«ИИС ПОНЯТЕН, ОН ПОМОГАЕТ НЕ ТОЛЬКО СОХРАНИТЬ, НО И ПРИУМНОЖИТЬ ВЛОЖЕНИЯ»

В августе был зарегистрирован миллионный индивидуальный инвестиционный счет (ИИС), который был открыт в отделении Сбербанка в Новосибирске. Этот инструмент появился в России в 2014 году, но только в последние годы стал по-настоящему массовым. С начала года брокерские и управляющие компании открыли более 400 тыс. таких счетов. О причинах популярности нового продукта, отличиях в обслуживании брокера и управляющей компании, регуляторных новациях и их влиянии рассказал руководитель отдела продаж УК «Сбербанк Управление Активами» **Андрей Макаров**.

Почему только в последние полтора года спрос на данный продукт стал по-настоящему массовым?

— Как и любой новый инвестиционный продукт, индивидуальный инвестиционный счет по умолчанию, как мне кажется, доверия среди массового населения не вызывал. Все еще сильны были негативные воспоминания от кризиса 2008 года, который привел к значительному обесценению вложений частников в фондовый рынок. По мере того как регулятор, брокеры, управляющие продвигали новый продукт, росло число тех, кто смог им воспользоваться, получил налоговый вычет и убедился в том, что ИИС понятен, он помогает не только сохранить, но и приумножить вложения. Эффект был усилен наблюдающимся в последние годы снижением ставок по депозитам, которые перестали давать двухзначную доходность, а потому уже не удовлетворяли высоким потребностям розничных инвесторов. Многие из них начали искать другие инструменты в качестве альтернативы, которой стали ИИСы, ПИФы, доверительное управление и другие инвестиционные продукты.

Важную руль в популяризации инвестиционных счетов сыграло активное развитие удаленных каналов продаж, а также проникновение в банковские сети. Мы в этом году вышли в массовую сеть Сбербанка, так называемые зеленые офисы, которые имеют самое большое покрытие потенциальной клиентской базы. Это первый инвестиционный продукт, который Сбербанк предлагает широкой рознице. Ранее ИИСы распространялись только в «Сбербанк Премьер», то есть среди более состоятельных клиентов. Такое решение банка продиктовано особенностями ИИСов — налоговыми льготами, которые делают их самым оптимальным первым шагом для вкладчиков в инвестиционный мир.

— Как выход в массовый сегмент Сбербанка сказался на среднем счете ИИСа?

— Раньше индивидуальный инвестиционный счет у нас продавался только в премиальных каналах продаж, где средний счет по определению выше. Когда же мы зашли в массовый канал, где средний чек клиента существенно ниже, естественно, понизили нижний порог для входа. Мы понимаем, что эти инвестиции должны быть не на последние средства, а некая часть, причем не самая большая. Этот шаг и привел к снижению среднего счета, но зато позволил привлечь более широкий круг инвесторов, резко нарастив клиентскую базу.

— Вместе с тем доля брокерских ИИСов выше, чем ИИСов, открытых по схеме доверительного управления (ДУ), как в количественном, так и в объемном выражении. С чем связано такое доминирование брокерских инвестиционных счетов?

— Отчасти это связано с тем, что клиентская база брокеров шире, чем у управляющих компаний. С самого старта проекта, как мне кажется, они предлагали такие счета действующим клиентам, активно продвигая идею налоговых вычетов. К тому же некоторые управляющие компании до сих пор отдают предпочтение традиционным фондам или доверительному управлению и почти не открывают ИИСы. Либо в рамках отдельных банковских групп распространение инвестиционных счетов сосредотачивается именно в рамках брокерского бизнеса. Но, как мне кажется, для новых клиентов, не имевших опыта инвестирования, лучше подойдут инвестиционные счета, открытые в рамках доверительного управления, где профессиональный управляющий составит портфель, который будет подходить клиенту наилучшим образом.

— Не происходит внутреннего каннибализма с ПИФами? Или это другие инвесторы?

— Мы не видим прямого каннибализма продуктов, поскольку ИИСами и ПИФами пользуются разные клиенты. Отчасти это связано с различиями в дистрибуции. В массовом сегменте сейчас предлагаются только ИИСы, и никаких других наших инвестиционных продуктов нет. Если же говорить о канале продаж, в котором давно предлагаются все основные продукты управляющей компании — «Сбербанк Премьер», то и там клиенты чаще всего тоже имеют индивидуальные инвестиционные счета, а с учетом объема средств, который идет на инвестиции, еще и паи фондов. К тому же есть категории инвесторов, которые не хотят находиться в продукте три года и более. Для других инвесторов важна гибкость продукта, выражающаяся в функции смены стратегии, переходе из рублевого фонда в валютный, из акций в облигации. Поэтому мы явной конкуренции между своими предложениями не видим, оба они хороши и закрывают разные потребности клиентов.

— Какие стратегии вы предлагаете для массового инвестора?

— С учетом того, что это новые, неопытные инвесторы, доступна им только одна консервативная стратегия доверительного управления — «Накопительная». Кстати, в этом году

ТЕКСТ **Василий Синяев**
ФОТО **Иван Водопьянов**