

**Агрба Д. В.**, аспирант кафедры финансов и кредита  
Всероссийской государственной налоговой академии Минфина РФ,  
г. Москва, [marketlife123@yandex.ru](mailto:marketlife123@yandex.ru)



## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ СУПЕРМАРКЕТОВ В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА

*В статье автор анализирует необходимость изменения российской модели сбережений населения и обосновывает развитие финансовых супермаркетов на российском рынке как перспективного финансового института привлечения инвестиций граждан в российскую экономику.*

**Ключевые слова:** модель сбережений, личные накопления, финансовые институты, финансовый супермаркет, банковские продукты, инвестиционные компании, стратегии инвестирования.

### Введение

**Д**ля российских граждан еще совсем недавно практически единственным легальным способом инвестирования личных накоплений являлось размещение данных финансовых средств в системе Сберегательного банка СССР под символический доход. В период становления рыночных отношений в современной России у частных инвесторов появилась реальная возможность размещать собственные накопления на различных рынках и в альтернативные финансовые инструменты, которые теоретически могли бы сохранить и приумножить их доходы. Возникновение финансовых рынков в российской экономической системе опосредовало научную постановку вопросов обеспечения конкурентоспособности российской финансовой системы и формирования конкурентной среды на финансовых рынках России.

### Сбережения населения — конкурентный потенциал экономической системы

В рыночной экономике сбережения населения в денежной форме образуют главный резерв совершенствования отраслевого хозяйства, что также понимается как одно из оснований конкурентного потенциала финансовой системы.

Денежные доходы населения с точки зрения их экономической характеристики можно условно разделить на три группы:

- 1) доходы, связанные с участием в производстве товаров и услуг, приобретаемых другими членами общества за деньги;
- 2) денежные выплаты за счет государственных фондов финансовых ресурсов, а также фондов благотворительных и некоммерческих организаций;
- 3) доходы, связанные с финансовыми операциями: проценты по вкладам, страхо-

вые возмещения, от операций с ценными бумагами, включая валюту, и т. п.

Современная западная модель организации сбережений домохозяйств предусматривает наличие различных источников получения доходов, в отличие от российской модели, в которой основным, а зачастую и единственным источником дохода является заработная плата граждан. Следовательно, обеспечение конкурентоспособности национальной финансовой системы связано с поведением населения в отношении сбережений и накоплений.

### Факторы сберегательного поведения населения

Необходимость изменения сберегательного поведения российских домохозяйств обусловлена воздействием ряда факторов, среди которых выделяются следующие:

- возрастание конкуренции на российском финансовом рынке вследствие вступления России в ВТО (перспектива прихода на российский рынок иностранных финансовых институтов и банков);
- наличие достаточно развитого фондового рынка;
- развитие инфраструктуры финансового рынка за счет возникновения новых финансовых институтов (негосударственные пенсионные фонды, паевые инвестиционные фонды, инвестиционные компании, осуществляющие доверительное управление, и т. п.) и новых финансовых продуктов (пенсионные программы, структурированные, производные и инфраструктурные ценные бумаги, кредитные карты с льготным периодом кредитования до 100 дней, доходные пластиковые карты с доходностью до 10–11% годовых, многообразии страховых продуктов и т. п.);
- новые требования российского законодательства к увеличению собственных средств финансовых институтов и банков, инициирующие процесс консолидации и укрупнения бизнеса, а также повышения надежности финансовых институтов.

Воздействие данных факторов актуализирует проблему формирования механизмов, позволяющих обеспечить условия привлечения сбережений населения в российскую экономику, с одной стороны, и изменить структуру сбережений граждан, обеспечив им дополнительный источник дохода, с другой.

В условиях совершенствования рыночных отношений, постепенного роста среднего класса, появления финансовых инструментов, доступных значительной части населения, укрепления доверия к коммерческим банкам и другим финансовым институтам роль финансов домохозяйств значительно расширяется. Мотивы сбережений и накопления в развитых странах различны. Динамика разных источников сбережений формируется под влиянием преобладающих особых факторов и условий.

Факторами влияния на уровень сбережений являются следующие:

- 1) возрастная структура населения;
- 2) демографическая ситуация;
- 3) уровень доходов и потребления;
- 4) политика государства.

Изменение сбережений домашних хозяйств рассматривается с позиций концепции «цикла жизни» (Ф. Модильяни<sup>1</sup>), когда главной причиной сбережений является поддержание потребления на некотором уровне в течение определенного времени на основе дохода, который можно предвидеть в жизни. Модель «цикла жизни» предусматривает, что отдельные люди выравнивают потребление во времени, принимая во внимание изменения ресурсов домашнего хозяйства и ожидаемого дохода на сбережения. Уровень сбережений систематически изменяется во время жизни индивида, и соответственно, агрегатная норма сбережений прямо зависит от распределения доходов в течение жизни.

<sup>1</sup> Андо А., Модильяни Ф. Гипотеза жизненного цикла сбережений: Совокупные положения и тесты. Американский экономический обзор. 1963. № 53.

Принимая во внимание *возрастную структуру*, следует отметить, что молодые люди обычно сберегают относительно мало, часто прибегают к займам, если предвидят увеличение доходов в будущем. Люди среднего возраста сберегают больше всего, предчувствуя более низкие доходы после выхода на пенсию. Они находятся в расцвете сил, получают высокие доходы. На стремление сберегать на старость или создавать наследство влияют ожидаемые изменения в доходе, богатстве и возможности будущего пенсионного обеспечения.

Следует также отметить, что на уровень сбережений в той или иной подсистеме мирового хозяйства, в отдельных странах важное влияние оказывает *демографическая ситуация*. Совокупный уровень сбережений падает при увеличении доли молодых и пенсионных возрастов. В том же направлении действует высокий показатель образования молодых семей. Он отмечался в конце 1970-х гг., явившись следствием бума рождаемости в послевоенные годы. Увеличение числа молодых семей вызвало в 1980-е гг. повышенный спрос на жилье и товары длительного пользования, что приводило к снижению нормы сбережений.

Чистый эффект демографических изменений на сбережения домашних хозяйств противоречив. По отдельным оценкам, повышение демографической нагрузки на 3 пункта приводит к снижению нормы сбережений на один пункт.

Быстрорастущие страны обычно имеют более высокую норму сбережений, так как у них чаще всего отмечается *большой разрыв между доходами работающих и пенсионеров*. Это приводит к более высокой норме накопления, которая приближается к норме сбережений наиболее многочисленных и преуспевающих работников. Данное положение, в частности, подтверждается на примерах Японии и Южной Кореи.

Немаловажное воздействие на сбережения оказывает *изменение богатства домашних хозяйств*. Прирост богатства сти-

мулирует домашние хозяйства увеличивать расходы и понижать уровень сбережений. Домашние хозяйства, у которых расходы превышают доходы, обычно не продают свои активы, а больше занимают, что ведет к росту уровня задолженности.

Также необходимо отметить, что динамика сбережений домашних хозяйств находится под прямым воздействием *политики государства*, которое влияет на структуру доходов и потребления главным образом через социальное обеспечение. Государственные пенсии и программы социального обеспечения обычно снижают норму частных сбережений. Перераспределение национального дохода в пользу пожилых возрастов уменьшает необходимость сберегать на старость и на непредвиденные случаи. Хотя государственные и частные пенсионные системы широко распространены в развитых странах, стремление населения поддержать существующий уровень потребления в будущем содействует увеличению сбережений в трудоспособном возрасте. Об этом говорит увеличивающаяся доля доходов от процентов в домашних хозяйствах. Так, например, согласно данным Федеральной службы государственной статистики РФ получаемые гражданами доходы от процентов по депозитам в российских банках увеличились с 268 194 млн руб. в 2007 г. до 557 904 млн руб. в 2010 г., или в 2 раза.

## Депозиты и фондовые рынки

Приведенные данные указывают на то, что самой популярной стратегией российского частного инвестора является вложение средств на депозиты коммерческих банков. Для того чтобы обеспечить для держателей банковских счетов более высокую доходность и, соответственно, заинтересовать их в хранении средств в банке, кредитными организациями внедряются в практику различные счета. Для повышения заинтересованности клиентов в хранении уста-

новленного минимального остатка средств на счете им могут предлагаться льготные условия получения кредитов, снижаться размеры комиссии за обслуживание счета, бесплатно предоставляться банковские карты с различными дополнительными услугами и т. п. Тем не менее, проценты по депозиту независимо от срока и суммы вклада обычно не покрывают уровень инфляции, существующей на потребительском рынке.

Мировой финансовый кризис 2008 г. негативно повлиял на тенденцию увеличения притока капитала от индивидуальных инвесторов на фондовый рынок. Однако из-за падения котировок акций российских предприятий на фондовом рынке появились новые частные инвесторы, купившие акции по низким ценам. В этой связи следует отметить возрастающую роль финансовых посредников в современных условиях, предоставляющих финансовые услуги, и других институтов, с помощью которых домохозяйства, частные компании и органы государственного управления реализуют принимаемые ими финансовые решения.

Тем не менее, по мнению профессора А. Абрамова<sup>2</sup>, основную часть своих активов население предпочитает хранить в виде банковских депозитов, недвижимости и в наличных деньгах, причем доля ценных бумаг в накоплениях населения составляет не более 4%, что многие исследователи связывают также с низким уровнем финансовой грамотности российских граждан.

Опираясь на исследования А. Абрамова, берем за основу тот факт, что для инвестирования своих сбережений на фондовом рынке реальным инвестиционным потенциалом в России обладают домохозяйства со стоимостью инвестиционных активов (благополучием) от 25 тыс. долл. и выше. При средней норме вложений в ценные бумаги на уровне 10% стоимости ин-

вестиционных активов минимальная стоимость активов таких клиентов у брокеров или управляющих компаний составит около 2,5 тыс. долл. США. С этого уровня активов данные счета становятся рентабельными для финансовых посредников, оправдывая расходы на привлечение, рекламу и поддержание счетов клиентов<sup>3</sup>. Кроме того, следует отметить, что только незначительная часть российских граждан, обладающих инвестиционным потенциалом, может позволить себе услуги по доверительному управлению.

### Природа финансовой системы

Исследования показывают, что на российском рынке существуют различные группы инвесторов, которые обладают самыми разнообразными стратегиями и возможностями в отношении благосостояния и инвестиционной культуры. Для дальнейшего развития российской экономики необходимо, чтобы финансовый рынок предоставлял всем категориям инвесторов различные возможности, исходя из стратегических целей инвесторов и навыков владения деньгами.

Современное понимание природы финансовой системы не ограничивается сведением ее к поверхностным формам аккумуляции, распределения и перераспределения финансовых потоков. Поэтому привлечение физических лиц в качестве индивидуальных и коллективных инвесторов в реальный сектор экономики имеет свои механизмы и особенности, связанные с объемом привлекаемых денежных средств, уровнем финансового образования частных инвесторов и навыками деятельности в рыночных условиях, а также возможностями, которые финансовая система предоставляет потенциальному инвестору. Главным препятствием на пути получения информации для анализа является

<sup>2</sup> Абрамов А. Перспективы и риски // Вестник НАУ-ФОР. 2010. №3. С. 47.

<sup>3</sup> Там же.

Таблица 1

**Объемы привлеченных денежных средств по основным российским финансовым институтам по отношению к ВВП, млрд. руб.**

Год	ВВП	Банки		ФОР		НПФ		Страховые компании	
		Вклады физ. лиц	В % к ВВП	Накопительная часть (ВЗБ + УК)	В % к ВВП	ПН + ПР <sup>4</sup>	В % к ВВП	Страховые премии	В % к ВВП
2006	36 134,6	2 761,2	7,6	243,2	0,7	316,8	0,9	16,0	0,04
2007	39 218,7	3 809,7	9,7	340,0	0,9	469,0	1,2	22,3	0,06
2008	41 276,8	5 159,2	12,5	360,6	0,9	546,7	1,3	19,2	0,05
2009	38 048,4	5 907,0	15,5	466,5	1,2	589,7	1,5	16,5	0,04
2010	39 669,0	7 485,0	18,9	752,3	1,9	759,1	1,9	21,3	0,05
2011	41 384,8	9 818,0	23,7	1 222,4	3,0	1 010,7	2,4	н/д	н/д

*Примечание.* Составлено автором по данным [4, 5].

ся низкий уровень финансовой статистики и непрозрачность финансовых посредников в России<sup>5</sup>.

Следует отметить, что российский финансовый рынок в настоящее время предлагает определенный набор финансовых услуг частным инвесторам по инвестированию свободных денежных средств. На российском фондовом рынке существуют финансовые институты, позволяющие реализовать различные стратегии, причем анализ показывает рост объема средств, привлеченных различными финансовыми институтами, по отношению к российскому ВВП.

Таблица 1 иллюстрирует положительную динамику изменения объемов привлеченных основными российскими финансовыми институтами средств, что свидетельствует о возрастании интереса российских граждан к различным стратегиям накопления и о конкурентном потенциале национальной финансовой системы.

<sup>4</sup> ПН — пенсионные накопления по обязательному пенсионному страхованию; ПР — пенсионные резервы по негосударственному пенсионному обеспечению.

<sup>5</sup> Дрючина Е. И. Антимонопольное регулирование субъектов финансового рынка // Современная конкуренция. 2009. № 3.

## Финансовые супермаркеты

Необходимо отметить рост интереса к финансовым супермаркетам после кризиса 2008 г., хотя первый всплеск внимания к этой теме наблюдался еще в конце 1990-х — начале 2000-х гг., когда на российском финансовом рынке крупнейшие игроки проявили интерес к такой модели организации бизнеса (ОАО «УРАЛСИБ», ЗАО ИК «Тройка Диалог»).

Финансовый супермаркет — это структура, которая предлагает клиентам наиболее полный спектр финансовых услуг и продуктов в одном и том же месте под одним брендом, в идеале — как комплексное предложение. Основное назначение финансового супермаркета в максимальном упрощении процедуры получения оптимального пакета финансовых продуктов и услуг, необходимых клиенту в данный момент с минимальными затратами времени, максимально учитывая его потребности и уровень сбережений. Эта цель достигается за счет того, что финансовый супермаркет обеспечивает доступность клиенту в одном месте всего спектра услуг — банковских, страховых, инвестиционных и консультационных.

Причинами создания финансовых супермаркетов, по большей части, являются следующие:

1. Необходимость повышения прибыли банков и инвестиционных компаний. Доходность традиционных банковских операций имеет устойчивую тенденцию к снижению, что заставляет кредитные учреждения искать новые способы заработка, в частности расширять продуктовый ряд и обращаться к деятельности на розничном рынке, где норма прибыли традиционно выше, хотя и первоначальные организационные, и маркетинговые издержки достаточно велики.

2. Необходимость повышения конкурентоспособности. Для привлечения клиентов уже недостаточно просто предложить выгодные условия. Чтобы банк в будущем оставался конкурентоспособным, ему нужно развивать максимально полный спектр услуг для клиентов, заинтересовывая их в комплексном обслуживании.

3. Необходимость привлечения новых категорий и групп клиентов.

Предоставление в одном месте широкого перечня продуктов и услуг позволяет привлечь большее количество клиентов. При этом клиенты, привлеченные небанковскими продуктами, становятся, в конечном счете, клиентами банка, и наоборот.

Основными продуктами и услугами современного финансового рынка, ориентированного на частного инвестора, является следующий продуктовый ряд:

- доверительное управление;
- разработка стратегий инвестирования;
- банковские депозиты и вклады;
- потребительские, ипотечные и прочие кредиты;
- страхование;
- вложения в паи паевых инвестиционных фондов;
- валютные операции на рынке ФОРЕКС;
- использование электронных платежных систем;

- управление пенсионными накоплениями;

- предложение других способов управления собственными средствами.

Продуктовый ряд финансовых супермаркетов формируется в зависимости от потребностей клиентов, на которых они ориентированы. В этой связи финансовые супермаркеты могут быть ориентированы на физических лиц, компании малого и среднего бизнеса, корпоративных клиентов. Чаще всего встречаются финансовые супермаркеты, предназначенные для обслуживания розничных клиентов — физических лиц, а также универсальные офисы, ориентированные на предоставление максимально широкого спектра услуг всем категориям клиентов. Как уже отмечалось, основная задача при этом — предложить клиентам единый продуктовый ряд, который будет им интересен как комплексное предложение.

На российском рынке в настоящее время присутствуют универсальные банки, которые предлагают различные финансовые продукты, однако, по мнению многих исследователей, банковские супермаркеты в классическом понимании на сегодняшний день практически отсутствуют. Более всего черты финансовых супермаркетов присущи следующим российским финансовым институтам:

- инвестиционная компания «Тройка Диалог» (интеграция бизнеса «Тройки Диалог» и «Сбербанка» позволит объединенной структуре выйти на новый уровень взаимоотношений с клиентами, предложить им выбор инвестиционных стратегий, располагая полным спектром современных финансовых инструментов — от традиционных для банка кредитных продуктов до сложно структурированных инвестиционно-банковских продуктов и продуктов глобальных рынков, что предполагает появление на российском финансовом рынке безусловного лидера);
- банковская группа «Альфа-Банк», предлагающая кроме широкого спектра

традиционных банковских услуг инвестиционные и страховые услуги, а также операции на рынке ФОРЕКС;

- холдинг «Финам», дающий клиентам возможность непосредственного доступа на все основные российские биржи, обеспечивающий их максимально точной и полной финансовой информацией, предлагающий различные образовательные проекты, связанные с коллективными инвестициями, пенсионными программами, планированием личного и семейного бюджета, открывая возможность практически самостоятельно выйти на фондовый рынок с параллельной возможностью краткосрочного кредитования.

## Заключение

Незначительная роль на российском рынке финансовых супермаркетов обусловлена рядом факторов, препятствующих развитию данного финансового института:

- 1) недостаточно развитая конкурентная среда российского финансового рынка. Отсутствие конкуренции связано, в первую очередь, с недостаточным количеством инвесторов, обладающих инвестиционным потенциалом; достаточно высокой степенью финансовой неграмотности большинства населения страны, а также невысокой ликвидностью на рынке, что приводит к ситуации, когда сферы деятельности банков и небанковских финансовых институтов практически не пересекаются;

- 2) российская правовая система не предусматривает такой формы оказания финансовых услуг, как финансовый супермаркет. Для оказания банковских, инвестиционных и страховых услуг предусмотрены различные правила, так, например, финансовые супермаркеты создаются, как правило, на базе подразделений банковской сети. Объясняется это тем, что ряд банковских продуктов и услуг может быть получен клиентами только в банковском офисе (откры-

тие счетов, проведение платежей без использования банковских карт, размещение депозитов);

- 3) отрицательный международный опыт деятельности подобных институтов (кризисная ситуация с наиболее крупным финансовым супермаркетом *Citibank*).

Полагаем, однако, что, учитывая постепенный рост благосостояния российского общества и, соответственно, увеличивающийся интерес к финансовым услугам, развитие финансовых супермаркетов будет иметь важное значение для российского финансового рынка, вследствие преимуществ, которые они дают своим клиентам. Это связано с тем, что рынок испытывает недостаток в притоке средств частных инвесторов, связанный с недостаточностью у них финансовых средств для инвестирования и недоверием к финансовым институтам. Тем не менее, доверие российских граждан к банкам сохранилось и имеет тенденцию к укреплению, чему, в частности, способствует существующая система страхования вкладов. Поэтому финансовые супермаркеты на основе банковских розничных сетей имеют наиболее ожидаемые перспективы развития на российском рынке благодаря следующим преимуществам, которые они обеспечивают своим клиентам:

- наличие возможности комплексного обслуживания;
- широкий спектр услуг (помогает клиентам экономить время);
- развитая филиальная сеть многих ведущих игроков рынка;
- тенденция к унифицированию, централизации систем и стандартизации обслуживания клиентов, что позволяет не привязывать клиента к определенному офису;
- возможность снижения стоимости продуктов и услуг финансового супермаркета на 10–15% (благодаря широким возможностям внутреннего трансфертного ценообразования, существующего между компаниями в рамках одной финансовой группы).

Для развития данного финансового института на российском финансовом рынке необходимо решить следующие задачи:

1) осуществить совершенствование законодательства в отношении нивелирования бизнес-различий между банками, инвестиционными и страховыми компаниями, которые приводят к возникновению проблем функционирования интегрированных финансовых посредников из-за разночтений в правовом поле различных видов существующих в настоящее время финансовых посредников, а также совершенствование антимонопольного законодательства для получения возможности свободного создания комплексных финансовых продуктов в рамках одной финансовой группы;

2) реформировать систему контроля за деятельностью финансовых супермаркетов (возможно, за счет создания мегарегулятора на российском финансовом рынке);

3) создать систему стандартизации продуктов и услуг (во всех ПС банка должны предлагаться абсолютно идентичные продукты, все операции должны осуществляться одинаково быстро во всех офисах) и т.п.;

4) максимально упростить процесс оформления комплексных предложений, а также последующего добавления / пролонгации финансовых услуг клиентам без дополнительных временных и организационных затрат, что особенно важно для современных мегаполисов.

Следует отметить, что в отличие от России на развитых рынках Европы и Америки существует система работы с частным инвестором, которая позволяет гражданину получать инвестиционное консультирование, не уплачивая за это слишком большую сумму, поскольку инвестиционные компании и инвестиционные супермаркеты стремятся расширить круг потенциальных клиентов. При этом чем глубже будет интеграция между банком и небанковским финансовым посредником, тем проще окажется разработывать единые стандарты, обеспечивать взаимный доступ к информации о клиентах, сокращать затраты на персонал, маркетинг и PR, одновременно значительно расширяя клиентскую базу.

### Список литературы

1. *Абрамов А.* Перспективы и риски // Вестник НАУФОР. 2010. № 3.
2. *Андо А., Модильяни Ф.* Гипотеза жизненного цикла сбережений: Совокупные положения и тесты. Американский экономический обзор. 1963. № 53.
3. *Дрючина Е. И.* Антимонопольное регулирование субъектов финансового рынка // Современная конкуренция. 2009. № 3.
4. URL: <http://www.investfund.ru> — информационный портал по финансовому рынку.
5. URL: <http://www.gks.ru> — официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации.

---

*D. Agrba, Post Graduate student of «Finances and credit» department,  
Of Tax Academy of Ministry of finance of Russian Federation, Moscow, marketlife123@yandex.ru*

### PROSPECTS OF FINANCIAL SUPERMARKETS DEVELOPMENT IN COMPETITIVE ENVIRONMENT OF RUSSIAN MARKET

In the published article there was analyzed necessity of population savings model modernization and proved financial supermarkets development on Russian market as the perspective financial institute of population investments attraction to the Russian economy.

**Key words:** savings model, personal accumulation, financial institutes, financial supermarket, bank products, investment companies, investment strategy.