

«ИНДУСТРИЯ ИНВЕСТИЦИЙ — ЕДИНСТВО И БОРЬБА ПРОТИВОПОЛОЖНОСТЕЙ»

В беседе с «Деньгами» генеральный директор УК «Альфа-Капитал» **Ирина Кривошеева** рассказывает о трансформации инвестиционного рынка, проводя аналогии с культурными явлениями и социальными феноменами.



Вам не кажется парадоксальной ситуация на мировых биржах? С одной стороны, многолетний рост индексов, с другой — в глобальной экономике копяются риски, хотя внешне ничего не видно, как в «Черном квадрате» Малевича...

— Если продолжить параллели с искусством, то, наверное, можно позволить себе скорее вспомнить парадоксальность и сюрреалистичность Сальвадора Дали, выставка которого как раз сейчас проходит в Москве. Взгляните на его картины — необычное сочетание форм, смесь реальности и фантастики. Некоторые события в экономике и политике, задающие рыночные тренды, зачастую в последнее время также выглядят достаточно противоречивыми, в чем-то даже сюрреалистичными. Внутри инвестиционной индустрии, нам кажется, тоже взаимодополняют друг друга тенденции противоположного характера.

— В чем это выражается?

— Например, мы видим, что по мере роста благосостояния усиливается дифференциация доходов населения как в развитых, так и в развивающихся странах. Концентрация частного капитала возрастает, однако в то же самое время благодаря цифровой революции происходит повышение доступности, «демократизация» финансовой инфраструктуры. Если раньше бенефициарами роста фондовых рынков становились прежде всего состоятельные люди, то теперь необходимые для этого инструменты имеются у более широкой аудитории. Эти два процесса, находящиеся, условно говоря, на разных полюсах, задают вектор развития нашей отрасли.

— Единство и борьба противоположностей...

— В некотором роде. Нивелируется дистанция между элитарным и массовым, на смену устоявшимся формам инвестирования приходят новые, цифровые, рассчитанные на легкую доступность и максимальный охват. В этот контекст органично вписывается и та активизация притока российских частных инвесторов на рынок, которую мы наблюдаем.

— Какая динамика по клиентам у «Альфа-Капитала»?

— Суммарное количество клиентов-физлиц на начало года составило 1,18 млн. При этом вырос вклад онлайн-канала продаж в расширение клиентской базы — число инвесторов, открывших счета дистанционно, с помощью удаленной идентификации, уже превышает 55 тыс. По количеству состоятельных клиентов с портфелями на сумму от \$1 млн преодолели знаковую отметку в 5 тыс. человек.

— Главный драйвер притока новых инвесторов — низкие ставки по депозитам?

— Для вкладчиков это, безусловно, мощный стимул к поиску альтернативных инструментов выгодного вложения средств. Тем не менее существенную роль играют и другие факторы, в первую очередь развитие и популяризация цифровых каналов. Дополнительным драйвером притока, очевидно, была убедительная динамика биржевых индексов — в прошлом году рынок акций вырос на 28% в рублевом выражении. На этом фоне наша отрасль ставила рекорды: активы всех открытых и интервальных паевых инвестиционных фондов (ПИФов) увеличились почти в полтора раза — до 478 млрд рублей, средства физлиц в доверительном управлении (ДУ) приблизились к 700 млрд рублей.

— Меняется ли портрет типичного инвестора?

— На базе розничных фондов и цифровых каналов продаж формируется фактически новый для индустрии клиентский сегмент — массовая аудитория. Кстати, по этой причине происходит снижение среднего счета нового пайщика — у нас это около 100 тыс. рублей.

Исторически «Альфа-Капитал» фокусировался на двух бизнес-линиях в работе с частными лицами: клиенты с активами от \$1 млн и состоятельная розница со средним чеком 500 тыс. рублей. У каждой из групп свои социальные характеристики и модели инвестирования, которые мы стремимся изучать, анализировать и понимать. Сейчас важно оценить и поведенческие черты, приоритеты аудито-

рии нового типа, что само по себе довольно непростая задача. Онлайн-клиенты практически не взаимодействуют с консультантами, все операции проводят дистанционно, поэтому мы в буквальном смысле не видим людей в лицо. Конечно, что в этой группе кардинально высока доля молодежи.

— Очевидно и то, что новые клиенты не имеют большого опыта на фондовом рынке и, возможно, не до конца понимают свои собственные риски...

— Именно поэтому работаем над повышением уровня знаний, информированности клиентов, защитой новых клиентов от возможных типичных ошибок, которые чаще всего приводят к получению негативного опыта.

Кстати, здесь у управляющих очевидное преимущество перед брокерами. Модель самостоятельного инвестирования на бирже предполагает, что ответственность за выбор торговых идей и контроль над рисками ложится полностью на плечи клиента, получающего технический доступ к торгам. Продукты управляющих компаний, дополненные новыми цифровыми решениями, снимают часть этого бремени. Даже в массовом сегменте применяем механизмы индивидуального, точечного подбора портфеля под задачи конкретного клиента — это результат технологизации процесса консультирования, развития робоэдвайзинга. После сбора первичных данных и анализа риск-профиля инвестора мы определяем, какие инструменты целесообразно предложить клиенту, чтобы он смог достичь своих целей и не разочаровался в фондовом рынке.

— Есть ли изменения в поведении на противоположном полюсе аудитории — у состоятельных клиентов?

— В поведенческом плане растет степень личной вовлеченности в управление портфелями, требований к надежности и максимальной детализа-