



— Ожидаете ли вы каких-то изменений в предпочтениях клиентов? И почему?

— У тех, кто уже вошел в рынок, будет расти запрос на более высокую доходность, соответственно, будет расти и аппетит к риску. Это будет способствовать перетоку денег в фонды акций. Но предпочтения тех, кто только переходит из депозитов, будут такими же — надежность и доход выше вклада.

— Каких законодательных инициатив от Банка России вы ждете в текущем году? Как они повлияют на индустрию коллективных инвестиций?

— Позитивный импульс развитию рынка должно придать предоставление управляющим компаниям возможности приобретать паи своих фондов на счета доверительного управления. Особенно это хорошо для новичков и неопытных инвесторов, открывающих индивидуальный инвестиционный счет. Доверие к фондовому рынку у них очень хрупкое. Именно для таких инвесторов, чтобы они не обжигались на нем, а извлекали пользу, должно применяться персональное финансовое планирование с диверсификацией портфеля.

Дальнейшее повышение грамотности розничных инвесторов будет стимулировать их переходить к менее затратным инструментам, чем классические паевые инвестиционные фонды. Например, биржевые индексные фонды — ETF (Exchange Traded Fund). Они включают в себя тот же набор ценных бумаг, что и определенный биржевой

индекс, например S&P 500. Таким образом, ETF повторяет динамику индекса.

Появление в России биржевых индексных фондов поможет удовлетворить такой запрос и будет способствовать дальнейшему развитию розничного инвестора в стране. Уже сейчас мы видим, что со стороны инвесторов есть такой запрос. Технически мы такой продукт проработали, так что с появлением регулирования сможем в короткие сроки запустить первый российский ETF.

— Поделитесь с планами на ближайший год по запуску новых инвестиционных продуктов?

— В плане разработки продуктов для нас навигатором служит розничная сеть банка. Мы очень плотно сотрудничаем с коллегами, чтобы при появлении запроса у клиентов банка оперативно удовлетворить его. Например, мы видим со стороны розничных инвесторов большой спрос на инвестиции в недвижимость. И в этом году планируем расширить нашу линейку фондов рентной недвижимости.

— Над какими цифровыми сервисами вы сейчас работаете? Какого эффекта ожидаете от их внедрения?

— Буквально недавно мы запустили мобильное приложение для операционных систем iOS и Android. В дальнейшем будем интегрироваться в Сбербанк Онлайн и различные маркетплейсы, которые уже существуют или только разрабатываются.

Цифровые сервисы должны быть способны ответить на все вопросы клиента. Например, когда человек приходит в банк, он может пообщаться с клиентским менеджером, передать ему свой запрос, задать вопросы и определиться с тем, что ему нужно, каким продуктом воспользоваться. В случае с цифровыми сервисами он не может получить ответы на свои вопросы. Клиент сам должен разбираться и принимать решение.

— Когда удаленные каналы продаж смогут на равных конкурировать с отделениями?

— Цифровые сервисы должны обеспечивать двустороннюю связь с клиентом. Следующий этап развития — интеграция искусственного интеллекта в цифровые платформы. Мы совершенствуем алгоритмы персонального финансового планирования, когда клиент просто говорит с нами на удоб-

ном для него языке, а искусственный интеллект интерпретирует и анализирует его запросы, чтобы потом создать максимально кастомизированное предложение. Это, кстати, улучшит клиентский опыт и в отделениях, потому что менеджер банка будет практически создавать для клиента специальное предложение, а не выбирать какой-то из имеющихся продуктов, полагаясь на свои ощущения.

— По вашему мнению, сейчас хорошее время для входа на рынок коллективных инвестиций новым клиентам?

— Потенциал роста рынка доверительного управления далеко не исчерпан. Сейчас для инвестора и рынка сложилась ситуация, которую называют win-win. С одной стороны, инвестиции в фондовый рынок позволяют получать доход выше депозитов. И одновременно новые инвесторы своим дополнительным спросом на финансовые инструменты будут стимулировать рост рынка.

— Не планируете усилить свои позиции в сегменте доверительного управления?

— Мы всегда работаем над этим. Неправильно говорить, что мы когда-то упускали этот сегмент из виду. Приведу цифры. На начало 2017 года в стратегиях доверительного управления у нас было 3 млрд руб., в конце года — почти 36 млрд руб. Мы продолжим активно развивать это направление, потому что это интересно более опытным инвесторам. И потенциал роста в доверительном управлении очень велик. ●

«Несмотря на рекордные показатели прошлого года, рынок коллективных инвестиций еще не достиг той отметки, когда его рост исчерпан»