей».

разоблачения, Чалонер вместо того, чтобы спастись бегством, предпринял контратаку. Он выступил перед парламентской комиссией, которая занималась расследованием якобы имевших место на Монетном дворе злоупотреблений, и обвинил Ньютона в некомпетентности. Наглец объявил, что знает более эффективный метод изготовления монет и с удовольствием сам возьмется за его внедрение. Это была ошибка.

Исаак Ньютон оказался опасным противником. Он убедил комиссию в том, что идеи Чалонера невозможно воплотить. Злоба на

врага придала хранителю Монетного двора сил. Через полгода он собрал досье, достаточное для того, чтобы отправить Чалонера на скамью подсудимых. Но прохиндею удалось вывернуться. Он подкупил ключевого свидетеля, и тот покинул Лондон. Дело развалилось, и Чалонер вышел на свободу. Но на этом противостояние не закончилось. Чалонер стал обвинять Ньютона в том, что тот намеренно пытался упрятать за решетку невиновного. Ньютон упорно продолжал добиваться своего: собирал информацию и не жалел денег на подкуп осведомителей. Два года спустя Уильяма Чалонера снова взяли под стражу. На этот раз мошенник попытался разыграть безумие, а затем написал Ньютону письмо с мольбами о пощаде. Все тщетно. В марте 1699 года Чалонера признали виновным в государственной измене и повесили.

Уильям Чалонер был не единственным преступником, которого хранителю Монетного двора удалось обезвредить. Благодаря расследованиям Исаака Ньютона и его подручных в Англии за три года были осуждены 28 фальшивомонетчиков. Конечно, искоренить изготовление подделок не удалось, но масштабы бедствия все же сократились.

УНИФИКАЦИЯ ЗОЛОТЫХ ГИНЕЙ

Еще одной заслугой Исаака Ньютона стало совершенствование технологии чеканки золотых гиней. Проблема заключалась в том, что они не были одинаковыми по весу. Ньютон обнаружил, что одни монеты порой весили на полграмма больше, чем другие. Этим пользовались золотых дел мастера. Они сортировали полученные гиней. Легкие монеты оставались в обращении. Тяжелые хитрый мастер накапливал, затем переплавлял и сдавал золото на Монетный двор с прибылью для себя. В своих работах Ньютон утверждал, что каждая четвертая монета подверглась такой переплавке.

Заняв пост хранителя Монетного двора, Исаак Ньютон стал досконально изучать технологию изготовления золотых монет. Он пришел к выводу, что причиной проблемы стала толщина монеты: ее сложно было сделать одинаковой. Каким образом этот недостаток удалось преодолеть, историкам установить не удалось. Но канадские исследователи из Технологического института Британской Колумбии подсчитали экономию, которую эти усовершенствования принесли английской казне. По самым консервативным оценкам она превысила 41 тыс. тогдашних фунтов, или 3 млн фунтов на нынешние деньги. Учитывая, что технология изготовления гиней не менялась долгие годы после смерти ученого, общая экономия могла достигнуть 10 млн современных фунтов стерлингов.

ПРОВАЛ ВЕЛИКОЙ ПЕРЕЧЕКАНКИ

Победить «клиперов» и любителей заработать на вывозе серебра из страны оказалось гораздо сложнее. Силловые методы против них не работали. Еще до того, как Ньютон стал хранителем Монетного двора, стало понятно, что денежная система нуждается в кардинальных переменах.

В январе 1696 года началась денежная реформа, которую британские экономисты впоследствии назвали «Великой перечеканкой». Ее суть заключалась в том, чтобы полностью вывести из оборота деньги старого образца. Переходный период установили короткий: уже с 4 мая серебряные монеты, изготовленные до 1662 года, запрещалось принимать в качестве платы за товары и услуги. А еще через полтора месяца вступал в силу запрет на уплату старыми монетами налогов. Населению оставалось одно: сдать деньги в казначейство. Причем монеты не по номиналу, а по весу.



Исаак Ньютон не был в числе инициаторов Великой перечеканки, хотя активно участвовал в обсуждении реформы. Хранителем Монетного двора ученого назначили лишь в апреле 1696 года. Перечеканку к тому моменту уже запустили, хотя подготовились к ней из рук вон плохо. С первого дня на новом посту Ньютону пришлось заниматься спасением финансовой системы от краха. Дело в том, что Монетный двор, находившийся в лондонском Тауэре, не смог вовремя обеспечить достаточное количество новых денег. Казначейству предстояло принять к обмену старые монеты общей стоимостью 4,7 млн фунтов стерлингов. При этом к началу реформы оно располагало только 700 тыс. фунтов «новыми».

Чтобы предотвратить катастрофу, были дополнительно созданы монетные дворы в Бристоле, Йорке, Эксетере, Честере и Норидже. Но было уже поздно. В начале мая страну поразил кризис ликвидности. Возродилась бартерная торговля – невиданное дело со времен Средневековья. Банк Англии, основанный лишь пятью годами ранее, оказался на грани краха. Его стали осаждать держатели кредитных билетов. Через полтора месяца банк объявил дефолт по обязательствам перед континентальными кредиторами. Это, в свою очередь, подорвало доверие к Банку Англии и на внутреннем рынке. Чтобы его восстановить, пришлось прибегнуть к фи-

▼ На гурте некоторых монет нового образца была надпись *Decus et tutamen*, которая служила защитой от подделки



600

фунтов в год – максимальное жалованье магистра Монетного двора в конце XVII века

нансовой помощи военного союзника – Голландии.

В довершение всех бед Великая перечеканка не решила проблему завышенной цены золота. Ньютон пытался ее преодолеть: официальный курс гиней снижали трижды. Но даже после этого в Англии золото стоило на 4–5 процентов больше, чем на континенте. Утечка серебра из страны продолжалась. Через 20 лет серебряных монет в обращении осталось совсем мало. Монетный двор сократил их чеканку до минимума. Например, в 1717 году он выпустил золотых монет на 15,2 тыс. фунтов стерлингов, а серебряных – только на 948 фунтов. Основная масса денежной ликвидности к тому времени приходилась на золотые гиней и банкноты различного достоинства. Так Исаак Ньютон не сумел спасти биметаллический стандарт, в результате чего Англия первой в мире перешла на золотой стандарт. Новая денежная система затем распространилась по всему миру и просуществовала до середины XX века. 🇬🇧

Кешбэк кешбэку – РОЗНЬ

Более половины держателей банковских карт не пользуются доступными вознаграждениями по ним. И зря, ведь с одним только кешбэком можно возвращать до четверти от стоимости покупок. Разбираемся, как получить максимальную выгоду с картами ПСБ.

Текст: Анна Бельчик

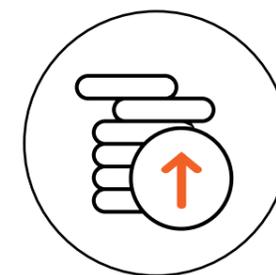
Согласно различным исследованиям, более 2/3 владельцев не используют бонусы за безналичную оплату.

По данным Центра исследования финансовых технологий и цифровой экономики бизнес-школы «Сколково», свыше половины тех, кто расплачивается карточками, не «зарабатывают» на программах привилегий. Из тех, кто использует хотя бы кешбэк, большинство выбирают его денежный эквивалент, но при этом получают менее 300 рублей в месяц.

НЕПРОСТАЯ КАРТА

Кешбэк (cash back – возврат наличных денег, англ.) – это возможность получить обратно на счет часть стоимости покупки. Сейчас такой бонус предоставляют банки, платежные системы и иногда торговые точки.

Начнем с банка. Если вы открыли карту с кешбэком, то будете возвращать определенный процент от стоимости покупки. Обычно можно выбрать один из двух видов такой «награды» – единую ставку кешбэка для всех покупок или повышенную для определенной категории покупок (это может быть оплата в супермаркетах, расчеты на автозаправ-



Знаете ли вы, что...

- Карту с кешбэком можно оформить в качестве зарплатной
- Кешбэк может начисляться не только в рублях, но также в баллах и милях. «Карта мира без границ» от ПСБ дает до 1,5% кешбэка милями за покупки
- По каждому кешбэку действует ограничение – максимальная сумма, которую можно получить в месяц или в рамках акции

ках, бонус при покупке билетов в кино и многое другое).

По возможности старайтесь оплачивать товары и услуги пластиком сразу с несколькими бонусами на выбор. Так, по дебетовой карте «Твой кешбэк» от ПСБ можно выбрать одну из трех привилегий:

- 1,5% на все покупки, если вы часто расплачиваетесь картой в магазинах;
- 1% на все покупки и до 5% – по трем любимым категориям, если обычно вы закупаетесь по определенным статьям расходов (например, еженедельно приобретаете продукты, ежемесячно – корм коту в зоомагазине и часто заправляете автомобиль на АЗС);
- 4% годовых на остаток по карте, если предпочитаете копить, а не тратить.

В качестве дополнительных бонусов – возможность без комиссии оплачивать услуги ЖКХ в мобильном и интернет-банке, низкая стоимость обслуживания (ее может вообще не быть, если вы ежемесячно совершаете покупки по карте

от 5000 рублей в месяц), возможность снимать определенную сумму наличных бесплатно в банкоматах по всему миру и многое другое.

КЕШБЭК ДЛЯ ВСЕХ

У разных категорий клиентов свои потребности. Поэтому и бонусы для них тоже должны быть разными.

По пенсионной карте ПСБ можно возвращать 3% от стоимости чека в аптеках и на АЗС. На оставшиеся на счете деньги будет начисляться до 5% годовых.

Держателям кредитных карт тоже доступна такая возможность. Иногда по ним можно вернуть обратно на счет даже больше, чем по дебетовым картам. В ПСБ по кредитке «Двойной кешбэк» размер «вознаграждения» составит до 11%.

ТРОЙНАЯ ВЫГОДА

Для того чтобы совершить одну покупку с максимальной экономией, достаточно расплатиться «правильной» картой в «правильном» месте.



Все популярные платежные системы имеют свои программы. Они позволяют получать скидки или бонусы от десятков компаний-партнеров. Такую выгоду можно суммировать с предложением по продукту банка.

Допустим, вы хотите купить смартфон за 50 тыс. рублей. По карте банка вернете 5% от его стоимости. По акции платежной системы, указанной на карте, – еще 10%. При этом в выбранном вами магазине проходит распродажа – скидка 15% в ближайшие три дня. Таким образом, вы можете сэкономить 15 тыс. рублей, или треть от стоимости товара.

«Важно правильно выбрать карту в зависимости от вашего финансового поведения. Для этого следует ответить на вопросы, насколько часто будете использовать карту для покупок и для каких конкретно, – советует Рустем Аминов, начальник управления карточных продуктов ПСБ. – Если планируете активное использование, то можно получить выгоду от кешбэка,

компаний-партнеров банка или платежных систем. Если карта нужна для хранения крупных сумм, то отличной альтернативой вкладам может стать карта с начислением процентов на остаток».

Для того чтобы использовать возможности банковской карты по максимуму, ознакомьтесь с предлагаемыми условиями: если это кредитка, уточните срок грейс-периода, то есть определенного количества дней, в которые не начисляются проценты за пользование кредитным лимитом. Что касается дебетовых, здесь важнее вопрос начисления процентов на остаток средств по карте. «Также следует обратить внимание на программы лояльности банка: бонусные мили, скидки от партнеров, кешбэк и возможность самостоятельно выбирать категории повышенного кешбэка. Нередко банки также выпускают кобрендовые карты в партнерстве с популярными онлайн-магазинами, журналами или авиакомпаниями. По таким продуктам можно получать повышенный кешбэк, дополнительные скидки, подарки и специальные возможности от партнеров программы, но нужно понимать, что использование кобрендовой карты будет более выгодным при совершении множества покупок именно у компании партнера банка», – добавляет Рустем Аминов.

ПРИВИЛЕГИРОВАННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Для клиентов, готовых к более высокому уровню обслуживания, предусмотрены специальные бонусы. Это могут быть повышенные ставки по вкладам или пониженные – по кредитам, персональный менеджер, готовый отвечать на все вопросы в любое время дня и ночи, индивидуальные предложения для инвестирования или поездок за границу. 



В ПСБ действует программа **Orange Premium Club**. Она позволяет клиенту банка получить сразу все преимущества. Чтобы стать участником программы, достаточно выполнить одно из трех условий:

- разместить на счетах в банке от 2 млн рублей
- разместить на счетах в банке от 1 млн рублей и совершать ежемесячные покупки по картам свыше 50 тыс. рублей
- оформить перечисление на карту банка зарплаты в размере не менее 200 тыс. рублей за 3 месяца и совершать ежемесячные покупки по картам свыше 50 тыс. рублей

Что получает клиент Orange Premium Club:

- Круглосуточная выделенная линия обслуживания и персональный менеджер
- Премиальная карта с кешбэком до 10% в выбранных категориях
- Снятие до 300 тыс. рублей в день (или эквивалент в валюте) в любых сторонних банкоматах по всему миру
- Переводы до 200 тыс. рублей в месяц без комиссии
- Вклады с максимально выгодными условиями
- Выгодные предложения по страхованию жизни с медицинским обслуживанием
- Обмен валюты по выгодному курсу



Эксклюзивный. Премиальный.



Private Banking – активно развивающееся направление в России. Статус VIP-клиента позволяет получить доступ к индивидуальному круглосуточному обслуживанию и особым условиям по продуктам как дистанционно, так и в специализированных офисах Private Banking.

Текст: Анна Бельчик

Индивидуальное банковское обслуживание для состоятельных клиентов появилось на стыке XVIII-XIX веков в Швейцарии, а позже стало популярным и в Англии. Изначально такой формат сервиса был рассчитан сразу на целую семью, которая размещала свой капитал в банке; сегодня он чаще предполагает работу с одним клиентом, предоставляя специальные преференции для его семьи. Отличием Private Banking от других программ является персонализированный подход и привилегированные условия, недоступные другим клиентским сегментам.

В России Private Banking появился ближе к началу 2000-х, когда аппетит к сбережению средств сменился стремлением инвестировать, а классические банковские продукты и услуги не могли удовлетворить потребности состоятельных клиентов.

«Несмотря на пандемию, в России растет и количество клиентов Private Banking, и средний чек. Сейчас здесь насчитывается несколько десятков тысяч клиентов с состоянием не менее \$1 млн, – рассказывает Николай Переславский из департамента экономических и финансовых исследований CMS Institute. – Но подход к инвестициям и сбережениям несколько изменился. Состоятельные клиенты банков стараются диверсифицировать портфели и активно интересуются рисковыми и агрессивными вложениями, несколько сместив фокус с консервативных и низкорисковых».

По данным Frank RG, в 2020 году объем рублевого капитала клиентов Private Banking в России вырос на 14% по сравнению с предыдущим годом – до 11,3 трлн рублей. В то же время количество клиентов этого сегмента увеличилось на 7% – до 41 тыс. человек. При этом следует учитывать, что компания рассматривает в качестве целевых клиентов Private Banking людей, чей совокупный капитал превышает 60 млн рублей.

По словам проектного лидера, руководителя сегмента исследований private banking в Frank RG Станислава Зайцева, среднегодовые темпы прироста рынка в 2020 году были ниже, чем в 2019 году, что обусловлено кризисными явлениями и ослаблением курса рубля к валюте.

Он отмечает, что чаще всего программами Private Banking в России пользуются мужчины (64% от общего количества). Больше всего в этом сегменте людей от 46 до 60 лет (40%). При подсчетах Frank RG учитываются как сами клиенты, так и члены их семей, которые получают обслуживание в рамках того же пакета Private Banking.

«Если речь идет о финансовом капитале на территории России, то большинство состоятельных клиентов держат его в банках и управляющих компаниях. При этом они могут одновременно получать продукты и услуги в обычных розничных банках и в рамках Private Banking в зависимости от своих потребностей», – говорит Станислав Зайцев.

Лучшие в лучшем

В 2020 году сотрудники ПСБ Private Banking были признаны «Командой года» по версии SPEARS's Private Banking and Wealth-Management Magazine. Это престижная награда, которую получают только лучшие представители индустрии.

За прошлый год ПСБ Private Banking нарастил клиентскую базу на 14%, при этом инвестиционный портфель VIP-клиентов вырос более чем в два раза. Чистая прибыль подразделения увеличилась в 8 раз, а операционный результат – более чем на 70%.

По его мнению, вызванный пандемией коронавируса кризис в 2020 году коснулся всех категорий клиентов, включая состоятельных.

«В связи с этим для последних оживо выросла ценность таких критериев выбора банка, как надежность и инвестиционное консультирование, поскольку наблюдалась высокая волатильность на фондовом рынке, что вызвало всплеск интереса к инвестиционным инструментам и рост количества участников рынка, до этого не присутствовавших на нем», – комментирует Станислав Зайцев.

По словам директора департамента частного капитала ПСБ Евгения Сафонова, банк смог выстроить эффективное взаимодействие с клиентами Private Banking даже во время пандемии – коммуникации во многом были переведены полностью в онлайн при максимальном обеспечении сохранности всех конфиденциальных и платежных данных.

ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ VIP-КЛИЕНТА

«Уже сейчас услугами ПСБ Private Banking пользуются более 7 тыс. человек и их семей. За последнее время клиенты этого сегмента «помолодели». Еще в 2016 году средний возраст здесь составлял 59 лет, а уже в 2020 году – 51 год», – делится наблюдениями Евгений Сафонов.

Каждый клиент ПСБ Private Banking имеет доступ к особой линейке, которую условно можно разделить на классические банковские продукты, инвестиционные предложения и сервисы lifestyle.

В рамках «классики» можно открыть специальный вклад с повышенной доходностью или получить кредит по сниженной ставке с учетом индивидуальных потребностей клиента, действуют особые тарифы на расчетно-кассовое обслуживание.

Линейка инвестиционных предложений позволяет получить брокерское обслуживание в ПСБ или в управляющей компании «ПРОМСВЯЗЬ»: доверительное управление, вложения в ПИФы, структурные продукты. Клиенту также предоставляется доступ к предложениям страховых компаний, в том числе с инвестиционной составляющей. Каждый из этих продуктов поможет

максимально эффективно вложить свои средства, получив доходность, недоступную клиентам, которые обслуживаются в розничных офисах банка.

В списке lifestyle-сервисов – услуги компаний-партнеров в сфере юридического и налогового консалтинга, покупки и управления недвижимостью и даже деловой авиации (полеты на private-джетах). Одним из востребованных сервисов является круглосуточный консьерж-сервис, специалисты которого готовы ответить на любые вопросы и выполнить различные поручения. Например, заказать столик в ресторане или купить билеты на концерт популярного исполнителя, выполнить нестандартное поручение клиента и предоставить нужную информацию.

Помимо этого, клиент ПСБ Private Banking получает доступ к много-

численным скидкам и привилегиям от нескольких десятков компаний из различных сфер. Для удобства пользователя вся информация о них собрана на специальном веб-сайте.

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

Различные эксперты обращают внимание на то, что VIP-обслуживание подходит как «опытным» клиентам банков, в том числе уже знакомым с различными возможностями для преумножения средств, так и новичкам.

«Если говорить именно про инвестиционную составляющую Private Banking, то наибольшую эффективность такие вложения могут дать квалифицированным инвесторам при нехватке опыта или времени, чтобы самому сформировать портфель. Для таких клиентов более актуальны

стратегии доверительного управления вместо самостоятельного подбора конкретных инструментов, – объясняет независимый финансовый советник Наталья Смирнова. – Кроме того, Private Banking могут оценить те, кому важно иметь персональный сервис, индивидуальные условия по банковским и прочим предложениям, и кто не готов тратить свой ресурс на поиск выгодных условий по разным видам продуктов и услуг, открывать и следить за ними на разных площадках».

По мнению Николая Переславского из CMS Institute, формат обслуживания Private Banking может быть интересен различным группам людей. «Но в любом случае эта история для тех, кто держит в банковских и инвестиционных продуктах от нескольких миллионов рублей, – дополняет он. – Чем больше состояние, тем актуальнее становятся услуги, которые может дать VIP-обслуживание, особенно в плане сохранения временных затрат».

Клиенты Private Banking, в свою очередь, отмечают, что среди всего спектра возможностей этого банковского направления они обычно делают выбор в пользу двух-трех продуктов или услуг, но при этом ценят доступ к целому набору привилегий.

«Уже несколько лет я пользуюсь Private Banking. Однажды поняла: для того, чтобы получить этот статус, мне нужно разместить на счете еще одну, достаточно небольшую для меня сумму, – рассказывает Ольга, занимающая пост финансового директора в крупной российской компании. – Закрывает счета в одном из своих банков, перевела средства в другой, и уже на следующий день мне оформили все необходимые документы, чтобы я могла начать пользоваться условиями VIP-обслуживания. К слову, даже комиссию за перевод средств мне покрывал банк, предоставивший услуги Private Banking».

По словам Ольги, это далеко не единственная выгода от ее нового статуса. Она часто заказывает одежду и обувь на сайтах иностранных интернет-магазинов. Как клиенту Private Banking ей доступен льготный курс обмена валюты. Купленные доллары США или евро Ольга «отправляет» на карту и совершает покупку в Сети.



К услугам клиента Private Banking в ПСБ:

- **Персональный менеджер для консультаций и проведения любых операций в удобном клиенту режиме**
- **Доступ к особой продуктовой линейке ПСБ Private Banking**
- **Персональный консьерж-сервис, доступный из любой страны**
- **Уникальные условия по вкладам и кредитам**
- **Выгодный курс обмена валюты**
- **Особые условия обслуживания для членов семьи**
- **Большой выбор инвестиционных продуктов с высокой доходностью**
- **Уникальная инвестиционная экспертиза, которая учитывает опыт, знания и потребности каждого клиента**
- **Комфортные и удобные VIP-офисы и выделенные VIP-зоны в отделениях банка**

41

тыс. клиентов Private Banking в России было в 2020 году

«Оплачивать покупки рублевой картой – не самый лучший вариант для меня: получается большая потеря на конвертации, так как покупку я совершаю в валюте, – добавляет она. – Тем более, что иностранный магазин может списать оплату не в день совершения покупки, а позже. В этом смысле выгодный курс очень кстати».

Михаил работает директором по продажам в компании с иностранным участием. К формату Private Banking он пришел чуть более года назад. Первостепенным преимуществом программы для него стала возможность инвестирования с наибольшей доходностью.

«Я сразу сказал персональному менеджеру в банке, что меня интересуют услуги по управлению активами и что мне требуется качественная экспертиза

при работе с моими деньгами, – вспоминает Михаил. – Вместе с инвестиционным советником банка мы смогли подобрать несколько интересных для меня инвестиционных инструментов, и пока я намерен оставаться в них. Впрочем, даже если в какой-то момент решу уйти в классические вклады, ставка для меня как для клиента Private Banking останется индивидуальной. С банком удобно работать, я могу позвонить своему менеджеру даже в 11 вечера, и он подробно ответит на мои вопросы и запланирует на утро проведение нужных мне операций».

КАК СТАТЬ VIP-КЛИЕНТОМ

Для Private Banking не существует единого формата обслуживания – и порог входа для клиентов (сумма размещенных активов или выполне-

ние других установленных условий), и продуктовая линейка с набором привилегий определяются каждым банком самостоятельно.

Чтобы получить статус VIP-клиента в ПСБ в Москве, необходимо открыть новый или пополнить существующий счет на сумму от 30 млн рублей в самом банке или через управляющую компанию «ПРОМСВЯЗЬ» либо оформить один из пакетов услуг на основе премиальной банковской карты. Указанный объем средств может быть размещен либо на текущих или накопительных счетах и вкладах, либо в инвестиционных инструментах. Порог входа в других регионах может быть ниже. В ПСБ в формате Private Banking осуществляют работу два столичных офиса и в 26 отделений во всех крупных городах России. 🇷🇺

Более 7 тыс. клиентов пользуются услугами Private Banking вместе со своими семьями

ИПОТЕКА

особого назначения

При всем богатстве выбора ипотечных продуктов самыми выгодными остаются программы с господдержкой. Ставки по таким кредитам различные и начинаются от 0,1% годовых. В зависимости от программы кредитования могут быть ограничения по сумме кредита, размеру первоначального взноса, категориям заемщиков. Мы выяснили, какие льготные предложения действуют сегодня и для кого они предназначены.

Текст: Марина Голубева

Ипотечный кредит для большинства россиян – единственный способ обзавестись собственным жильем. Купить недвижимость в долг могут себе позволить граждане даже со средними доходами – соотношение регулярных заработков и расходов на ипотеку не выглядит пугающим. Что касается городов, где выгоднее всего сейчас стать новоселом, в рейтинге доступности жилья компании «Этажи» лидируют Нижний Новгород, Пермь и Омск: здесь на оплату первоначального взноса требуется от 4,6 до 4,7 среднемесячного дохода, а доля платежа по кредиту составит от 22,1% до 22,6% суммы, которую заемщики зарабатывают ежемесячно (расчеты производились на основе одинаковых параметров сделки при покупке однокомнатной квартиры).

По данным совместного исследования института ДОМ.РФ и FRG в I квартале 2021 года было выдано более 1,13 трлн руб. ипотечных кредитов, из них 36% по программам с господдержкой. Это на 27% больше аналогичного периода 2020 года. Такому росту способствовали минимальные ставки, которые установились по всем программам кредитования: как с господдержкой, так и по рыночным программам на покупку недвижимости на первичном и вторичном рынках жилья.

Вполне вероятно, что в ближайшее время тарифы вырастут: ведь ЦБ РФ уже дважды повысил ключевую процентную став-

ку, уровень которой влияет на стоимость коммерческих кредитов.

Тем не менее сегодня в большинстве банков действует сразу несколько льготных программ, которые позволяют взять ипотеку на очень выгодных условиях – по ставке на несколько процентных пунктов ниже рыночной. Львиная доля таких программ доступна только определенным категориям заемщиков, но есть исключения.

НАЛЕТАЙ – ПОДЕШЕВЕЛО

Льготными упомянутые выше программы стали не случайно: низкие ставки банки предлагают за счет госсубсидий – денег из федерального бюджета, которые компенсируют кредитным организациям недополученные доходы (разницу между льготной и рыночной ставкой). В прошлом году в разгар карантина правительство решило поддержать рынок строящегося жилья и запустило ипотечную госпрограмму. Ее главная «фишка» – максимально возможная ставка в 6,5% годовых: выше этого значения в рамках программы кредиты предлагаться не должны. Но банки предлагают ипотеку с более низкой ставкой. Например, в ПСБ можно получить ипотечный кредит на покупку квартиры от застройщика со ставкой

от 0,5% годовых. В отличие от других продуктов с господдержкой, рассчитывать на такой кредит вправе практически любой гражданин РФ. Вот ее основные условия:

Для кого: граждане РФ в возрасте от 21 года до 70 лет
Максимальная ставка: 6,5% годовых (в рамках промоакций отдельных банков ставка может быть ниже)
Первоначальный взнос: от 15%

Максимальный срок кредитования: 30 лет

Сумма кредита: до 12 млн рублей в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области, до 6 млн рублей – в других регионах

Тип недвижимости: новостройка

Возможно использование материнского капитала.

Даже в такой простой формуле есть свои неизвестные, о которых нужно знать. Несмотря на общие правила, государство разрешило банкам увеличивать размер льготной ставки. Например, отсутствие договоров личного страхования и страхования жилья после госрегистрации может обойтись заемщику дороже – кредитор вправе увеличить максимальную ставку на один процентный пункт. Также в период с даты

НИЖНИЙ НОВГОРОД, ПЕРМЬ И ОМСК ЛИДИРУЮТ В РЕЙТИНГЕ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ: ЗДЕСЬ НА ОПЛАТУ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА ТРЕБУЕТСЯ ОТ 4,6 ДО 4,7 СРЕДНЕМЕСЯЧНОГО ДОХОДА



выдачи кредита и до окончания календарного месяца, в котором заемщик уведомил кредитора о госрегистрации «залога прав требований по договору участия в долевом строительстве либо залога жилого помещения (ипотеки)», ставка может быть увеличена. Впрочем, волноваться особо не о чем: банки не только не повышают, но даже понижают ставки, чтобы привлечь больше качественных заемщиков. Речь о специальных совместных акциях банков с застройщиками.

Программа имела ошеломительный успех: младший директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Екатерина Щурихина отмечает, что в прошлом году по этой программе было выдано кредитов на общую сумму свыше 1 трлн рублей при общем объеме выдач в размере 4,3 трлн рублей – то есть практически каждый четвертый. В текущем году госкредиты тоже пользуются спросом: только в Москве, по данным столичного комплекса экономической политики и имущественно-земельных отношений, по итогам марта объем выдачи льготных кредитов увеличился на 68% по сравнению с январем.

И, конечно, в бочке ипотечного меда не обошлось без ложки дегтя. В прошлом году за период действия программы (апрель – декабрь), по данным «Метриум», стоимость квадратного метра в столичных новостройках массового сегмента выросла на 10,6% до 207,5 тысяч рублей, в недвижимости бизнес-класса – на 16% до 300,7 тысячи рублей. В 2021 году рост продолжился: по итогам первого квартала квадрат в массовом сегменте вырос более чем на 8% по сравнению с ценами конца прошлого года – до 225 тыс. рублей. Конечно, не только льготная ипотека явилась причиной этого роста, но

кредитный бум стал одним из важных факторов удорожания жилья – застройщики на волне ажиотажного спроса не постеснялись повысить цены.

1 июля госпрограмма заворачивается, и пока нет информации о ее продлении. Ранее в СМИ была информация о продлении в переработанном виде – только в тех регионах, где цены на недвижимость выросли незначительно или не выросли совсем. А может, вообще закроют. Поэтому у заемщиков остается совсем немного времени, чтобы купить квартиру мечты с очень выгодной ипотечной ставкой. Впрочем, считают банкиры, имеет смысл сохранить программу – пусть и в отредактированном формате. «Продление может стать спасительным для регионов, где не очень развито жилищное строительство, мало предложений на рынке жилья, доходы населения невысоки, но спрос на квадратные метры есть. Увеличение доступности новых квартир по ценам, несопоставимым с московскими, с низкой процентной ставкой и, соответственно, возможностью расплатиться даже в условиях невысоких зарплат, может стать новым смыслом программы», – считает руководитель Центра разработки ипотечных программ ПСБ Марина Заботина.

ТАКАЯ РАЗНАЯ ПОДДЕРЖКА

Отчаиваться в любом случае не стоит. Ведущий эксперт отдела анализа банковских услуг финансового супермаркета «Банки.ру» Инна Солдатенкова напоминает, что в России действует ряд адресных программ поддержки отдельных категорий ипотечных заемщиков. К ним относятся семейная, дальневосточная и военная ипотека. Далее мы приводим основные условия по каждой. 

«Все программы, за исключением дальневосточной, не ограничивают возраст заемщиков, поэтому родители средних лет, например, могут помочь своим детям купить первое собственное жилье», – подчеркивает Марина Заботина.

Инна Солдатенкова из «Банки.ру» напоминает, что сейчас на рассмотрении правительства – вопрос о запуске еще одной льготной программы: на индивидуальное строительство жилого дома. «Мне кажется правильным введение новой ипотечной программы для лиц в возрасте до 40 лет на покупку первого жилья по ставке до 5% годовых и семейной ипотеки для заемщиков с единственным ребенком», – добавляет эксперт. По мнению Марины Заботиной, введение этой меры очень важно, поскольку есть регионы, где люди исторически живут в домах – Краснодарский край, Ростовская область и другие. «Актуально предложение и для тех городов, где нет новостроек.

Для семей, желающих значительно увеличить жилплощадь, постройка собственного дома станет достойным выходом из положения», – поясняет Марина Заботина. А Инна Солдатенкова добавляет, что, по ее мнению, необходимо расширить предложения по программам на вторичное жилье: «Многие семьи пока не могут рефинансировать кредит, так как он был оформлен на покупку вторички».



СЕМЕЙНАЯ ИПОТЕКА

Для кого:

- Состоящие в браке пары, где второй или последующий ребенок родился в 2018–2022 гг.
- Родители второго или единственного ребенка с ограниченными возможностями, родившегося до конца 2022 г.
- Одиноким родителям с детьми, соответствующие указанным выше условиям.

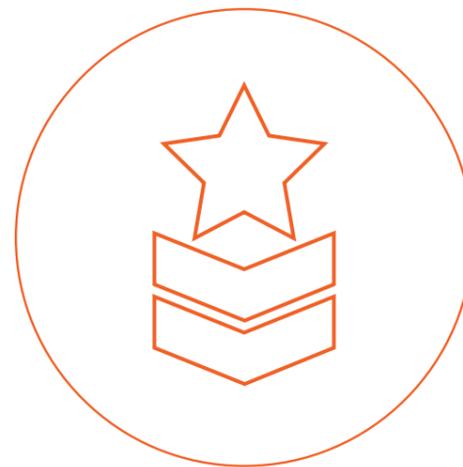
Максимальная ставка: 5% годовых для Дальнего Востока, 6% – другие регионы. Но у банков действуют специальные ставки.

Первоначальный взнос: от 15%.

Максимальный срок кредитования: 30 лет.
Сумма кредита: до 12 млн рублей в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области, до 6 млн рублей – в других регионах.

Тип недвижимости: квартира от застройщика, жилой дом с земельным участком или таунхаус.

Возможно использование материнского капитала. Многодетные семьи, родившие или усыновившие третьего и последующего ребенка в 2019–2022 гг., могут получить компенсацию на погашение ипотеки в размере до 450 тыс. рублей, если сделка оформлена не позднее 1 июля 2023 года.



ДАЛЬНЕВОСТОЧНАЯ ИПОТЕКА

Для кого:

- Постоянно проживающие на территории ДФО семейные пары не старше 36 лет с детьми или без, одинокие родители такого же возраста минимум с одним ребенком.
- Семейные пары и не состоящие в браке граждане РФ с детьми и без, оформившие «дальневосточный гектар» (бесплатный участок земли площадью до 1 Га на территории ДФО).
- Новые жители ДФО, приехавшие в регион по программе трудоустройства.

Максимальная ставка: 2% годовых. Но у банков действуют специальные ставки.

Первоначальный взнос: от 15%.

Максимальный срок кредитования: 20 лет 2 месяца.

Сумма кредита: до 6 млн рублей.

Тип недвижимости: нет законодательных ограничений.

Дополнительные условия:

- кредит должен быть оформлен до 1 декабря 2024 года.
- второй супруг в обязательном порядке выступает созаемщиком.
- в приобретаемом жилье необходимо зарегистрироваться всей семьей с момента регистрации права.



ВОЕННАЯ ИПОТЕКА

Для кого: военнослужащие по контракту, включенные в реестр Накопительно-ипотечной системы (НИС) не меньше трех лет назад и получившие звание после 1 января 2005 года.

Цель: покупка квартиры или рефинансирование ранее полученного кредита.

Ставка: для покупки – от 5,45% годовых.

рефинансирование – от 6,6%

Максимальный срок кредитования: 25 лет.

Сумма кредита: индивидуально.

Тип недвижимости: квартира, жилой дом с земельным участком.
Дополнительные условия: на момент погашения кредита заемщику должно быть не более 50 лет.

«ДОВЕРИТЬСЯ ПРОФЕССИОНАЛАМ»:

КАК РАБОТАЮТ ПИФЫ

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) – основной инструмент коллективных инвестиций, подходящий тем, кто хочет вложиться в доходные активы, но не обладает достаточными знаниями для принятия инвестиционных решений или временем для активного участия в торгах.

Текст: Виктор Баженов

Благодаря фондам можно выгодно вложить деньги с получением дохода, существенно превышающего проценты по банковским вкладам, и при этом не тратить собственное время и нервы на анализ рынка и поиск наиболее привлекательных предложений.

Директор центра развития продаж Дирекции управления благосостоянием ПАО «Промсвязьбанк» Максим Быковец рассказывает, что в России первый фонд появился еще в 1996 году. С тех пор прошло больше двадцати лет, поэтому в наши дни ПИФы – самая зарегулированная форма инвестиций, где регулятор контролирует каждый шаг управляющего, исключая возможность действия с заведомо негативными последствиями для пайщика и снимая тем самым эти риски с инвестора.

Второй отличительной чертой паевых фондов является доступность. В большинстве фондов, представленных на рынке, минимальная сумма инвестирования – символическая, от 1000 рублей. При этом инвестор с минимальной суммой получает такое же управление и финансовый результат инвестирования, как и самый крупный клиент,

который вкладывает сотни миллионов рублей.

ПИФ объединяет деньги разных инвесторов с целью получения прибыли и распределения ее между пайщиками пропорционально количеству паев (ценных бумаг, удостоверяющих долю их владельца в фонде) у каждого инвестора. То есть вы вносите в ПИФ свои деньги вместе с сотнями других людей и становитесь владельцем части фонда (пая). Управляющая компания (УК), в штате которой профессионалы высокой квалификации с большим инвестиционным опытом, вкладывает эти средства в различные объекты инвестирования в соответствии со специализацией фонда: акции, облигации, недвижимость, драгоценные металлы, валюты и прочее. Важно отметить, что управляющая компания

сама заинтересована в росте доходов своих клиентов – чем выше прибыль пайщиков, тем большее вознаграждение получит компания.

КАК СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ В ПИФ?

Сначала необходимо определиться с инвестиционной стратегией и собственным риск-профилем, чтобы выбрать нужное направление. По словам Максима Быковца, специализация фондов позволяет инвестору выбрать наиболее оптимальное для него соотношение риска и доходности. Важно учитывать, что чем выше риск, тем выше и ожидаемая доходность. Если игрок не стремится к риску, то ему подойдут фонды, инвестирующие в облигации. Сегодня облигации крупнейших российских компаний приносят от 6% до 9% годовых. Если же инвестор нацелен на большую доходность, которая можеткратно превышать ставки по банковским вкладам, и готов к определенным рискам, то ему больше подойдут акции. При этом сумма его вложений может временно уменьшаться в периоды коррекции рынка, прежде чем начнется рост, поскольку акции наиболее эффективны на длинном горизонте инвестирования. Хотите найти середину – и доходность выше 10%, и стабильность, – выбирайте ПИФы

Предположим, 31 декабря 2020 года после получения зарплаты вы купили паи фонда «ПРОМСВЯЗЬ – Акции». Стоимость пая тогда равнялась 8618 рублям 66 копейкам. 29 апреля 2021 года вам понадобились средства, и вы продали свои паи по цене на тот день – за 9520 рублей 50 копеек. Таким образом, за счет увеличения стоимости пая ваш доход составил 10,5%, а это более 30% годовых

смешанных инвестиций: они распределяют деньги между акциями и облигациями. В этом случае, даже если один продукт принесет убыток, его может перекрыть прибыль от другого. Кроме того, профессиональный управляющий регулярно следит за процессом и перераспределяет вес акций и облигаций в портфеле в зависимости от рыночной ситуации. Здесь инвесторам нужно помнить, что ПИФы уже диверсифицированы внутри себя: в портфель каждого фонда входят десятки разных объектов инвестирования.

СРОЧНЫЙ ВОПРОС

В основе инвестирования лежит простой закон: чем длиннее срок, на который вкладываются средства, тем выше доход. Обычно специалисты рекомендуют закладываться минимум на три года, тогда в качестве приятного бонуса вы получаете еще и экономию на налогах.

СОПУТСТВУЮЩИЕ ИЗДЕРЖКИ

Расходы клиента в ПИФах можно разделить на комиссионные и налоговые. На прибыль от продажи паев нужно заплатить подоходный налог, который для граждан России составляет 13% для дохода до



5 млн рублей за календарный год, а при превышении этой суммы дополнительно взимается 15% с суммы дополнительной выгоды.

Но вам не нужно самостоятельно отчитываться по полученному от инвестирования в ПИФы приросту средств: УК является налоговым агентом и делает все за вас. Если же вы владели паями открытого ПИФа минимум три года, то полученная прибыль освобождается от налогов. Льгота

действует при доходе до 3 млн рублей в год.

Традиционными издержками для всех инвесторов также являются комиссии. Они бывают следующими:

Надбавка (Комиссия за вход)

Если пай, к примеру, стоит 100 рублей, а надбавка составляет 1%, то клиенту пойдет в расчет пай, как если бы он купил его за 101 рубль. Это происходит в момент, когда клиенту вносится приходная запись.

Комиссия за управление

Рассчитывается от среднегодовой стоимости чистых активов и взимается управляющей компанией ежедневно (в рабочие дни). Отметим, что стоимость пая публикуется ежедневно, и она уже очищена от комиссии за управление, поэтому часто проговаривается, что комиссия за управление в фонде не ощущается пайщиками.

Скидка (комиссия за выход)

Комиссия, которая зависит от срока владения паями. Во многих управляющих компаниях данная комиссия равно 0% при длительном сроке владения фондами (как правило свыше 1,5–2 лет).

ЕСЛИ ИНВЕСТОР ВЛАДЕЛ ПАЯМИ ОПИФ МИНИМУМ 3 ГОДА, ТО ПОЛУЧЕННАЯ ПРИБЫЛЬ В РАЗМЕРЕ ДО 3 МЛН РУБЛЕЙ В ГОД ПО ЭТОМУ ФОНДУ ОСВОБОЖДАЕТСЯ ОТ НАЛОГОВ

ТИПЫ ФОНДОВ

ЗАКРЫТЫЕ

В таких фондах у инвестора нет возможности в любой момент купить или продать свои паи. Они создаются часто для неликвидных активов, например, недвижимости. Определяется срок действия фонда, срок сбора средств в него и механизм выплаты дохода. Это могут быть как рентные платежи, так и распределение доходов в конце прописанного срока. Например, часто закрытые фонды инвестируют в объекты недвижимости, генерируя прибыль от арендных платежей или от продажи объекта.



ИНТЕРВАЛЬНЫЕ

Их особенность в том, что периоды, в которые можно зайти в фонд и выйти, жестко регламентированы.

ОТКРЫТЫЕ

Это самые ликвидные, а потому наиболее распространенные и востребованные типы фондов. Клиент может в любой момент купить пай или подать заявку на его продажу. У управляющего есть 3 рабочих дня, чтобы продать активы клиента и 10 рабочих дней, чтобы перевести денежные средства на счет клиента.

ПРЕИМУЩЕСТВА ОТКРЫТЫХ ФОНДОВ

УПРАВЛЕНИЕ



Средствами клиентов управляют профессиональные портфельные управляющие, клиенту не нужно принимать решения и тратить свое время

ПРОЗРАЧНОСТЬ



Регулярное раскрытие информации и многоуровневый контроль в соответствии с требованиями законодательства

ДОСТУПНОСТЬ



Минимальная сумма инвестиций от 1000 рублей. Оформление за 3 клика в смартфоне

УДОБСТВО



Деньги из ПИФа можно вывести в любое время, не потеряв при этом уже накопленный доход

ООО «УК Промсвязь» – управляющая компания, предоставляющая широкий спектр инвестиционных услуг частным и корпоративным клиентам из России и стран СНГ. Компания является 100% «дочкой» государственного ПАО «Промсвязь-банк». Под ее управлением находятся 11 открытых ПИФов, 11 закрытых ПИФов, средства пенсионных накоплений, а также портфели состоятельных частных клиентов.

По данным InvestFunds.ru, на конец 2020 года объем средств под управлением УК «ПРОМСВЯЗЬ» составляет 29,5 млрд рублей, собственные средства компании (по стандартам Банка России) – 368 млн рублей.

230,7

млрд рублей

составил общий приток средств клиентов в ПИФы в 2020 году

Результаты деятельности ПИФов в 2020 году и в первом квартале 2021 года наглядно демонстрируют преимущества коллективных инвестиций перед хранением денег на депозитах в банке.

ОСОБЕННОСТИ ОТКРЫТЫХ ФОНДОВ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ УК «ПРОМСВЯЗЬ»

НАЗВАНИЕ	ОПИСАНИЕ
«ПРОМСВЯЗЬ – Акции»	Основа фонда – ликвидные акции ведущих российских компаний и предприятий различных отраслей промышленности, имеющих высокий потенциал роста. Для минимизации рисков в состав портфеля могут включаться более консервативные инструменты денежного рынка, в частности, облигации федерального займа – ОФЗ, которые выпускает Министерство финансов РФ.
«ПРОМСВЯЗЬ – Облигации»	Фонд инвестирует в наиболее стабильные инструменты денежного рынка – рублевые облигации системообразующих компаний российской экономики. Ориентирован на наиболее консервативных инвесторов, желающих получать стабильный доход при минимальном уровне риска.
«ПРОМСВЯЗЬ – Фонд смешанных инвестиций»	Портфель фонда включает в себя как акции, так и облигации наиболее перспективных с точки зрения роста российских компаний. Может быть интересен клиентам, которые хотят получить золотую середину между надежностью облигаций и доходностью акций.
ПРОМСВЯЗЬ – Оборонный	Уникальный для рынка фонд, основу которого составляют облигации предприятий российской оборонной отрасли. Отличается надежностью оборонных компаний, которые имеют государственную поддержку. В состав портфеля могут включаться акции и облигации федерального займа для получения дополнительного дохода и минимизации рисков. Доходность по портфелю формируется в том числе из купонного дохода (определяется эмитентом) и является постоянной составляющей роста портфеля, дивидендов по акциям и результата изменения цены активов (зависит от ситуации на рынке в целом).
ПРОМСВЯЗЬ – Перспективные вложения	Инвестирует в акции малых и средних российских компаний, у которых есть высокий потенциал роста. Управляющий вкладывает средства фонда в ценные бумаги эмитентов с хорошими финансовыми показателями в ожидании раскрытия их внутренней стоимости в кратко- и среднесрочной перспективе. При этом по включенным в портфель акциям начисляются дивиденды, которые также реинвестируются.
ПРОМСВЯЗЬ – Информационные технологии будущего	Возможность для небольшого инвестора вложить средства в перспективные акции и ETF-компании глобального технологического сектора. В состав фонда могут быть включены как ценные бумаги участников международных рынков, так и локальных игроков IT-индустрии. Управляющий также может размещать средства в ОФЗ или инструменты денежного рынка на ожиданиях коррекции на рынке акций. Активное управление поможет снизить риски в случае ухудшения рыночной конъюнктуры. Покупка паев фонда дает потенциальную возможность извлечь выгоду от глобального процесса цифровизации экономики и смещения услуг и товаров в онлайн-сегмент.
ПРОМСВЯЗЬ – Золото	Фонд интересен клиентам, которые хотят защитить свои вложения от экономических рисков, а также тем, кто хочет инвестировать не только в ценные бумаги, но и в драгоценный металл.
ПРОМСВЯЗЬ – Мировая индустрия спорта	Приобретая паи этого ОПИФа можно не только поддержать любимые спортивные бренды, но и получить возможность заработать на росте их капитализации. Целью фонда является участие в росте популярности спорта и активного образа жизни в мире через рост доходов компаний, занимающихся игровыми видами спорта, производством спортивных товаров или одежды и трансляцией спортивных мероприятий. Основная часть активов фонда инвестирована в акции, номинированные в долларах США, что снижает зависимость фонда от нефтяных контрактов и колебаний курса рубля.
ПРОМСВЯЗЬ – Еврооблигации	Инвестирует в валютные облигации российских и зарубежных компаний. Зарабатывает одновременно на облигациях и росте доллара к рублю.

ИТОГИ 2020 ГОДА

В начале прошлого года на рынке коллективных инвестиций наблюдался некоторый спад, связанный с введением ограничительных мер в экономике, обусловленных необходимостью борьбы с коронавирусной инфекцией во всем мире, и потребностью оценить возможные краткосрочные и долгосрочные потери. Тем не менее уже к декабрю рынок ПИФов продемонстрировал рост доходности, существенно превысив показатели 2019 года. По итогам 2020-го средняя доходность ПИФов составила 10,4% по сравнению с 6,7% годом ранее. Высокую среднюю доходность показали ПИФы, инвестирующие в акции (24,7%), биржевые индексы (20,9%) и облигации (13,6%).

Управляющие компании уже третий год подряд наращивают объем привлеченных средств клиентов в фонды. Если в 2019 году приток средств клиентов увеличился на 21,2% по сравнению с 2018 годом, то

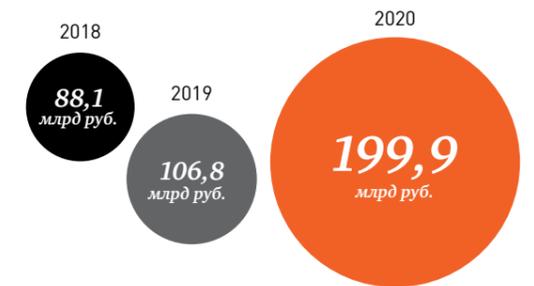
в 2020 году он вырос почти в два раза по сравнению с 2019 годом и достиг 200 млрд рублей.

Общий приток средств клиентов в ПИФы в 2020 году достиг 230,7 млрд рублей, увеличившись более чем в 2 раза по сравнению с 2019-м.

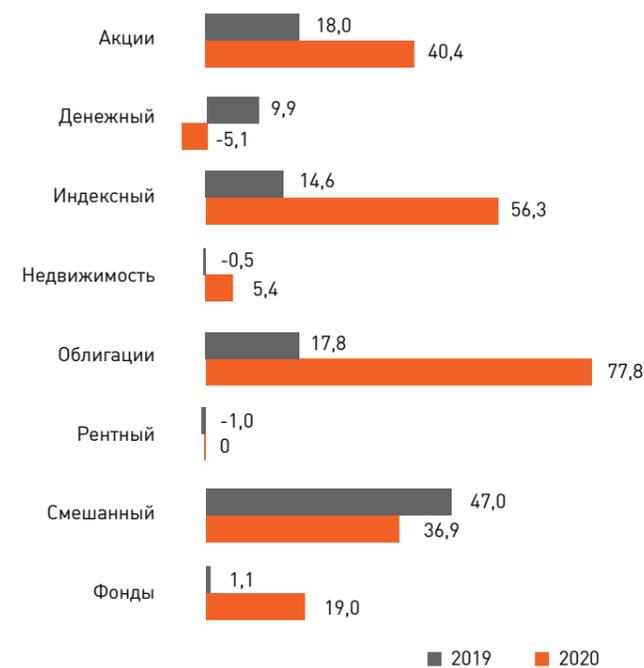
«Наибольшим интересом у инвесторов пользовались ПИФы, инвестирующие в облигации и акции а также индексные фонды, последнее обусловлено развитием биржевых паевых инвестиционных фондов, в основе которых различные индексы и ETF, они позволяют получить экспозицию на мировой рынок», – комментирует Максим Быковец.

Стоимость чистых активов ПИФ (СЧА) выросла с 897 млрд рублей в 2019 году до 1 трлн 145 млрд рублей в 2020 году. Рост продолжается ускоряющимися темпами. Если в 2019 году стоимость чистых активов выросла на 19% по сравнению с 2018 годом, то в 2020 году рост составил 27,8%.

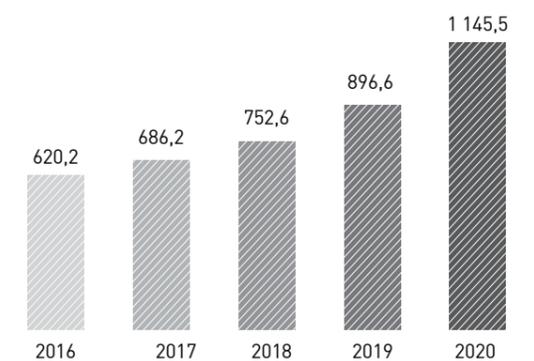
ОБЩИЙ ОБЪЕМ СРЕДСТВ, ПРИВЛЕЧЕННЫХ УПРАВЛЯЮЩИМИ КОМПАНИЯМИ



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИВЛЕЧЕННЫХ ПИФАМИ СРЕДСТВ ПО ОБЪЕКТАМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ, МЛРД РУБ.



СТОИМОСТЬ ЧИСТЫХ АКТИВОВ ПИФОВ, МЛРД РУБ.



ПРОГНОЗ НА 2021-Й

В 2021 году тенденция роста стоимости чистых активов ПИФов продолжилась, и по итогам первого квартала достигла 1,3 трлн рублей, увеличившись за год на 41%, при этом с начала 2021 года рост составил 11,7%. Общий приток средств в ПИФы за первый квартал 2021 года составил 109 млрд рублей, превысив объемы привлечения за весь 2019 год.

Динамичный рост как рынка инвестиций в целом, так и рынка ПИФов в частности был обусловлен притоком большого числа массовых клиентов, а также многолетним циклом снижения ставок банковских депозитов вслед за ключевой ставкой ЦБ РФ. Максим Быковец подчеркивает: «На пике разрыв в доходности между облигациями крупных компаний и депозитом в крупном банке могла составлять 1,5 раза (доходность по банковским депозитам 4% годовых, по облигациям 6% годовых). Доходность облигационных фондов могла превышать ставку по банковскому депозиту в 2 раза за счет активного управления».

Объем средств клиентов, привлеченных управляющими компаниями в ПИФы, в первом квартале 2021 года вырос почти в два раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 102 млрд рублей. В десятку лучших управляющих компаний по объему привлечения средств за первый квартал входит и ООО «УК Промсвязь», которому клиенты доверили 2,5 млрд рублей.

У российского рынка инвестиций по-прежнему большой потенциал для роста. «По нашим оценкам, доля инвестиционных продуктов в общих сбережениях физических лиц в России составляет не более 15%, тогда как, например, в США она превышает 60%. Поэтому, возможно, уже в ближайшие годы российские граждане вложат до 30% от общего объема своих сбережений в биржевые инструменты. При этом рынок коллективных инвестиций может стать наиболее динамично растущим сегментом частных вложений, что также полностью соответствует общемировым тенденциям», – поделился прогнозами Максим Быковец. 📊

Доходности фондов также показывают рост по всем направлениям размещения средств. Наибольшую среднюю доходность по итогам первого квартала 2021 года демонстрируют ПИФы, инвестирующие в акции (7,1%) или в фондовые индексы (3,2%).

ДОХОДНОСТЬ ОПИФ АКЦИЙ ЗА ГОД***ДОХОДНОСТЬ ОПИФ ОБЛИГАЦИЙ ЗА ГОД*****ДОХОДНОСТЬ ОПИФ СМЕШАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ЗА ГОД***

*по состоянию на 29.03.2021

Источник: InvestFunds.ru

ОФИС с видом на Неву

На протяжении многих лет ПСБ в Санкт-Петербурге удерживает звание лучшего регионального отделения, показывая рост по всем направлениям бизнеса. О том, чем живет коллектив, мы узнали, отправившись в филиал на экскурсию.

Текст: **Лидия Котлова**

Сегодня Санкт-Петербургский филиал ПАО «Промсвязьбанк» – это 180 млрд рублей активов, 360 тыс. клиентов, 600 тыс. счетов, открытых физическими и юридическими лицами, 20 отделений и 800 сотрудников. Отделение называют одним из самых влиятельных финансовых институтов Санкт-Петербурга и Ленобласти. Сложно поверить, что двадцать лет назад это дело начинали немногим более десятка человек.

СТЕНЫ И ЛЮДИ

Санкт-Петербургский филиал ПСБ начал свою работу в 2001 году. Стартовать пришлось буквально с нуля. Был один-единственный офис, расположенный на Ленинском проспекте. Работа филиала выстраивалась командой из 11 человек, которые изо дня в день совершали звонки, чтобы нарастить клиентскую базу. В конце рабочего дня они собирались вместе и подводили итоги, обсуждая результаты и планируя дальнейшие действия. Дело развивалось, росли штат и числен-



ность клиентов, и вскоре в рейтингах банков ПСБ начал занимать ведущие места. Но принципы работы оставались неизменными: теперь многочисленный, но по-прежнему самоотверженный коллектив работает оперативно и четко, как часы. В банковской сфере нельзя оставаться ни на один день. Чтобы сохранять равновесие на крутых поворотах, нужны были крепкие, надежные поручи, то есть твердые знания, мобильность, умение разбираться в любых, даже самых сложных, нестандартных ситуациях, принимать решения и брать на себя ответственность. Именно поэтому руководство филиала поощряет сотрудников в их развитии, помогает самым способным и мотивированным пройти карьерную лестницу с базовых позиций до руководящих должностей. Сильные и сплоченные команды профессионалов можно увидеть во всех отделениях банка. Иначе и быть не может: главным активом ПСБ всегда считались люди.

БАНК И ГОРОД

Санкт-Петербургский филиал ПСБ – член Союза промышленников и предпринимателей Северной столицы, один из партнеров Фонда развития промышленности города.

В декабре 2019 года председатель ПАО «Промсвязьбанк» Петр Фрадков и губернатор Санкт-Петербурга Александр Беглов подписали соглашение о долгосрочном сотрудничестве. А это значит, что теперь банк и правительство города объединены усилиями-

ми будут возвращать экономическую грамотность и улучшать качество жизни жителей Петербурга и области, развивая финансово-кредитную сферу и тем самым ускоряя рост экономики в регионе.

Банк намерен активно участвовать в программах развития предпринимательства и банковской инфраструктуры, городских социальных и инвестиционных проектах. Поэтому уже сейчас работает с Региональным фондом поддержки малого и среднего бизнеса. Филиал заинтересован в выстраивании отношений со всеми отраслями экономики и всестороннем развитии региона.

ВОЗВЫШЕННОЕ И ЗЕМНОЕ

ПСБ осуществляет благотворительную деятельность по целому ряду направлений: это и финансирование социальных программ, и помощь в сфере науки и образования, и меценатство в сфере культуры и спорта, а также поддержка духовного возрождения общества.

Петербургский филиал – постоянный генеральный спонсор международных фестивалей «Посвящение маэстро» и «Музыкальный Эрмитаж». «Посвящение маэстро» – дань памяти великим композиторам, деятелям искусств и культуры – давно вошел в петербургскую культурную традицию, символизируя музыкальное начало весны. В течение последних 14 лет «Промсвязьбанк» вносит лепту в проведение классических и джазовых концертов, спектаклей, оперных и балетных постановок, приурочен-

ных к юбилейным датам. Действо происходит не только в залах Эрмитажа, но и государственной академической капеллы имени М. И. Глинки, Санкт-Петербургской филармонии джазовой музыки и других.

Еще один повод для гордости у банка-мецената связан с проектом воссоздания Петергофского карильона – уникального музыкального инструмента из 51 колокола общим весом 12 тонн. Филиал стал спонсором и партнером проекта, приуроченного к празднованию 300-летия Петергофа в 2005 году.

А в 2016-м филиал принял участие в создании скульптуры «Дерево жизни» на территории детской больницы № 19 имени Карла Раухфуса. Это первая в России композиция, посвященная медицинским работникам, спасающим маленьких пациентов. Больница функционировала всю блокаду, не закрываясь ни на один день: врачи, медсестры, санитарки героически несли свою нелегкую службу. «Медикам, посвятившим свою жизнь спасению детей» – эту надпись можно прочитать на памятнике.

СЦЕНА, ПОЛЕ, СТАДИОН

Плодотворные будни – это промежуток между праздниками, считают в филиале. В городе, где солнечный свет – нечастый гость, приходится создавать праздник самим себе: например, помогая друг другу реализоваться творчески. Еще на заре становления офиса на Неве сотрудники банка создали свой театр. Сегодня в его труппе – почти 100 актеров! По сути, это седьмая часть коллектива – репетирующих, танцующих, выходящих на сцену под восторженные аплодисменты зала. В таких «неслужебных» обстоятельствах, как прожектором, высвечиваются характеры людей. Хорошо видно, кто лидер, а кто – ведомый; кто создан для работы в команде, а кому лучше дается соло как на театральных подмостках, так и за офисным компьютером. Репетиции и спектакли – лучший тренинг для вновь прибывших сотрудников: новички в банке порой робеют, не могут слова без запинки произнести, шаг сделать. Сцена же расковывает, заставляет поверить в себя.

СИЛЬНЫЕ И СПЛОЧЕННЫЕ КОМАНДЫ ПРОФЕССИОНАЛОВ МОЖНО УВИДЕТЬ ВО ВСЕХ ОТДЕЛЕНИЯХ БАНКА. ИНАЧЕ И БЫТЬ НЕ МОЖЕТ: ЛЮДИ – ГЛАВНЫЙ АКТИВ И КАПИТАЛ ПСБ



Тот, кто преодолел боязнь, лицедействуя перед зрителем, потом легко сделает презентацию, сможет без внутренней дрожи разговаривать с клиентами, а это одна из важных составляющих эффективной работы менеджера.

Не менее творческая атмосфера царит и на командообразующих мероприятиях. Обычно они проходят на природе и включают в себя разнообразные состязания. Команды формируются по принципу лотереи еще в офисе: капитаны – управляющие отделениями – достают из крутящегося барабана записки с фамилиями сотрудников. В назначенный день все выезжают на мероприятие и предстают перед соперниками в костюмах. Под дружный смех коллег площадка заполняется «инопланетянами», «рыцарями», «бурлаками», «альпинистами», «воспитанниками детского сада». Общими усилиями надо преодолеть сложное препятствие и постараться занять первое место.

Особое внимание в филиале уделяют спорту. Здесь есть футбольная и хоккейная команды, группа чирлидеров. Руководство внимательно следит за тем, чтобы спортсмены не пропускали тренировки, ведь игрокам каждый сезон приходится отстаивать честь ПСБ на межбанковских турнирах.

А еще петербуржцы бережно хранят культуру «социалистических

▲ Пресс-конференция в преддверии открытия фестиваля «Посвящение маэстро». Народный артист СССР Саулюс Сондецкис, директор Государственного Эрмитажа Михаил Пиотровский, старший вице-президент-управляющий Санкт-Петербургским филиалом ПСБ Татьяна Крылова

соревнований». Так, в номинации на звание «Человек года» победителем может стать любой сотрудник: вклад в развитие общего дела оценивают не по статусу, а по справедливости! Популярны также спецконкурсы среди менеджеров, работающих в разных секторах бизнеса, бухгалтеров, кассиров. Лучшим достается не только признание коллег, но и премии, и памятные подарки. Но вкус победы слаще, если она общая. Поэтому здесь люди дополняют друг друга. Это и есть синергия. К стати, для команды банка это слово – не только определение принципа сотрудничества, но и название музыкальной группы: коллектив «Синергия» существует уже около 10 лет и состоит, конечно же, полностью из сотрудников филиала. 📌

ПЕТЕРБУРГСКИЙ ФИЛИАЛ ПСБ – ЭТО:

180 млрд руб. активов

360 тыс. клиентов

600 тыс. счетов, открытых физическими и юридическими лицами

20 отделений

800 сотрудников

ИГРА ЗА БАНК

Слаженная работа над смелыми задачами, чувство локтя и субординации, общие цели – в ПСБ умеют добиваться результатов. Азарт подстегивает, и начатое в офисе продолжается на футбольном поле или в спортивном зале: в 2021 году стартовала обновленная корпоративная программа «ПСБ Спорт»

Текст: Алина Касьянова

Ш умные вечеринки в конце рабочей недели уже лет 20 не в тренде: в эпоху 30Ж специалисты всех уровней

стремятся проводить свободное время не только с удовольствием, но и с пользой.

В головном офисе ПСБ уже несколько лет работают секции по хоккею, баскетболу, волейболу, мини-футболу, настольному теннису, бегу и гонкам с препятствиями. В 2021 году этот список пополнился новыми направлениями – популярным во все времена большим футболом и трендовым нынче триатлоном, который включает в себя плавание, велоспорт и бег. «Сегодня мы делаем акцент на командных видах спорта – они учат помогать другим и ставить на первое место общие

интересы», – поясняет Рубен Бегунц, директор по спортивным проектам ПСБ. На вопрос, специалисты каких отделов чаще пользуются спортивными программами банка, Рубен Бегунц отвечает, что в процесс вовлечены все – от операционистов до руководителей. «Наш председатель, Петр

Фрадков, очень спортивный человек. Он играет в хоккей и теннис, владеет боевыми искусствами, занимается футболом, беговыми и горными лыжами. А если руководитель активный, какими могут быть сотрудники? Конечно, ему под стать».

Программа действует не только в московских офисах: филиалы также в игре. «Более 1200 сотрудников Промсвязьбанка по всей стране занимаются корпоративным спортом. Это и секции, и индивидуальные занятия, и марафоны, в которых участвует вся региональная сеть, – рассказывает Рубен Бегунц, – а после присоединения Роскосмосбанка число атлетов увеличится. На предстоящий забег под эгидой Лиги героев, который намечен на 2022 год, я надеюсь, выйдет более 1500 наших сотрудников по всей России».

*Каждый сотрудник
банка может сдать
нормативы ГТО
и получить знак отличия
от ПСБ*



Проблем с посещением тренировок, по словам Рубена, не возникает. Руководители отделов поддерживают движение и сами зачастую принимают участие в программе, поэтому ситуации «меня с работы не отпустили» крайне редки. Да, случается, что из-за сдачи проекта человек может опоздать на занятие. «Но работа – это основное, зачем мы здесь собрались, правда же? – улыбается Рубен Бегунц. – Тем дороже отношение к команде человека, который может задержаться на час, но все равно прийти на последние десять минут: мы – команда и за рабочим столом, и на стадионе!».

Для амбициозных – тех, кто склонен тренироваться не ради поддержания формы, а на результат – стимулом становится возможность попасть в сборную

В 2022 ГОДУ СТАРТУЕТ СПАРТАКИАДА ПСБ. В КОРПОРАТИВНОМ ПРАЗДНИКЕ ПРИМУТ УЧАСТИЕ КОМАНДЫ БАНКА ПО ВСЕМ ВИДАМ СПОРТА ИЗ ВСЕХ РЕГИОНОВ РОССИИ

ПСБ для участия в межбанковских турнирах. Конечно, для этого нужно показать высокие результаты, но в помощь заинтересованным – и опытные тренеры, и олимпийские чемпионы – мастера спорта, которые проводят мастер-классы. Такой

коучинг поможет не только развить и улучшить технику игры, но и заставит поверить в свои силы, а это уже полдела.

Однако и новичкам не стоит отчаиваться: программа «ПСБ Спорт» рада участникам с любым уровнем подготовки. «Ведь главная задача всей этой затеи – поддерживать позитивный эмоциональный фон, чтобы сотрудники увлеклись, знакомились, общались. И на работу приходили с улыбкой и радостью!» – делится Рубен Бегунц социальными ценностями банка.

Спортивные секции ПСБ ждут всех и каждого. Узнать больше об их работе, ознакомиться с расписанием, а также записаться на тренировки – зачем откладывать? – можно в сообществе «ПСБ Спорт» на «Ньютоне».



К вершинам – с новой символикой

Современный спорт – это не в последнюю очередь зрелище. И имидж команды – если не все, то по крайней мере важная часть ее успеха. Фирменная атрибутика не работает без идеи, которой пронизан ее дизайн. Поэтому новый логотип «ПСБ Спорт» отражает все ценности банка. Здесь всего три элемента: щит символизирует надежность, стрелка компаса – направление к новым достижениям, а звезда – поддержку банком оборонно-промышленного комплекса. Спортивный и динамичный характер знаку придают строгая геометрия и яркие цвета.

Спортивная одежда и аксессуары от «ПСБ Спорт» будут доступны каждому спортсмену: мерч команды можно получить на соревнованиях или выиграть в конкурсах в социальных сетях. А для корпоративных команд уже готова новая форма.

В разработке фирменного стиля совместно с банком приняли участие профессионалы в области спортивного дизайна – студия Quberten. У нее богатое портфолио: именно ее специалисты создали рестайлинг Ночной хоккейной лиги, айдентику чемпионата мира по хоккею в Казахстане, форму хоккейных клубов «Авангард», «Динамо», «Ак Барс», «Амур» и других.

Позывные в соцсетях



«Подписывайся на канал!» – девиз любого проекта в новой реальности. «ПСБ Спорт» не отстает и приглашает фолловеров на свои страницы: @psb_sport_ в «Инстаграм», @psbsport в «Телеграм» и на YouTube-канал «ПСБ Спорт». Здесь подписчики могут следить за любимыми командами, читать и смотреть интервью с известными спортсменами и участвовать в конкурсах, выигрывая призы.

Все лучшее – детям, а лучшее – это здоровье и радость, решили в ПСБ, узнав о призыве Президента России развивать локальную инфраструктуру. Так банк стал пионером нового созидательного движения.

«ПСБ Детям» – первый в России

В 2020 году ПАО «Промсвязьбанк» в соавторстве с Российской федерацией баскетбола инициировал строительство шести центров уличного баскетбола в разных городах России. «Мы обсуждали проект с президентом федерации Андреем Кириленко, который полностью поддержал нашу идею, – рассказал директор по спортивным проектам ПСБ Рубен Бегунц. – А для нас это важно: мы как инвесторы в социальную жизнь страны хотим вырастить здоровое поколение, а для других стать примером для подражания в рамках добрых проектов».

«А нас воодушевляет работа с партнерами, которые, как называется, «в теме», – добавляет Андрей Кириленко. – Помочь финансами могут многие, но представители ПСБ знали, как устроен наш спорт, какая база нужна спортсменам для занятий. Поэтому сотрудничество получилось плодотворным».

С прошлого года спортивная ребятня тренируется на новых площадках в Туле и Новомосковске, а в нынешнем планируется открыть такие же в Волгограде, Ставрополе, Чебоксарах и Калининграде. Все они соответствуют регламенту Международной федерации баскетбола, что позволяет проводить здесь международные соревнования.

«Новая площадка открывает нам возможность принимать у себя крупные соревнования всероссийского и даже международного уровня, поскольку полностью соответствует всем современным требованиям, – комментирует открытие объекта Дмитрий Миляев, глава администрации Тулы. – Я надеюсь, что наша совместная с ПСБ работа поможет привить целым семьям любовь к спорту и станет центром общения ценителей здорового образа жизни».

Впрочем, размеры и оснащение центров рассчитаны не только на детские группы: здесь также смогут заниматься взрослые – и любители, и профессиональные баскетболисты. 📌



Дотянуться до звезд

Стремясь поддержать спортивные инициативы всех уровней – корпоративные, федеральные и образовательные – ПСБ не остался в стороне и от спорта высоких достижений.

Известные клубы, как и объекты культурного наследия, имеют потрясающий рекламный потенциал, но не стихийный, а взвешенный, идейный, когда партнер погружается в проект. «Поддерживая знаменитые бренды, мы не просто отработываем соглашение, – объясняет Рубен Бегунц, – и не только присутствуем логотипом на рекламных баннерах и LED-экранах. Наши сотрудники имеют возможность по-настоящему болеть за команды, погружаться в культуру клуба, взаимодействовать с легендами в комфортном для всех формате. А самое главное, мы видим, что наше сотрудничество влияет на развитие детского спорта».

Как и в случае с баскетбольными детскими площадками, ПСБ в своих благотворительных проектах не ограничивается границами Москвы.

Так, в 2019 году банк поддержал спортивные организации Удмуртии: Федерацию лыжных гонок и Федерацию биатлона. Благодаря этой поддержке в конце 2019 – начале 2020 года в регионе с успехом прошли спортивные соревнования – лыжные гонки, велогонки, марафоны и другие. Неблагоприятная эпидемиологическая обстановка заставила перенести часть соревнований на 2021 и 2022 годы, так что новый всплеск спортивной активности в регионе еще впереди.

В 2019 году ПСБ заключил спонсорский договор с женским баскетбольным клубом «Динамо». В течение двух последующих лет реклама банка украшала форму спортсменок и паркет домашней арены во дворце спорта «Динамо» в Крылатском.

ПСБ также заключил спонсорский договор с баскетбольным клубом «Локомотив-Кубань».

А в 2020-м логотип Промсвязьбанка отпечатали и на форме футболистов московского ЦСКА – ПСБ вступил в статус официального банка клуба с правом размещать свою рекламу и на стадионе «ВЭБ Арена» в Москве.

Не остановившись на достигнутом, в том же году ПСБ спонсировал Московский марафон – крупнейшее соревнование по бегу в стране, а затем выступил генеральным спонсором Всероссийского полумарафона «ЗаБег.РФ». В 2021 году полумарафон пройдет уже в пятый, юбилейный, раз. Его уникальная особенность – синхронный старт, который состоится одновременно в 85 городах России в 11 часовых поясах. Участники смогут преодолеть дистанции в 1, 5, 10 или 21,1 км.

В 2021 году ПСБ заключил спонсорский договор с Федерацией триатлона России и теперь спонсирует проведение детских соревнований по этому виду спорта в различных регионах страны.

И, наконец, предел скорости – в этом сезоне банк стал одним из спонсоров гонщика международного класса Александра Нестерова, выступающего в гонках формулы Mondial.

«Это далеко не все наши партнеры, – объясняет Рубен Бегунц. – Но мы поддерживаем каждую команду, которая доверилась нам. И ждем побед от всех спортсменов, с кем работаем». 📌



РУБЕН БЕГУНЦ,
директор
спортивных
программ ПСБ

Рубен, чем вы объясните такую заинтересованность банка в физической активности сотрудников и поддержке большого спорта? Банк заинтересован во всем, что приводит к развитию или созиданию. «ПСБ Спорт» – отдельный проект в нашей корпоративной культуре. Наряду с ДМС, развлекательными мероприятиями, поощрениями лучших сотрудников и прочими элементами внутренних коммуникаций мы стимулируем интерес к жизни банка и посредством спорта. Да и правительство поставило перед организацией высокую планку – увеличить количество занимающихся физкультурой людей в Москве и регионах до 65–75% к 2030 году. Невероятная цифра, но нет ничего невозможного!

А сами какие виды спорта практикуете?

Футбол, хоккей, баскетбол, в прошлом году участвовал в забеге. Большинство моих коллег – в отличной форме, а здоровый дух помогает и в работе.

Банк поддерживает именитые клубы. А есть ли квота для его сотрудников, болеющих за ЦСКА, на места на трибунах?

Да, и не только. Между тренировками своих, внутрибанковских команд мы будем проводить мастер-классы с профессиональными спортсменами – амбассадорами программы «ПСБ Спорт». Все желающие смогут пообщаться с мировыми звездами футбола, баскетбола, хоккея и прочих направлений, узнать секреты их образа жизни, получить памятные сувениры от чемпионов.



Беседовала
Анна Чистоделова

Фотоматериалы
предоставлены
пресс-службой
Государственного
исторического музея

Алексей Левыкин: «Сотни посетителей сменились миллионами»

Учреждениям культуры в период массовой изоляции пришлось нелегко. И правда, кто пойдет в музей, если посещение магазина – уже риск? Закрытие действующих выставок и «заморозка» новых проектов – не вариант, решили в Государственном историческом музее, и представили потрясающую выставку работ немецкого мастера Альбрехта Дюрера из собрания Пинакотекки Тозио Мартиненго в Брешии. О том, как удалось осуществить трудновыполнимое, рассказывает директор музея Алексей Левыкин.

Алексей Константинович, на открытии выставки вы сказали: «Мы рады, что в такое непростое время нам удалось осуществить проект». Что имели в виду под «непростыми временами»?
Простых, я думаю, не бывает. Любой период истории сопряжен с определенными сложностями. Но ситуация, возникшая в 2020 году, уникальна. Не только в моей, но и в мировой практике не было такого, чтобы музеи закрывались надолго, обрывались связи и контакты, чтобы непривычные ранее слова, вроде «локдаун», стали разговорными. Напомню, что даже в годы Великой Отечественной войны Исторический музей был закрыт всего неделю – после того, как снаряд повредил одну из стен. Отремонтировали и снова открылись!

А как же вывоз коллекций в эвакуацию?
Для многих музеев это действительно было единственной возможностью спасения коллекций и впоследствии большой повод для гордости. А мы и часть коллекций вывезли, и с оставшимися экспонатами продолжали работать здесь. «Мы» – это я не себя, конечно, имею в виду, просто за годы работы музей стал мне родным домом: здесь связь времен очень живая, каждый сотрудник ее ощущает. Время словно описало круг: сегодня, в условиях карантина, мы не только не остановили проекты – выставочные и просветительские – но и приумножили количество посетителей, открыв мульти-

Алексей Левыкин – директор Государственного исторического музея, кандидат исторических наук, специалист в области русского и зарубежного антикварного оружия.

Член Геральдического совета при Президенте Российской Федерации, эксперт Комитета Совета Федерации по культуре

Государственный исторический музей – крупнейший национальный исторический музей России. Основан в 1872 году. Здание по адресу Красная площадь, дом 1 построено по проекту архитектора Владимира Шервуда и инженера Анатолия Семенова в 1883 году. Кроме него, к музею относятся храм Василия Блаженного, музей Отечественной войны 1812 года и Палаты Романовых, хранилища и реставрационные мастерские в Измайлово, филиал музея в Туле



медийные возможности экспозиций. Лишившись привычного трафика в сотни тысяч реальных посетителей – их количество сократилось в четыре раза (!) – приобрели миллионы онлайн-зрителей по всему миру. Потеряв контакт с нашим посетителем и зрителем, мы должны были искать новые формы работы. К счастью, музей оказался готов к ним во всех аспектах: в режиме онлайн создавали мульти-медийные выставочные проекты.

Но и привычная работа над экспонатами не оставалась – мы с нетерпением ждали того дня, когда музеи вновь откроются и мы сможем реализовать ранее намеченные планы. Во вступительном слове на открытии выставки Дюрера я говорил и о нашем партнере ПСБ. Если бы не участие банка, мы бы вообще не смогли приступить к такой знаковой работе, как первый показ в России коллекции шедевров итальянских мастеров!

При том, что не деньгами едиными...

Но и не без них! Любой международный проект требует вложения средств еще на этапе начала переговоров. Ты не можешь вступить в диалог с иностранными партнерами, пока нет подтверждения материальной

помощи. А с поддержкой такой крепкой финансовой структуры, как Промсвязьбанк, легче начинать обсуждение сотрудничества с контрагентами, у тебя есть возможности. Дальше – целая технология с транспортировкой, застройкой пространства с привлечением лучших дизайнеров – каждый выставочный проект, а международный особенно – это очень ответственная работа, где нет места ошибке. Пандемия, конечно, осложнила подготовку выставки: только торжественное открытие откладывали два раза! В 2019-м не получилось, потом была еще одна попытка в 2020-м, и наконец все сошлось.

Отсрочка, наверное, дорого обошлась?

Нет, мы стараемся четко планировать расходы. И наши итальянские коллеги пошли навстречу – пролонгировали срок договора, понимая важность его для нас. Более 50% переговоров шли в режиме онлайн – одна из особенностей минувшего сложного года. Даже приемку бесценных шедевров пришлось проводить онлайн с итальянскими коллегами – при всем желании и при наличии открытой виз они не смогли сопроводить экспонаты. Надо сказать, это исключение из общемировой музейной практики и еще один показатель того, насколько высоко доверие к нам как к профессионалам музейного дела.

Какие экспозиции можно посмотреть онлайн?

В первую очередь это коллекции Центрального музея В. И. Ленина – современным зрителям будет интересно увидеть более 700 экспонатов музея, считавшегося в СССР главным. Кроме того, это интернет-ресурс, посвященный работе музея в годы Великой Отечественной войны; проект «Ордена Российской империи»; виртуальная выставка «Александр III. Царь-миротворец»; ресурс, посвященный женам декабристов. Сейчас в разработке виртуальная выставка, посвященная истории музея – в следующем году он отпразднует 150-летний юбилей. У нас уже 12 лет есть своя онлайн-платформа – «Медиапортал», где собраны все видеоматериалы: здесь можно посмотреть виртуальные экскурсии по выставкам, узнать об истории экспонатов, прослушать лекции, подготовленные с участием ведущих научных сотрудников музея и приглашенных специалистов, прямые эфиры и трансляции конференций, открытий выставок и многое другое.

Вы быстро сориентировались.

Не только мы: все музеи страны оказались в ситуации, когда привычные методы перестали работать. Но сдаваться не собирался никто: Минкультуры неоднократно проводило совещания, где обсуждались вопросы расширения контактов онлайн, а внутри коллективов продолжалась работа. Конечно, в первую очередь пригодились навыки сотрудников, ориентирующихся в виртуальном пространстве, но на удаленке дело

нашлось каждому. Хранители, например, выполняли свои функции, готовя каталоги из дома.

Удалось ли уберечь коллектив от вируса?

К сожалению, нет. Зимой этого года болезнь задела многих из нас, и я не стал исключением. Мы оперативно создали специальный штат, который вел статистику и поддерживал связь с заболевшими. Я оказался в 52-й больнице, где меня очень грамотно и профессионально поставили на ноги. Как сын врача я всегда относился к медикам трепетно, но теперь еще яснее понимаю, насколько это самоотверженные люди. В прошлом году в рамках празднования 75-летия Великой Победы мы посвятили отдельный выставочный проект военным медикам. Летом, когда музей был открыт, сделали бесплатное посещение для медицинских работников. Они приходили, благодарили за выставку и за бережное отношение к нашей общей исторической памяти.

А много ли сотрудников в Историческом музее?

Чуть менее тысячи человек. Кроме научных сотрудников, хранителей, реставраторов, методистов и экскурсоводов есть целый штат, обеспечивающий работу всего музейного комплекса – служба безопасности, инженеры, программисты. И, конечно, смотрители – те, кто всегда стоит на передовой, встречая посетителей и получая свою долю положительных эмоций...



◀ Корона, Швеция. XVII–XVIII вв., серебро; литье, золочение



◀ Зал 6. Восточная Европа и античный мир (IV–IV вв.)

«ТРАГЕДИЯ СОБОРА ПАРИЖСКОЙ БОГОМАТЕРИ ПОКАЗАЛА ВСЕМ НАМ, НАСКОЛЬКО УЯЗВИМЫ ПАМЯТНИКИ КУЛЬТУРЫ»

► Зал 4. Эпоха бронзы (IV-II тыс. до н. э.)

Произносятся вечное «руками не трогать»?

Да! (Смеется). На самом деле, чем меньше трогаешь – тем лучше. Музей ведь – консервативная структура. Наша задача – сохранить объекты для будущих поколений. Время их не щадит, а если еще и руками «помогать» – значит приближать реставрацию. Так что зрители выполняют очень важную для истории работу, спасибо им.

Наверное, устроиться на работу в такое знаковое место непросто.

С одной стороны, не сложнее, чем на любую другую. Во времена распределения – помните такой термин? – многие приходили по этой схеме. С другой, чем более знаменит музей, чем ценнее его коллекции, тем строже отбор, одного желания работать здесь недостаточно. Сейчас у нас полностью укомплектованный штат прекрасных сотрудников, работающих над изучением и пополнением фондов.

А вот ваша биография идеальна: казалось, вы родились для того, чтобы возглавить именно этот объект. Ну нет, все могло сложиться и по-другому. Очень многое зависит от родителей, от их профессий, от атмосферы дома. Мой отец историк: он работал в МГУ в год моего поступления на исторический факультет. Родной брат – инженер, то есть уже шаг в сторону от семейных традиций. Я мог пойти учиться в Институт стран Азии и Африки, но выбрал историю.

Примечательно, что здание Исторического музея соседствует со старейшими факультетами МГУ.

Да, но еще примечательнее то, что музей стоит на месте одного из первых университетских зданий. Истфак в XVII веке тоже располагался здесь, в центре. Но я, конечно, учился уже на Ленинских горах – ныне Воробьевых – и после диплома снова развилка: кроме музея приглашали в Институт военной истории. Но я выбрал первое, и после аспирантуры два года проработал в музее Ленина, был экскурсоводом. Это был 1985-й, а в 1987-м перешел на работу в Оружейную палату Московского Кремля. С тех пор на профессиональном жаргоне я – «музейщик». Это особая работа, требующая умения обращаться с вещами, радеть об их сохранности. Ей нельзя научить теоретически: мастерство приходит с опытом, как в любом ремесле.

Зато, наверное, часто консультируете несведущих, включая кинорежиссеров.

Да, к нам часто обращаются за консультациями создатели фильмов. Стараемся помочь всем, что знаем: даем справку по интерьерам, костюмам, посуде, оружию, биографиям исторических деятелей.

Наверное, и ляпы в кино все замечаете?

Ох, не то слово. Мне нельзя смотреть фильмы (смеется). Все вижу, все отвлекает – это профессиональное. Хотя понимаю, что очень сложно в художественном произведении учесть мельчайшие детали.



▲ Чарка, Москва, 1709 г. Оправа 1709-1720 гг. Золото, бриллианты, алмазы, рубиновая шпинель, эмаль, ореховый кап; резьба, чеканка

А где душа отдыхает, кроме «родного» музея?

В путешествиях по стране. Сергиев Посад, Переславль-Залесский, Суздаль, Владимир – красивейшие города с богатой историей и потрясающей энергетикой. А какой замечательный город Гороховец! Только там сохранился целый массив из сказочных домиков, в которых до сих пор живут. Очень люблю наши краеведческие музеи. Знаю, что в каждом из них обязательно найдется уникальный экспонат. Конечно, в силу

профессии мне часто позволено гораздо больше, чем обычному туристу, например, ознакомиться с работой и содержимым фондов. И даже за рубежом – когда в 80-х годах прошлого столетия появилась возможность посетить сокровищницы мирового искусства, я по работе объездил всевозможные галереи, познакомился с коллегами. В отпусках тоже не премину заглянуть в музей: как быть во Флоренции и не посетить Уффици? Или пройти мимо Национальной портретной галереи, будучи в Лондоне? А сейчас, когда мир вынужденно закрыт, мы вместе с ПСБ дали возможность людям вместе с нами «посетить» Италию, привезя выставку работ Альбрехта Дюрера, и уже готовим новый проект с партнерами из Генуи.

«НА ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ЖАРГОНЕ Я – "МУЗЕЙЩИК". ЭТО ОСОБАЯ РАБОТА, ТРЕБУЮЩАЯ УМЕНИЯ ОБРАЩАТЬСЯ С ВЕЩАМИ, РАДЕТЬ ОБ ИХ СОХРАННОСТИ»

дело: ухаживать за такими уязвимыми объектами надо постоянно. Не тот случай, когда можно один раз отремонтировать и на десятилетия забыть.

Да, но многие здания пере-страивать капитально нельзя, «это исторический объект», а его «родные» деревянные перекрытия тем временем пожароопасны и ветхи...

Технологии реставрации развиваются: восстанавливаем объекты с использованием необходимых инженерных систем, которые помогают продлить зданиям жизнь. Любой проект проходит цепочку обсуждений и согласований, сплеча никто не рубит. Постоянно учимся новому, надеемся, что историй, подобных вышеупомянутой, станет меньше.

Помните свое первое посещение Исторического музея?

Конечно. Я учился в обычной московской школе, экскурсий было много и разных, и вот классе в четвертом или пятом мы оказались здесь. Кое-что запомнил навсегда: лодка, рога, бивни мамонта и живописные полотна Серова, которые украшают первый зал.

И напоследок: как сейчас попасть в музей?

Большинство ограничений сняты, поэтому мы работаем и со одиночными посещениями, и со школьными группами. Но повторения пройденного никому не хочется, поэтому пытаемся выполнить все рекомендации Роспотребнадзора: маски, перчатки и покупка билетов онлайн, чтобы не собирать очереди. Тем же, кто не рискует выходить в общественные места, – доступный онлайн почти 2 млн экспонатов наших коллекций, в том числе из запасников. Подумали: а почему бы и нет? – и сделали полный каталог, чтобы показать людям. Ведь именно для них, для каждого, мы это все и храним. 📌

◀ Зал 32. «Россия в эпоху Николая I. Самодержавие и общество. Дипломатия и войны»



ощутимо изменится, и только к лучшему. Спасибо всем, кто нам помогает.

Два года назад весь мир с замиранием сердца следил за судьбой собора Парижской Богоматери. Научила ли эта трагедия чему-то представителей вашего цеха?

Она показала всем нам, насколько уязвимы памятники культуры. Здесь не в хранителях проблема. Без участия общества, волонтеров, без финансовой поддержки мы не сможем сберечь наследие для будущих поколений. Да, восстанавливать старое сложно, но ломать его и строить новое – плохая практика. Мне часто приходилось отстаивать необходимость именно восстановления, сохранения объектов. Это каждодневный труд – от поиска средств на реставрацию до работы руками. Все эти строительные леса на культурных объектах, которые удивляют прохожих – мол, сколько можно строить? – для нас абсолютно нормальное

Тоже в соавторстве с банком?

Да, но и это еще не все. Банк играет без преувеличения выдающуюся роль в реставрации нашего национального символа – памятника Минину и Пожарскому на Красной площади. Он ни разу не подвергался серьезной обработке: его перемещали, но значимой реставрации не было ни разу. Сейчас состояние композиции весьма плачевное, откладывать восстановление просто нельзя. Средства собраны, часть их предоставил Промсвязьбанк. Скоро облик Красной площади

ОНЛАЙН-ПРАКТИКУМ

В среднем 30,3% населения России смотрит YouTube 51 минуту в день, а 12,5% пользователей проводит 12 минут в день в «Telegram». Такие данные приводит Mediascope. Используйте время, проводимое в соцсетях, для повышения финансовой грамотности.

ЧТО ПОСМОТРЕТЬ?

Банк ПСБ

Канал погружает во внутреннюю жизнь банка и знакомит с его услугами. Здесь много познавательного контента – от интервью с экспертами до советов по финансовой грамотности.



Bloomberg Markets and Finance



 988 тыс. подписчиков

Англоязычный канал о бизнесе и экономике одного из самых влиятельных в мире информационных агентств. Самые свежие финансовые новости, обзор событий и аналитика рынков от экспертов Bloomberg TV.



Фанимани

 138 тыс. подписчиков

Ведущие канала с юмором и без официоза повествуют о событиях российской и мировой экономики и дают советы по теме «личные финансы». Помимо канала авторы снимают одноименное шоу для канала «Москва 24».



Finversia

 117 тыс. подписчиков

Это канал Яна Арта, президента Finparty и создателя портала Finversia.ru – одного из самых популярных финансовых гидов в России. Здесь вы найдете новости экономики и финансовых рынков, аналитику и мнения экспертов, прогнозы и советы по планированию расходов.



Деньги не спят

 281 тыс. подписчиков

Первое шоу об инвестициях на YouTube, созданное командой «Тинькофф Инвестиции». Фишка канала – реальные сделки в эфире. Эксперт и частный трейдер Василий Олейник и Яна Азкевич, бывшая ведущая РБК, обсуждают инвестиционный потенциал компаний. По воскресеньям зрители ждут разбор портфелей, аналитика новостей и прогнозы, а по средам Василий Олейник делится с аудиторией своим 15-летним опытом торговли на бирже. Шоу будет интересно как опытным трейдерам, так и новичкам, только планирующим открыть брокерский счет.

ЧТО ПОЧИТАТЬ?





@macroresearch
ПСБ Аналитика Стратегия

Канал Промсвязьбанка заработал в ноябре 2020 года, предлагая своевременную и доступную каждому подписчику информацию о финансовых рынках, курсе валют, ценах на акции, золото, нефть. А также инвестиционные идеи и новости макроэкономики.



InvestFuture

 187 тыс. подписчиков

Телеграмм-канал от Киры Юхтенко. Здесь не только анализ новостей, но и полезная информация для повышения финансовой грамотности, актуальные экономические тенденции различных стран мира, анализ трендов и ошибок инвестирования.



Экономика

 111 тыс. подписчиков

Главные мировые новости экономики и политики в кратком изложении.



Market Overview

 22 тыс. подписчиков

Один из первых каналов на финансовую тематику, посвященный банкам, курсам валют и экономике в целом. Много инфографики на тему инфляции и цен на нефть, аналитика зарубежных событий. Новости банковской системы, обзор причин лишения банков лицензий, сравнение ставок по депозитам и кредитам в разных кредитных организациях.



Moneyhack

 19 тыс. подписчиков

Авторский канал финансового журналиста и главного редактора проекта «Сравни.ру» Александры Красновой. Тут есть ссылки на статьи финансовой тематики из Business Insider и The Economist, исследования рынка, советы и лайфхаки по управлению финансами. Встречаются интересные посты на необычные темы по теме инвестиции. Здесь вы можете получить обратную связь, задав автору вопрос.



Фрэнсис Бэкон:
**«Книги — корабли мысли,
 странствующие по волнам времени
 и бережно несущие свой драгоценный
 груз от поколения к поколению»**

”



**«ЭКОНОМИСТ ПОД
 ПРИКРЫТИЕМ»
 (Тим Харфорд)**

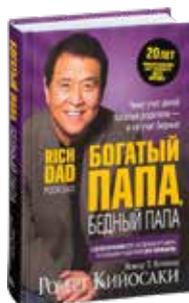
Одна из самых увлекательных книг об экономике, в которой автор стремится объяснить неочевидные закономерности и сорвать завесу тайны с принципа работы денег в современном мире. Книга уже разошлась тиражом более 1 млн экземпляров, и в 2021 году вышло ее новое издание.

Тим Харфорд – член редакционного совета газеты Financial Times. Его колонка «Экономист под прикрытием» раскрывает экономические идеи, стоящие за событиями повседневной жизни. В бестселлере автор простым языком объясняет сложные экономические теории на примерах того, как это работает в реальном мире и объясняет, как действуют силы свободного рынка.



**«ПУТЬ К ФИНАНСОВОЙ
 СВОБОДЕ. ПЕРВЫЙ
 МИЛЛИОН ЗА 7 ЛЕТ»
 (Бодо Шефер)**

Бодо Шефер – современный немецкий эксперт по финансовым вопросам и бизнес-коуч. Автор делится идеями, которые ему самому удалось воплотить в жизнь. Неудачный бизнес сделал Шефера должником, но он сумел расплатиться с огромными долгами всего за четыре года, кардинально изменив свое мышление. В книге автор рассказывает простым языком о сложных вещах, дает множество практических рекомендаций, например, как экономить, как формировать правильные финансовые цели и не накапливать долги. По отзывам читателей, последовавшим советам автора, книга способна помочь нарастить свой капитал и изменить отношения с материальным миром к лучшему.



**«БОГАТЫЙ ПАПА,
 БЕДНЫЙ ПАПА»
 (Роберт Кийосаки)**

Рассказывая о собственном детстве, автор рассуждает, как воспитание и среда в ранние годы влияют на «денежное» мышление взрослого человека. Автор повествует о двух отцах: своем родителе и о богатом папе друга, анализируя, как каждый из них сформировал его восприятие трат и инвестиций.

Кийосаки говорит о важности финансового образования, которое человек должен получить в юном возрасте, чтобы во взрослой жизни рационально использовать доступные ресурсы. Книга содержит много полезных советов, как правильно обращаться со средствами, чтобы они работали на вас и приносили доход.



**«КУДА УХОДЯТ ДЕНЬГИ.
 КАК ГРАМОТНО УПРАВЛЯТЬ
 СЕМЕЙНЫМ БЮДЖЕТОМ»
 (Юлия Сахаровская)**

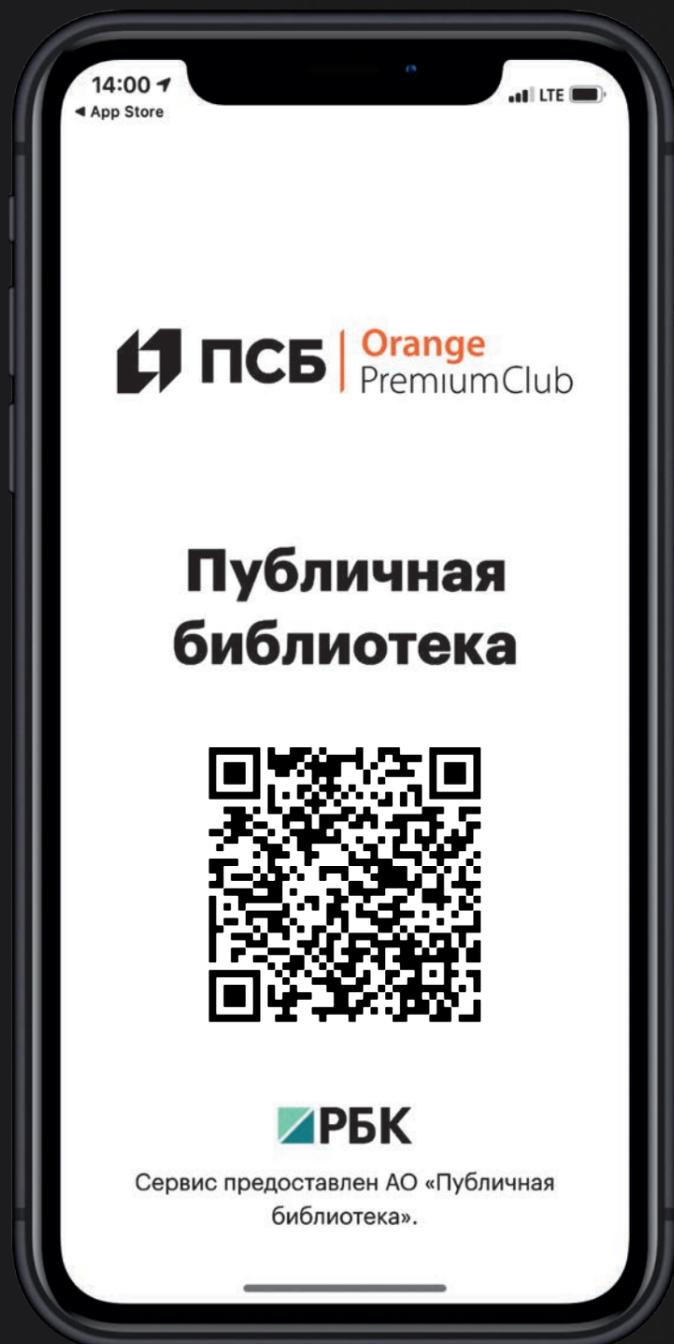
Юлия – консультант по управлению финансами и семейным бюджетом, инвестор, совладелец компании «Личный капитал». Ее статьи публикуют такие издания, как «Генеральный директор», D', «Личный бюджет» и РБК. В книге автор рассказывает о том, как оптимизировать свои расходы без ущерба для повседневных радостей. Секрет в правильном планировании и постановке финансовых целей. Это настоящее практическое пособие, в котором есть разбор типичных проблем семейного бюджета и эффективные пути их решения.



**«ЧЕТВЕРТАЯ
 ПРОМЫШЛЕННАЯ
 РЕВОЛЮЦИЯ»
 (Клаус Шваб)**

Клаус Шваб – немецкий экономист; основатель и бессменный (с 1971 года) президент Всемирного экономического форума в Давосе, одной из самых авторитетных в мире дискуссионных площадок. В книге он представил свое видение того, как будут развиваться технологии, общество и экономика в ближайшем будущем.

Читайте любимые газеты
и журналы в мобильном
приложении



8 800 333 52 42
psbank.ru

ПАО «Промсвязьбанк».
Генеральная лицензия Банка России № 3251.



ПСБ Лизинг

- Лизинг недвижимости, производственного оборудования и транспорта для предприятий ОПК
- Специальные лизинговые программы на продукцию предприятий ОПК в сегментах: ж.д., авиа, автотранспорт, спецтехника и оборудование

ПСБ Лизинг – один из крупнейших лизингодателей продукции ОПК в сегменте авиации

- Проект по поставке 66 вертолетов МИ-8МТВ-1 и Ансат для нужд санитарной авиации, произведенные АО «Вертолеты России»
- Проект по поставке 59 самолетов SSJ100 для российских авиакомпаний, произведенные Корпорацией Иркут

ООО «ПСБ Лизинг»
+7(495) 009-49-49
8(800) 775-75-25
info@psbl.ru