

«ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОДУКТ ДОЛЖЕН СООТВЕТСТВОВАТЬ ОЖИДАНИЯМ КЛИЕНТА»



В начале 2018 года банк ВТБ завершил присоединение ВТБ 24. В рамках группы был создан новый бизнес «ВТБ Капитал Инвестиции» — единая платформа, оказывающая полный спектр инвестиционных услуг. Возглавил новый блок **Владимир Потапов**, который был назначен руководителем департамента брокерского обслуживания банка ВТБ и главным исполнительным директором объединенного бизнеса «ВТБ Капитал Инвестиции».

Почему появилась идея объединить довольно разные направления — брокерское, управление активами, инвестиционное консультирование?

— Присоединение ВТБ 24 к банку ВТБ открыло возможность пересмотреть подход к предоставлению инвестиционных услуг. В условиях многообразия финансовых и инвестиционных решений для клиента важно иметь единое окно, через которое он может получить необходимую информацию по всем инвестиционным продуктам и качественное индивидуальное предложение. Таким образом, было решено создать единый центр экспертизы группы по инвестиционным продуктам для всех категорий клиентов, объединив управляющую компанию для российских и международных инвесторов, департамент брокерского обслуживания — бывший инвестиционный департамент ВТБ 24, институционального брокера «ВТБ Капитал Брокер», услуги по инвестиционному консультированию, а также услуги физическим лицам на рынке форекс.

Этот подход для России во многом уникален, но считается нормальной практикой для глобальных рынков. Он позволяет предлагать клиенту именно тот продукт, который наилучшим образом отвечает его задачам и потребностям. Если клиент не готов самостоятельно заниматься инвестиционными вопросами и предпочитает доверять управление профессионалу, существует управление активами. Для тех клиентов, которые считают себя достаточно опытными на фондовом рынке для самостоятельного инвестирования, есть брокерские услуги. Инвестиционное консультирование сочетает в себе преимущества доверительного управления с точки зрения инвестиционной экспертизы и точечной аналитики, и при этом окончательное решение клиент принимает сам. Для построения этически правильного бизнеса нужно любить своего клиента, обеспечивая ему доступ к полному перечню возможных услуг. Единое окно позволяет по всем направлениям внедрить общие высокие стандарты, а также решает проблему внутренней конкуренции между продуктами, исключив, таким образом, вероятность предложения клиенту инвестиционного продукта, не отвечающего его целям.

— Какого синергетического эффекта вы ожидаете от новой структуры?

— Можно отметить ряд синергетических эффектов. В первую очередь это развитие дистрибуции через агента. Наличие у агента полной линейки инвестиционных продуктов позволяет составлять индивидуальный инвестиционный портфель в зависимости от задач, склонностей к риску и других индивидуальных параметров каждого клиента. Мы планируем внедрить систему первичного инвестиционного профилирования, которая позволит агенту по каждому клиенту определить параметры, необходимые для подбора инвестиционных инструментов. Правильное предложение клиенту можно сделать только при наличии полной продуктовой линейки. Второй синергетический эффект, который следует отметить, — это возможность развивать единые онлайн-каналы продаж и обслуживания, единые кабинеты и сервисы. Мы собираемся вывести все ключевые инвестиционные продукты в онлайн-витрины банка — онлайн и мобильный банкинг. Третий — это уменьшение дублирующих функций и, как следствие, снижение операционных издержек. Получается целый набор синергетических эффектов, которые несут пользу для клиента и являются важными факторами для бизнеса с точки зрения экономии расходов.

— Какие еще преимущества получают ваши клиенты?

— Использование принципа единого окна решает задачу риск-профилирования, упрощает доступ клиента к его инвестиционному портфелю, даже если он состоит из разных инвестиционных продуктов. Клиент получит возможность довольно быстро, насколько это возможно законодательно, менять продукты внутри портфеля с минимальными транзакционными издержками. Клиенту удобнее работать в единой экосистеме, получая объединенный отчет по всем продуктам и управляя своими средствами через единое окно.

Новая структура бизнеса обеспечит расширение продуктовой линейки, повысит их качество за счет перехода на единые стандарты разработки и сопровождения. Наличие собствен-

ной продуктовой фабрики позволяет оперативно использовать рыночные тренды для предложения клиенту актуального решения. Помимо гибкости это позволяет снизить риски принципал-агента, когда клиенту продается чужой продукт, за качество которого агент не может отвечать, но при этом рискует своей репутацией.

Уже с февраля все клиенты «ВТБ Капитал Инвестиции» начали получать аналитику «ВТБ Капитал» на русском языке. До этого аналитику готовили разные подразделения, а сейчас у команды есть возможность сосредоточиться на целевой аналитике, которая адаптирована под конкретного потребителя.

— Какие задачи по развитию бизнеса по каждому из направлений стоят перед вами?

— Наша задача — увеличить размер клиентских активов под управлением как минимум в два раза, до 2 трлн руб. за три года, при этом активы физических лиц в инвестиционных продуктах должны достичь порядка 800 млрд руб.

В брокерском направлении основная цель заключается в том, чтобы для розничного и привилегированного сегментов клиентов стал доступен набор услуг, близких к классическому прайм-брокеру, таких как инвестиционное консультирование по составлению портфелей, анализ глобальных и внутренних рынков. В работе с этими категориями клиентов мы планируем внедрить робоэдвайзор. Другая важная задача — упростить и сделать более технологичным процесс доступа розничных клиентов к брокерским услугам. В мае мы планируем запустить собственное мобильное приложение и готовим для него опции, которых еще ни у кого нет. К тому же мы планируем расширение диджитал-канала дистрибуции для привлечения новых клиентов в брокерский бизнес. В брокерском направлении мы не ставим цели нарастить обороты, поскольку