



«Открытие Инвестиции» — УК «Открытие» и «Открытие Брокер»?

— Управляющая компания показывает положительную динамику по всем основным показателям бизнеса. Количество частных инвесторов, доверяющих нам управление своими активами, на конец октября увеличилось на 67% в сравнении с аналогичным периодом 2018 года и превысило 77 тыс. В сентябре и октябре зафиксированы рекордные притоки средств клиентов через розничный канал банка «Открытие» — свыше 6,5 млрд руб. было инвестировано в ОПИФы и стратегии доверительного управления, которые предлагает УК. Уверенно растет и наш брокерский бизнес. На конец октября количество клиентов «Открытие Брокер» превысило 230 тыс. человек, что на 60% выше значений конца 2018 года. Число активных клиентов увеличилось на 35% — до 25,5 тыс. Объем активов клиентов составил 200 млрд руб. — рост на 61% по сравнению с 2018 годом. Важный показатель в брокерском бизнесе — прирост среднего счета клиента, поскольку в целом на рынке растет количество клиентов с небольшими счетами. Прирост среднего счета с конца прошлого года составил у нас 1,23%.

Основной синергетический эффект мы видим в совместной работе УК «Открытие» и «Открытие Брокер» как единой продуктовой фабрики инвестиционных продуктов для группы «Открытие»

— Как вы будете развивать проект «Открытие Инвестиции» в 2020 году?

— Основной потенциал мы видим в синергетическом эффекте от работы банка «Открытие», УК «Открытие», «Открытие Брокер», которые совместно разрабатывают инвестиционные продукты и стратегии для клиентов группы и действуют как инвестиционный хаб, а также в увеличении коэффициента проникновения инвестиционных продуктов в базу банка. Рассчитываем на существенное развитие диджитал-канала.

— Развитие какой части бизнеса будет для вас приоритетным в 2020 году?

— «Открытие Брокер» всегда был ориентирован на профессиональных

трейдеров. Мы продолжим развивать это направление, но не как приоритетное. Наш фокус сместится на массового инвестора, то есть на вчерашнего вкладчика. Брокер будет превращаться в продукт для банковского клиента. Изменения произойдут и с управляющей компанией. Долгое время она обслуживала физлиц, клиентов банка с точки зрения инфраструктуры, а также управляла деньгами «Росвоенипотеки». В ноябре к нам присоединился Константин Федулинский из Россельхозбанка, который будет писать новую стратегию УК. Ее основная идея — оставить все лучшее, что есть в компании, развивать открытые и интервальные фонды. Мы хотим активнее продвигать закрытые фонды для квалифицированных ин-

весторов, заниматься структурированием активов для состоятельных клиентов, в том числе клиентов «Открытие Private Banking». Безусловно, будем развивать направления по работе с корпоративными и институциональными клиентами.

— Когда будет готова стратегия развития УК?

— Согласовать ее должны до конца первого квартала 2020 года.

— Поделитесь прогнозами финансовых результатов бизнеса на следующий год.

— Как и прежде, доминирующий вклад в бизнес будет вносить «Открытие Брокер». Наш план по доходам от брокерской компании — 6,6 млрд руб., по управляющей компании — порядка 700 млн руб. Но после того как мы согласуем новую стратегию развития УК, прогнозы будут пересмотрены.

— Сколько новых клиентов хотите привлечь?

— В 2020 году мы надеемся на амбициозный прирост — хотим привлечь 150 тыс. клиентов в ИИС и 400 тыс. обычных брокерских счетов. По более реалистичному сценарию удвоим показатели и доведем количество брокерских счетов до 500 тыс. Таких темпов можно добиться спокойно, поскольку сам рынок растет сопоставимыми темпами.

— Какие продукты будете предлагать массовому клиенту?

— Либо структурные ноты, либо инвестиции в паи ПИФов, где минимальная сумма инвестирования начинается от 1 тыс. руб., а клиент сам вправе выбирать размер рискованной части своих вложений и сроки. Нота может быть биржевая, внебиржевая, но простая, понятная, с защитой капитала. В розничном сегменте нельзя продавать продукты с неполной защитой капитала: для людей это первый опыт инвестирования, который не должен стать плачевным. Для более продвинутых клиентов, которые еще не стали квалифицированными инвесторами, предложение может быть более широким и интересным по наполнению.

— Конкурируют ли ваши продукты с предложениями страховой компании?

— По срокам они разделяются автоматически. Например, когда клиент хочет купить риск от одного до трех лет, то покупает структурный продукт или пай. Если более долгосрочный продукт — то, как правило, он ориентируется на ИСЖ или НСЖ ●