

«К КЭШБЭКУ ПО КАРТАМ ВСЕ ПРИВЫКЛИ, НА ОЧЕРЕДИ ИНВЕСТБЭК»

Управляющие компании готовы снижать пороги входа в паевые фонды практически до нуля, чтобы клиентам удобнее было совершать регулярные инвестиции. Об этой и других новациях в отрасли мы побеседовали с заместителем генерального директора УК «Альфа-Капитал» **Евгением Живовым**.



Евгений, участники инвестиционного рынка активно переводят услуги в цифру, но по-прежнему привлекают от клиентов больше средств по традиционным каналам. Насколько оправданна ставка на онлайн-технологии?

— Абсолютно оправданна как стратегически, так и тактически. Но согласитесь, наивно было бы думать, что если сегодня мы впервые выводим на рынок услугу дистанционного открытия счета, то уже завтра спрос на обслуживание в офисах полностью исчезнет. Изменения в сознании и поведении клиентов происходят не сразу, зато процесс этот, как правило, необратимый. Например, я уверен, что если вы хотя бы раз приобретали паи наших ПИ-Фов через интернет, а это делается за считанные минуты, то больше не захотите проводить ту же операцию прежним способом, тратя время на поездку в офис.

— То есть управляющие компании ощутят основной эффект от своих вложений в развитие технологий лишь через несколько лет?

— Через несколько лет мир станет еще более цифровым, поэтому наличие той же системы онлайн-дистрибуции будет даже не фактором успеха, а фактором выживания для представителей отрасли. Но новые технологии дают нам отдачу и сейчас. При прочих равных вы выберете управляющую компанию с удобным личным кабинетом на сайте, с раскрытием всей информации в онлайн, с возможностью связаться с консультантом не только по телефону, но и в вашем любимом мессенджере — все это важно для клиентов. Невозможно оставаться среди лидеров рынка без этих и других подобных опций.

— Часто ли клиенты пользуются для инвестиций мобильными устройствами?

— Да, это один из очевидных трендов. Недавно мы запустили рекламную кампанию «Делай больше онлайн», которая значительно увеличила трафик на наш сайт, и статистика показывает, что 40% обращений идет со смартфонов.

— Многие банки в ответ на этот запрос разрабатывают свои мобильные приложения. Управляющие думают об этом?

— Не только думают — действуют. По уровню дигитализации лидеры нашей отрасли опережают многих коллег из банковской индустрии. За последние годы мы создали очень серьезную технологическую инфраструктуру, собрали сильные IT-команды и внедряем циф-

ровые сервисы нового поколения с точки зрения функционала, удобства и защищенности от внешних воздействий. Если говорить о приложениях для смартфонов и планшетов, то у «Альфа-Капитала» их уже несколько.

— А чем они отличаются?

— Каждое предназначено для решения определенных задач. Например, в апреле стало доступно для скачивания приложение для Android-устройств, которое так и называется — «Альфа-Капитал». Версия для операционной системы от Apple появилась еще раньше. Фактически это полноценный личный кабинет клиента: можно проводить операции по портфелю и видеть результаты, анализировать структуру вложений, получать отчетность и обращаться к персональному менеджеру. Удобно, что все под рукой.

Для состоятельных частных инвесторов, которые участвуют в нашей программе привилегий, есть дополнительное мобильное приложение Alfa Capital Wealth. Там публикуются анонсы закрытых клиентских мероприятий, постоянно обновляется информация об специальных акциях от наших партнеров и так далее.

— А состоятельные инвесторы готовы совершать сделки с мобильного? Принято думать, что в этом отношении они очень консервативны.

— Дистанционными каналами пользуются клиенты с разным размером капитала, не только из розничного сегмента. Более того: наш опыт показывает, что мобильные сервисы ос-

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **предоставлено**
УК «Альфа-Капитал»

«Изменения в сознании и поведении клиентов происходят не сразу, зато процесс этот, как правило, необратимый»

