



ГЕНАДИЙ ГУЛЯЕВ

считаем, что более качественным показателем доверия клиентов является объем клиентских активов.

В рамках брокерского обслуживания для институциональных и корпоративных клиентов мы планируем развивать инвестиционное консультирование, а также, используя опыт международных компаний, предлагать не только наиболее широкий доступ на российские и нероссийские биржевые площадки, но и продукты крупнейших управляющих компаний и фондов мира. В настоящее время мы консультируем одну из крупнейших европейских управляющих компаний по всем их инвестициям в России. В рамках этого договора мы рассматриваем возможность добавления их продуктов в чистом или структурированном виде в нашу линейку.

Если говорить про управление активами, то мы будем и дальше развивать ключевые направления — работу с частным капиталом, международными и институциональными инвесторами. Наша задача — создавать новые, интересные и качественные продукты для всех этих сегментов. В частности, мы планируем дальнейшее расширение нашего предложения как в облигациях, так и в акциях, готовим создание новых фондов недвижимости, ориентированных на продукты рентного дохода или занимающихся инвестированием на более ранней стадии строительства. Что касается международной дистрибуции, мы стремимся добиться того, чтобы наш продукт стал доступен для клиентов тех рынков, где мы еще не представлены.

— Почему было принято решение развивать в новой структуре услуги форекса, который до сих пор воспринимается в России как рулетка?

— Валютный рынок самый большой в мире, больше, чем рынки акций и об-

лигаций. И если клиент хочет торговать валютой, то почему не обеспечить ему прямой доступ к рынку, тем более мы имеем первую лицензированную компанию из банковского сектора. Работа через форекс-дилера обойдется клиенту дешевле, чем при выходе на этот рынок через брокера. Здесь вопрос только в правильном позиционировании этой услуги, понятном раскрытии информации, а также корректной оценке доли портфеля, которую клиент может аллоцировать в этот продукт. Поэтому мы считаем, что форекс гармонично вписывается в нашу общую продуктовую линейку.

— На каких направлениях бизнеса планируете сосредоточиться?

Каждое направление бизнеса является важным, и мы планируем заниматься и развивать все в равной мере. Я в целом буду сосредоточен на стратегическом и операционном развитии глобально всего бизнеса «ВТБ Капитал Инвестиции». На уровне отдельных сегментов бизнеса развитием будут заниматься их руководители. Однако, как и раньше, я буду встречаться с ключевыми клиентами, и не только бизнеса по управлению активами, но и других направлений.

— В конце 2017 года «ВТБ Капитал Управление Инвестициями» возглавил рейтинг крупнейших УК. За счет каких направлений бизнеса удалось достичь таких высот?

— Прошлый год был для нас успешным. Увеличение активов продемонстрировали все направления бизнеса. Наибольший рост был достигнут в сегменте доверительного управления средствами корпоративных клиентов и крупного частного капитала, активами эндаумент-фондов и накоплениями для жилищного обеспечения военнослужащих. По итогам 2017 года был удвоен объем активов крупного частного

капитала. Объем институционального направления бизнеса в 2017 году увеличился на 74%. Год стал рекордным для компании и по размещению клиентских средств в ПИФ, совокупный объем превысил суммарные результаты нескольких предыдущих лет. Также стоит отметить значительное привлечение активов в размере 60 млрд руб. во втором полугодии по направлению работы с международными инвесторами. В целом это направление выросло за год на 60%. Важно отметить, что в 2017 году мы получили новую категорию клиентов, пришедших к нам онлайн, более 30% новых приобретений ПИФов происходит сейчас за счет онлайн-канала. Развитие дистанционных каналов позволило работать с клиентами в сети Интернет через надежных партнеров, что значительно расширяет нашу сеть дистрибуции.

В дальнейшем продвижение своих инвестиционных услуг мы планируем осуществлять через интернет, отделения банка ВТБ, а также через рыночные маркетплейсы — специальные платформы-агрегаторы.

— Какие продукты и для каких клиентов вы будете запускать в текущем году?

— В 2018 году должны вступить в силу указания ЦБ, регулирующие порядок допуска инвестиционных паев биржевых фондов к организованным торгам. Этот продукт нам кажется интересным для российских клиентов. В зависимости от спроса клиентам могут быть предложены индексные фонды, как на российский, так и на внешние рынки. Для иностранных инвесторов, которым пассивные стратегии могут быть менее интересны, мы сосредоточимся на предложении активных фондов.

Также мы готовим для наших клиентов новые фонды недвижимости: со-

строящимися и завершенными объектами в сегментах коммерческой и жилой недвижимости. Мы видим, что структурированная недвижимость интересна для тех частных инвесторов, которые самостоятельно инвестировали в недвижимость, покупая те или иные объекты на рынке. Фонды недвижимости доступнее самих объектов недвижимости, а риски существенно ниже, структура инвестирования более диверсифицирована. К тому же за счет возможности частичного погашения, продажи паев на бирже клиент получает ликвидность, которой у него нет при стандартном инвестировании, например, через покупку квартиры. Мы хотим сделать этот продукт доступным как для квалифицированных инвесторов, так и неквалифицированных, чтобы клиенты могли рассматривать его в качестве альтернативы простой покупке объекта недвижимости.

Розничным клиентам брокера предлагаем предложить валютное репо, реализовать единый брокерский счет и дополнительные онлайн-сервисы. Инвестиционные продукты, обладающие добавленной стоимостью, такие как инвестиционное консультирование и робоэдвайзор, должны стать доступными для клиентов массовой розницы.

По направлению институционального брокера мы будем развивать сервисы, связанные с управлением ликвидностью, расширим продуктовую линейку.

Большое развитие бизнеса планируется по направлению Digital, задача которого — дать клиентам удобный доступ к инвестиционным продуктам, в том числе в части приобретения, обслуживания, получения оперативной информации о портфеле.

— Как вы оцениваете перспективы будущего года с точки зрения привлечений клиентов?

— Мы ожидаем, что уровень проникновения инвестиционных продуктов в сбережения частных лиц и корпоративного сектора продолжит расти. Этому будут способствовать высокие процентные ставки на долгом рынке в реальном выражении, отсутствие активных действий банков по расширению депозитной базы и смещение их фокуса на комиссионные продукты. Результаты начала года свидетельствуют о неплохом притоке по всем направлениям бизнеса. Думаю, что по итогам 2018 года активы под управлением нашего бизнеса могут вырасти на 30%, достигнув 1,3 трлн руб. ●