

Review Доверительное управление

«Инвестиции, телекомы и ритейл — части одной экосистемы»

О том, как цифровые технологии размывают границы между отраслями и открывают доступ к инвестициям для широкой аудитории, рассказал Евгений Живов, заместитель гендиректора «Альфа-Капитала»

Евгений Живов.

— мнение —

— По вашей оценке, насколько быстро идет цифровизация управляющих компаний?

— Индустрия начала вставать на цифровые рельсы примерно два-три года назад. С тех пор многое сделано в плане упрощения удаленной идентификации клиентов, формирования дистанционных каналов продаж. Появились новые мобильные сервисы, переведены в цифру многочисленные операционные процессы, что повысило их надежность, быстроту и эффективность. Можно констатировать, что первый этап построения цифровой инфраструктуры в отрасли пройден.

Теперь начинается этап выхода на более высокие количественные показатели, достигаемые в том числе за счет использования новых технологий. И сейчас можно сравнить диджитализацию управляющих компаний с другим масштабным процессом, который идет параллельно, — переходом с аналогового телевидения на цифровое. Эти события вполне сопоставимы по своей технологической значимости. Конечно, число российских частных инвесторов еще гораздо меньше количества телезрителей, но цифровые технологии способны изменить ситуацию. В обозримом будущем с нынешнего уровня в 2 млн человек реально будет выйти на величину в разы больше. А ведь именно частные инвестиции — это длинные деньги и важный источник роста для экономики.

— Как развивается цифровое направление в «Альфа-Капитале»?

— У нас уже 20 тыс. клиентов, открытых счета онлайн. Их активы превышают 2,5 млрд руб., то есть средний чек составляет около 125 тыс. руб. Каждый месяц через цифровые каналы приходит свыше 5 тыс. новых клиентов — это больше, чем обеспечивают традиционные продажи, прямые и агентские, в том числе через банки. Личным кабинетом на сайте и в мобильном приложении компании пользуются более 68 тыс. человек.

Всего у «Альфа-Капитала» более десяти отстроенных цифровых каналов продаж, причем новые в последнее время добавляются практически ежемесячно. К ним относятся как партнерские каналы, так и собственные: сайт компании, личный кабинет клиента, мобильные приложения. Мы налаживаем цифровое сотрудничество в сфере продаж с банками, среди которых, конечно, и наш стратегический партнер Альфа-банк. Но работаем также с другими компаниями, в том числе не из финансового сектора.

— Недавно партнером «Альфа-Капитала» стал «Вымпелком». В чем заключается ваше сотрудничество?

— Смысл совместного проекта — получение синергетического эффекта при продвижении финансовых онлайн-сервисов. «Вымпелком» дает доступ к своей базе клиентов через сервисное приложение «Мой.Билайн», мы же предлагаем абонентам новую для них опцию удобного и выгодного их инвестирования. По данным со-



ФОТО: АЛЕКСАНДР АЛТАШОВ

вого оператора, у приложения сейчас 29 млн пользователей и каждый четвертый заходит в раздел спецпредложений. Теперь он видит там онлайн-витрину 12 паевых фондов «Альфа-Капитала» с различными стратегиями инвестирования, доступными для покупки в любой момент времени. Минимальная сумма покупки составляет во всех случаях всего 100 руб.

— Планируете ли аналогичные проекты с другими компаниями?

— Мы будем развивать агентское сотрудничество и с другими операторами связи. В частности, абоненты Tele2 смогут приобретать наши ПИФы на сайте компании и в мобильном приложении. При этом будет действовать акция: при оформлении первой заявки на покупку начисляется бонус на номер телефона. Если в ПИФы впервые инвестируется до 5 тыс. руб., то бонус составит 100 руб., если сумма больше — он удвоится.

— Как идет развитие собственного мобильного приложения «Альфа-Капитала»?

— Для широкой аудитории у нас два приложения. Основное называется «Альфа-Капитал» и представляет со-

бой полноценный личный кабинет клиента на мобильном устройстве. В прошлом году мы выпустили версию 2.0, в которой стало возможным не только покупать ПИФы, но и открывать и пополнять инвестиционный счет, а также стратегии доверительного управления. Любый желающий может начать инвестировать начиная с тех же 100 руб.

Вторая разработка называется «Поризонт». Она тоже доступна в App Store и Google Play и имеет на данный момент более 15 тыс. скачиваний. Это приложение позволяет автоматически откладывать деньги на инвестиции с каждой покупки, не меняя своих финансовых привычек. Вы совершаете повседневные расходы по карте, они округляются, «сдача» направляется на инвестиционный счет. В основе такого подхода к формированию накоплений — «теория подталкивания» лауреата Нобелевской премии, исследователя поведенческих финансов Ричарда Талера. На Западе аналогичные сервисы успешно развиваются не первый год.

— Какие еще цифровые каналы продаж вы считаете перспективными?

— Одним из новых для нас каналов становятся крупные розничные торговые сети. Мы считаем, что в перспективе они смогут вносить существенный вклад в общий объем агентских продаж. Недавно мы заключили соглашение с «Перекрестком», которое стало первым в России партнерством управляющей компании и ритейлера в области привлечения частных инвесторов на фондовый рынок. На сайте и в приложении «Перекрестка» появилась онлайн-витрина паевых фондов «Альфа-Капитала». Также заработала программа дополнительного поощрения: на карту торговой сети при покупке паев ПИФов начисляются баллы, которые затем можно потратить в магазинах. Стоит

отметить, что суммарная аудитория у приложения «Мой.Перекресток» внушительная — 1,8 млн человек.

— Что вы думаете о проекте ЦБ по построению финансового маркетплейса — своеобразного хаба для инвестиционных продуктов?

— Это очень важная инициатива и с точки зрения развития инфраструктуры, и в идейном плане. Она работает на повышение доверия россиян к финансовым институтам и инвестициям в целом. У крупных компаний достаточно ресурсов, чтобы создавать собственные цифровые каналы продаж, но небольшие участники рынка не могут себе этого позволить. Маркетплейс открывает им доступ к широкой аудитории, тем самым способствует укреплению конкурентной среды. Это должно положительно сказаться и на качестве продуктов и услуг, выводимых на площадку. Попадая на единую для всех витрину, компании будут вынуждены соответствовать рыночному уровню.

Также маркетплейс может сыграть свою роль в системе добровольных пенсионных накоплений, в которую, как мы считаем, должны быть допущены и управляющие компании. Система могла бы базироваться на цифровых принципах и единой платформе, а здесь возможны варианты интеграции с проектом маркетплейса. По крайней мере есть над чем подумать и что пообсуждать.

— Диджитализация меняет не только продажи, но и другие направления деятельности управляющих компаний. Где еще заметно ее влияние?

— Пожалуй, не осталось ни одной области нашей работы, которую не затронули бы цифровые технологии. Сам инвестиционный процесс не исключение. Например, перспективным выглядит применение технологий машинного обучения и искусственного интеллекта для про-

гнозирования рыночной динамики и поиска привлекательных активов. С Финансовой академией мы реализовали первый проект такого характера. Инструменты для работы с Big Data будут востребованы для анализа клиентской базы и создания точечных продуктов в соответствии с ожиданиями аудитории. Не сомневаюсь, что большое будущее у роботизации.

Еще один пример: совсем недавно у нас на сайте в открытом доступе появился новый аналитический инструмент — сервис под названием «Геополитические точки внимания». Это интерактивный календарь событий, которые способны оказывать влияние на глобальные и локальные рынки. Информация представлена наглядно и с прогнозами экспертов, можно отмотать ленту назад и посмотреть данные в историческом ракурсе. Хороший способ быстро ориентироваться в ситуации, чтобы принять инвестиционное решение.

— Рассматриваете ли вы вариант создания экосистемы, в которую помимо «Альфа-Капитала» вошли бы другие участники рынка?

— Знаете, в США посчитали, что в годовых отчетах компаний за 2018 год термин «экосистема» встречается в 13 раз чаще, чем десять лет назад. Но, как и любое модное слово, употребляется он не всегда по делу.

Что такое цифровая экосистема с точки зрения бизнеса? Многокомпонентный механизм, который связывает между собой потоками данных, услуг и денег компанию, ее клиентов и партнеров, в том числе принадлежащих к другим отраслям. У нас элементы экосистемы уже присутствуют, особенно с учетом налаживания работы с ритейлом и телекомом. Безусловно, мы думаем о запуске комплексных решений в сотрудничестве с новыми партнерами.

Виталий Гайдаев

Управляющие пошли в народ

— тенденции —

Стагнация на рынке коллективных инвестиций вынуждает управляющие компании и более плотной работе с клиентами, менеджерами банков-агентов, а также использовать маркетинговые каналы. Активно развиваются дистанционные каналы продаж, которые через несколько лет могут составить конкуренцию традиционным каналам привлечения клиентов. До этого динамика привлечений будет зависеть не только от результатов управления, но и от потребности банковской отрасли в частном финансировании.

Переговорный процесс

2018 год оказался для рынка коллективных инвестиций непростым. Несмотря на очень успешный старт и рекордные привлечение, летом объемы привлечений упали, а в ноябре и декабре начались оттоки. Тем не менее по итогам года суммарный приток средств в ПИФы превысил 86 млрд руб., обновив рекорд 2017 года. В нынешнем году отток продолжился. В январе частные инвесторы вывели из фондов свыше 2 млрд руб, но уже в феврале он замедлился до 1,6 млрд руб., а в марте упал ниже 600 млн руб. По итогам трех месяцев по данным Investfunds, потери отрасли превысили 4,25 млрд руб., что в 2,6 раз превышает отток в четвертом квартале прошлого года. Впрочем, если учесть, что в предыдущие три года в паевые фонды поступило более 180 млрд руб., наблюдающийся в последние месяцы отток пока выглядит символическими.

Однако он беспокоит управляющих, поскольку происходит на фоне восстановления доходности, которую с начала года демонстрируют паевые инвестиционные фонды. По оценкам «Б», основанным на данных Investfunds, по итогам первого квартала стоимость паев фондов акций выросла на 2–18%. Аутсайдеры минувшего года — фонды облигаций — также показали прирост стоимости пая в размере 2–3,5%, что сопоставимо с показателем первого квартала 2018 года. При этом год назад управляющим компаниям удалось привлечь за тот же период почти 37 млрд руб.

Впрочем, для частных инвесторов определяющими являются прежде всего результаты прошлого года, а также ставки по банковским вкладам. На фоне оттока средств осенью прошлого года банки продолжают поднимать ставки. По данным Банка России, в конце марта средняя максимальная ставка у десяти крупнейших банков составила 7,73% годовых, что почти на 0,3 п. п. выше значений конца прошлого года и на

1,4 п. п. — июльских значений. Даже госбанки предлагают ставки на уровне 8–9% годовых. «Инвесторы при принятии решения об инвестировании ориентируются на историческую доходность (как правило, годовую), которая в настоящий момент существенно уступает ставкам по депозитам. Похожую ситуацию мы уже наблюдали в 2015 году, когда доверие к фондам облигаций со стороны пайщиков восстановилось лишь через год после снижения во второй половине 2014 года», — отмечает начальник управления продаж и маркетинга «Райффайзен Капитала» Константин Кирпичев. К тому же для банков, озабоченных привлечением средств розничных клиентов, могла стать менее интересной продажа финансовых продуктов управляющих компаний.

Для удержания действующих клиентов управляющие компании модернизируют продуктовую линейку, а также ведут с ними активный диалог. По словам директора департамента управления активами Альфа Капитал Виктора Барка, сейчас ситуация на рынке разворачивается, но сегмент ПИФов несколько инерционен и нужно время, чтобы вернуться устойчивые покупки. «В этих условиях управляющим компаниям важно информировать клиентов о том, что возможны и иные сценарии реагирования на ситуацию — более эффективные, чем эмоциональные продажи. Например, усреднение своей позиции путем дополнительных покупок или обмен паев на продукты с более высокой ожидаемой доходностью, как фонды смешанных инвестиций», — отмечает Виктор Барк. В качестве инструментов для донесения соответствующей информации до клиентов управляющие используют информационные рассылки, обзор сотрудников колл-центра, либо другие коммуникационные каналы. «Развитие цифровых технологий и анализа big data позволяет предсказывать поведенческие сценарии и делать упреждающее информирование», — считает господин Барк.

Активная работа ведется с менеджерами банков-агентов, на которых приходится больше половины (а в

Крупнейшие розничные управляющие компании (на 31 декабря 2018 года)

Место	Название	Лицевые счета физлиц (тыс. шт.)	Изм. за год (тыс. шт.)	Средние вложения (млн руб.)	Активы ОПИФ и ИПИФ (млрд руб.)	Доля в общем объеме ДУ (%)
1	Группа УК «Сбербанк Управление активами»	103,9	7,3	0,59	62,3	7,9
2	Группа компаний «Альфа-Капитал»	90,3	40,8	0,48	51,8	15,1
3	Компани бизнеса «ВТБ Капитал Управление инвестициями»	61,5	29,1	0,67	41,1	5,5
4	«Райффайзен Капитал»	52,0	4,2	0,69	35,8	54,4
5	«Уралсиб»	51,8	3,7	0,25	13,3	47,8
6	«Газпромбанк — управление активами»	47,9	10,6	0,68	32,4	9,7
7	«РСХБ Управление активами»	29,6	17,0	0,37	11,3	10,7
8	«ТКБ Инвестмент Партнерс»	11,9	-0,5	0,17	2,2	0,4
9	Группа компаний «Открытие»	9,7	4,0	0,44	4,8	0,7
10	Группа УК БКС	8,3	-0,5	0,27	2,3	5,5

По данным, предоставленным компаниями.

некоторых случаях — до 95%) всех привлечений управляющих компаний. По словам Константина Кирпичева, менеджерам банков больше рассказывают о текущей структуре активов, об опережающих темпах роста стоимости пая за последние полгода, его причинах, а также перспективах роста стоимости портфеля на ближайший год. «Многие клиенты понимают это, соглашаются и погашают пай. А часть инвесторов предпочитает сменить портфель ПИФа на портфель доверительно-го управления либо покупают облигации на брокерские счета с целью держать их «до погашения», — отмечает господин Кирпичев.

Управляющие компании проводят в последнее время и активные маркетинговые кампании. В частности, крупные компании стали предлагать коробочные продукты на основе ПИФов и депозитов. Такой инвестиционный гибридный продукт открыт в Газпромбанке, Россельхозбанке, МТС-банке. Ставки по вкладам в таких продуктах выше стандартных предложений на 0,2–0,5 п. п. и достигают 8% годовых. К тому же управляющие разрабатывают программы стимулирования первичных покупок. «Мы предлагали клиентам турпутевки в подарок, абонементы на фитнес и подписку на онлайн-кинотеатр, тест-драйв ПИФов с возможностью получить заправку автомобиля бензином. Этот инструмент показывает неплохую эффективность с точки зрения привлечений клиентов», — отмечает директор департамента управления активами «Альфа-Капитала» Виктор Барк.

Цифровое многообразие

Возрастает значение для индустрии и дистанционных каналов продаж. Это не только сайты и личные кабинеты, но и мобильные приложения, маркетплейсы. «Альфа-Капитал» в 2018 году привлек через цифровые каналы 4 млрд руб., в шесть раз превзойдя результат 2017 года. В «ВТБ Капитал Управление активами» привлечение через онлайн-канал за прошлый год выросло на 170% и превысило 600 млн руб., а количество зарегистрированных пользователей увеличилось в 3,5 раза. «В 2019 году мы продолжим развивать все каналы продаж, сохраняя фокус на цифровых ресурсах. Мы уверены, что клиенты будут отдавать предпочтение провайдерам, предоставляющим сервисы и услуги круглосуточно онлайн в любой точке мира», — говорит главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции» Владимир Потапов.

В прошлом году управляющие начали выходить в личные кабинеты клиентов банков, входящих в ту же группу, что и УК. Сейчас такая возможность есть у клиентов Альфа-банка. В текущем году войти в банковские диджитал-каналы планируют «Сбербанк Управление активами», «Райффайзен Капитал» и УК «Открытие». «На первом этапе мы запустили функцию покупки паев в «Сбербанк Онлайн», затем планируем внедрить полноценную витрину продаж паев открытых фондов в личном кабинете банка», — отмечает Василий Илларионов. — Мы также рассматриваем возможность присоединения к финансовым маркетплейсам или другим каналам продаж, но пока конкретных планов в этом отношении нет».

Впрочем, управляющие компании не ограничиваются цифровыми каналами. В 2018 году «Система Капитал» и «Альфа-Капитал» начали оказывать инвестиционные услуги через личный кабинет и мобильное приложение операторов сотовой связи — соответственно МТС и «Вымпелком». В обоих случаях в приложениях сотовых операторов появилась онлайн-витрина для приобретения паев открытых ПИФов управляю-

щих компаний, которые охватывают все классы активов. В приложении «Мой.Билайн» физическим лицам доступны 12 фондов «Альфа-Капитала», инвестиции начинаются от 100 руб. Идентификация клиента проводится через Единый портал госуслуг или Систему межведомственного электронного взаимодействия.

В нынешнем году «Альфа-Капитал» стал сотрудничать с компанией «Теле2», а также первой из управляющих компаний начал предлагать свои продукты на платформе продуктового ритейлера. В марте компания заключила партнерский договор с торговой сетью «Перекресток». Как и в случае с сотовыми операторами на сайте торговой сети, а также в мобильном приложении «Мой.Перекресток», будет реализована витрина, где станут доступны для покупки ПИФы компании. Одновременно клиенты «Перекрестка» получат дополнительные баллы на карту клуба сети. По данным пресс-службы X5 Retail Group, у «Перекрестка» среднемесячная аудитория личного кабинета и мобильного приложения — 300 тыс. и 600 тыс. уникальных пользователей соответственно. В управляющей компании рассчитывают привлечь за полгода 10 тыс. новых клиентов.

Благодаря сотрудничеству с сотовыми операторами и ритейлерами управляющие компании значительно увеличивают свои возможности, поскольку получают доступ к многомиллионной аудитории. «Приложение «Мой.Билайн» установлено у 29 млн абонентов. Число пользователей приложения «Мой.Перекресток» составляет 1,8 млн человек, а общее число активных участников программы лояльности ритейлера достигло 5,5 млн человек по итогам прошлого года», — отмечает господин Барк. По словам начальника управления маркетинга УК «Открытие» Алексея Новикова, при текущей цифровизации экономики у управляющих компаний появляется поле для поиска новой базы инвесторов, где можно получить определенное количество клиентов и позже работать с ними на увеличение активов. В большинстве случаев привлечение

через удаленные каналы выгоднее, чем посредством контекстной или медийной рекламы. «Привлечение с использованием традиционной рекламы обходится в среднем в 3 тыс. руб. за клиента. А через аналогичные сети такое привлечение может стоить 1–1,5 тыс. руб. или вообще ничего не стоит — только придется делиться вознаграждением. А так как управляющие компании и без этого делятся им с банками-агентами, то такая схема кажется привлекательной», — отмечает эксперт.

Впрочем, в ближайшие годы диминирующее положение банков-агентов сохранится. «Несмотря на многократный рост онлайн-канала у крупнейших УК, мы не рассчитываем, что в ближайшие пару лет онлайн будет генерировать больший объем СЧА, чем привлечение через крупные банковские группы», — говорит Алексей Новиков. В связи с низким уровнем проникновения индустрии в долю сбережения населения оно плохо знакомо с инвестиционными продуктами, а значит, людям требуется помощь и консультации менеджера.

Если ЦБ не подведет

Впрочем, пока управляющие не ждут в текущем году высоких результатов. По словам Виктора Барка, необходимо время на то, чтобы вернуться устойчивые покупки. «Если не будет «черных лебедей» в экономике и на фондовом рынке, то спрос на инструменты доверительного управления должен восстановиться», — отмечает Василий Илларионов. Даже в случае благоприятного развития ситуации на рынке повторения рекорда 2018 года на рынке не ждут. «Дело в том, что крупные инвесторы «распробовали» покупку надежных облигаций (в качестве альтернативы депозитам) в портфели ДУ или напрямую в свои брокерские портфели», — объясняет Константин Кирпичев.

Важное значение для рынка будет иметь денежно-кредитная политика Банка России. По итогам мартовского заседания глава ЦБ Эльвира Набиуллина отмечала, что регулятор по-прежнему видит условно равновесный уровень ключевой ставки в диапазоне 6–7% годовых. В таких условиях аналитики не исключают два снижения ставки в 2019 году. «Учитывая возможность понижения ключевой ставки ЦБ во второй половине года, произойдет снижение ставок по депозитам», — говорит господин Кирпичев. К тому же смягчение денежно-кредитной политики Банка России приведет к росту стоимости рублевых облигаций, что положительно скажется на доходности облигационных фондов и повысит их конкурентное преимущество перед вкладами.

Виталий Гайдаев