«Золото — это надолго»

На вопросы «Б.О» об инвестициях в золото в условиях «новой нормальности» ответили эксперты Газпромбанка: вице-президент — начальник департамента инвестиционно-страховых продуктов Артем Зотов и управляющий директор Татьяна Берман, куратор продукта «Драгоценные металлы»

Текст
ЮЛИЯ ПОЛЯКОВА,
КОРРЕСПОНДЕНТ «Ъ», СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ **«Б.О»**


Артем Зотов


Татьяна Берман

— Гиперинфляция, санкции, геополитические риски и другие тревожные факторы побудили инвесторов задуматься об «уходе» в драгметаллы — проверенную веками систему сохранения средств. Какие инструменты здесь готов предложить Газпромбанк?

Артем Зотов: Если до 2022 года мы работали в основном с состоятельными клиентами, то теперь наши сервисы по инвестициям в драгметаллы доступны всем розничным клиентам — физическим лицам.

Газпромбанк предлагает, во-первых, счета в драгоценных металлах, они же обезличенные металлические счета (ОМС) в золоте, которые клиенты могут открыть, пополнить и продать с них средства путем перевода драгоценного металла в рубли через мобильный банк и интернет-банк, а также могут снять с них в форме слитков в отделении.

Во-вторых, мы открыли возможность приобретения слитков разного веса в офисах банка. С информацией можно ознакомиться на нашем сайте.

Татьяна Берман: Недавно мы запустили еще один сервис — выкуп слитков. Важно, что золото необязательно должно было быть ранее куплено именно в Газпромбанке — в отличие от ряда других банков при выкупе у нас нет привязки к месту, где ранее был приобретен слиток.

— Когда вы запустили обратный выкуп?

Артем Зотов: В сентябре 2024 года. Пока он есть только в ряде отделений, но «пилот» превзошел ожидания по спросу, и мы собираемся расширить сервис.

— Как вы продвигаете обратный выкуп? Как люди узнают, что можно принести физическое золото не в условный ломбард «Петров и К», а в офис Газпромбанка?

Артем Зотов: Мы продвигаем услугу через несколько каналов, но прежде всего через наш сайт. Там есть информация как о возможности приобретения золота в слитках и в обезличенном виде, так и о возможности его продать банку. Мы также информируем клиентов банка о возможности продажи слитков в наших отделениях. Кроме того, готовим кампанию по информированию рынка в целом.

— Насколько население финансово образованно и грамотно в сфере инвестиций в драгметаллы?

Татьяна Берман: До 2022 года мы имели отложенный спрос на золото в течение долгого времени — 25 лет. Граждане крайне мало интересовались данной темой, плюс действовал НДС на приобретение слитков, что делало продукт менее выгодным.

Пока строилась экономика, клиенты ждали от рынка предложения по кредитам и краткосрочным депозитам. В ситуации геополитической напряженности инвесторы больше озабочены сохранением средств, чем их кратным ростом, и для этого инвестиции в золото идеально подходят.

Первый всплеск произошел в 2014 году. В 2022-м был зафиксирован рекордный спрос. Главный триггер активации спроса последних двух лет — отмена НДС на продажу физического золота, продукт стал более выгодным.

Артем Зотов: И люди пошли покупать драгметаллы как в слитках, так и на счета. Сейчас банки активно просвещают население

по данному продукту, и мы не являемся исключением. В результате общий уровень информированности заметно повысился.

— Почему Газпромбанк решил запустить обратный выкуп? Когда и как возникла эта идея?

Татьяна Берман: Весной 2022 года курс золота существенно вырос, клиенты начали покупать слитки, а после снижения курса возникла потребность в их продаже, и это стало сигналом для развития данного направления бизнеса. ГПБ крайне внимательно относится к голосу клиента, и мы всегда стараемся услышать потребности и «боли» наших клиентов и рынка в целом.

До 2022 года услуги по драгоценным металлам оказывало ограниченное число финансовых институтов. После 2022-го число банков и финансовых структур, которые вышли на данный рынок, резко увеличилось.

У клиентов было не так много вариантов, где можно продать слитки. Например, люди шли со своим золотом в ломбарды, к ювелирам, а они, как правило, предлагают большой дисконт.

Обратная связь, которую мы получали от клиентов, сводилась к простому — люди ищут надежного и проверенного контрагента для продажи слитков. Для того чтобы зайти на этот рынок, да еще чтобы клиенты к нам возвращались, Газпромбанку нужно было сделать максимально широкий спектр услуг по металлам для физических лиц. Помимо покупки и продажи слитков, металла со счета на счет клиенты могут снять золото со счета в виде слитков. Услуга уже есть в 30 отделениях по стране.

— За снятие берется комиссия. От чего зависит ее размер?

Артем Зотов: Если клиент снимает золото в маленьких слитках, то комиссия выше, потому что выше стоимость выплавки на один грамм. Чем крупнее слиток, тем комиссия меньше.

— ОМС у вас только в золоте?

Татьяна Берман: Пока да, но мы рассматриваем подключение и других металлов.

— Банк VS ломбард. Каковы преимущества и требования ГПБ?

Артем Зотов: Хотя дисконт в ломбарде выше, ни для кого не секрет, что деньги там можно получить проще.

Мы можем выкупать слитки только надлежащего качества с сертификатами и, разумеется, не принимаем лом, ломбарды же берут все. Мы не выкупаем слиток при любом сомнении в его качестве или отсутствии подтверждения происхождения средств, зато наши курсы намного выгоднее, чем у ломбардов.

— Каковы перспективы инвестиций в золото?

Артем Зотов: Инвестиции в золото чаще всего долгосрочные. Для банка они интересны, так как это продукт для весьма консервативной клиентской базы, готовой к длительным вложениям.

В любой актив имеет смысл заходить, когда его цена находится на минимуме. Золото сейчас на пике, однако предпосылок, что курс заметно снизится в обозримой перспективе, тем более до значений начала 2022 года, я не вижу. Наоборот, есть тенденция к росту, на мой взгляд, лучше заходить в золото сейчас, пока оно не стало еще дороже.

— Драгметаллы VS недвижимость. Вечный спор консультантов. Каково ваше мнение?

Артем Зотов: Я бы не сравнивал данные инвестиционные инструменты, они принципиально разные. Отличие вложений в недвижимость от покупки драгметаллаов — ее привязка к конкретному месту, ее не возьмешь с собой при переезде в другой город, быстро не продашь. ОМС и слитки, очевидно, — гораздо более ликвидные активы.

— Как вообще работает и развивается российский рынок драгметаллов в условиях санкций и фактического запрета на работу крупных российских профильных предприятий на центральных площадках, например в Лондоне и Нью-Йорке?

Татьяна Берман: С 28 февраля 2022 года Банк России снова стал закупать золото в резервы, а с 29 декабря 2022 года на законодательном уровне усилил систему контроля за оборотом металлов.

Идет плавное насыщение рынка физических лиц металлом, а также произошла переориентация экспорта — с Европы на ОАЭ, Китай, Турцию (таможенная статистика и объем резервов закрыты, оценить реальные размеры экспорта нельзя).

— ОМС VS слитки — плюсы и минусы?

Артем Зотов: Вопрос — в задаче. Физическое золото требует от клиента дополнительных финансовых и временных затрат на хранение, выкуп слитков работает далеко не повсеместно, хотя движение в данном направлении есть.

Гораздо проще держать средства на ОМС и следить за ростом курса, чтобы в любое удобное время продать металл и получить доходность. Когда наш клиент заходит в дистанционные каналы обслуживания банка, он видит раздел «Драгоценные металлы» и имеет возможность купить золото на металлический счет за несколько секунд. Клиент видит, за сколько он сейчас может купить любое количество золота в граммах на ОМС и за сколько может его продать. Мы также отражаем графики роста курса для удобства оценки доходности вложений.

Что касается слитков, то это защитный актив, который можно хранить в ячейке, дома в надлежащих условиях, однако вы легко можете взять металл с собой куда угодно. По сути, минусы и плюсы есть везде: слитки, если хранить их дома, могут украсть или повредить, если вы храните металл на счете, то защищены намного больше, но переводить его куда-либо пока нельзя, только через снятие в рублях со счета. Так что вопрос — в задаче клиента, а инструментов решения мы реализовали достаточно. Б.О