«ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ ОТКРЫВАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ ВЫХОДА НА РЫНОК НОВЫХ КЛИЕНТОВ»

Индустрия коллективных инвестиций стремительно развивается, появляются новые продукты, сервисы. Паевые инвестиционные фонды закрепились в числе самых популярных инвестиционно-сберегательных предпочтений. О точках роста лидера рынка коллективных инвестиций, перспективах будущего года, продуктах и сервисах, которые могут появиться на рынке, рассказал гендиректор УК «Сбербанк Управление Активами» **Евгений Зайцев.**

С каким результатом заканчиваете уходящий год? Какие направления бизнеса обеспечили основной прирост активов?

— По итогам 11 месяцев года стоимость чистых активов под управлением компании впервые в истории приблизилась к уровню 800 млрд руб., прибавив с начала года почти 200 млрд руб. Самым быстрорастущим направлением остается розничное, которое выросло год к году больше чем на 50% — до 203 млрд руб. В абсолютном значении основной вклад в рост обеспечил бизнес по работе с институциональными клиентами, на него пришлось две трети всего увеличения. Институциональный сегмент прибавил 30% и достиг отметки 574 млрд руб.

— За счет чего произошел такой рост в рознице и институциональных инвесторов?

— Бизнес по работе с корпоративными клиентами рос за счет пенсионных накоплений, которые поступили в первом квартале в рамках переходной кампании по итогам прошедшего года. Опережающие темпы роста привлечений со стороны розничных клиентов были обусловлены снижением ставок по депозитам, которое наблюдалось в предыдущие годы и продолжалось в первом полугодии 2018-го. Напомним, что ставки у крупных банков опускались ниже 7% и больше не могли обеспечивать желаемую двухзначную доходность, к которой за предыдущие годы успели привыкнуть частные инвесторы. В поисках альтернативы они стали делать выбор в пользу продуктов коллективных инвестиций: паевые фонды, стратегии доверительного управления, которые, в свою очередь, показывали очень привлекательные показатели доходности.

— В последние месяцы наблюдается рост ставок по банковским вкладам. Как это отразилось на привлечениях розничных клиентов по итогам года?

— В целом результаты года можно смело назвать положительными, в первую очередь за счет того, что рынок коллективных инвестиций существенно вырос в первой половине года. Конечно, результат мог быть и лучше, если бы не вмешались такие экзогенные факторы, как геополитика и макроэкономика, которые вызвали нервозность у инвесторов и привели к снижению динамики роста в осенние месяцы. Я уже упоминал, что многие клиенты привыкли к двузначной доходности, и они начинают нервничать, когда видят снижение доходности ниже психологически комфортной отметки. Соответственно, некоторые из них стали выходить из инструментов доверительного управления, и часть этих средств даже вернулась обратно на депозиты. Этому возвращению способствовало и повышение ставок по депозитам ключевыми банками, которое мы наблюдали в последние месяцы. Однако я считаю, что текущее снижение динамики роста рынка носит временный характер. Основными драйверами роста рынка доверительного управления выступают фонды облигаций. Я не вижу для российских эмитентов макроэкономических предпосылок к тому, чтобы за дальнейшим повышением доходности по облигациям последовала волна их дефолтов. Да и ставки по банковским вкладам в следующем году могут возобновить снижение.

— Спад этого года не первый и не последний. Как тогда управляющие компании должны выстраивать отношения с клиентом, чтобы рынок доверительного управления не оставался востребованным только при «хорошей погоде»?

— Необходимо изменение модели взаимодействия банка и управляющей компании. Раньше эта модель выстраивалась таким образом: управляющая компания и другие провайдеры инвестиционных продуктов (брокер, страховая компания) поставляли на полку банка продукты, например ПИФы, ИСЖ, структурные ноты, каждый из которых предлагался клиенту как самостоятельный объект инвестирования. И при этом приоритеты определялись клиентскими менеджерами часто на основе внутренней маржинальности по сравнению с классическими банковскими сервисами. Сейчас на рынок массово выходят новые категории клиентов, которые либо не имеют вообще опыта работы с финансовыми инструментами, либо минимальный опыт. Им мало предложить монопродукт, который, например, сможет заменить какой-то из банковских сервисов, как, например, фонды облигаций — депозит. Колебания рынка и доходности инструментов доверительного управления в этом году показали, что такой подход не совсем отвечает потребностям клиента, если мы хотим выстраивать отношения с ним по схеме client lifetime value.

— Как тогда должна выглядеть эта модель?

— Банк вместе управляющей компанией формирует кастомизированный продукт для клиента. Строго говоря, в зависимости от риск-профиля конкретного клиента формируется целый портфель из продуктов банка, который бы отвечал ожиданиям клиента по риску и доходности на длинном горизонте. Таким образом, теперь банк и управляющая компания проводят риск-профилирование клиента, создают продукты для каждого типа риск-профиля и после формирования портфеля берут на себя обязательства по ребалансировке этого портфеля, чтобы он обеспечивал клиенту желаемый ре-

ТЕКСТ **Виталий Гайдаев**
ФОТО **предоставлено «Сбербанк Управление Активами»**