АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

ми. Мы четко соблюдаем принципы осторожного отношения к инвестициям, а применение различных методов диверсификации и балансировки параметра риск-доходность в конечном итоге позитивно скажется, особенно в периоды повышенной волатильности и резких потрясений, защищая активы клиентов.

— Но клиенты РВ, люди с капиталом от нескольких сотен тысяч долларов, только на этом основании у нас могут быть признаны квалифицированными инвесторами и вкладывать в любые инструменты…

— Да, это одна из возможностей получения квалификации — объем располагаемых средств. И вы можете не слушать консультанта, полагаться исключительно на свои представления. Отчасти поэтому российские банки как раз на этом и делают сейчас акцент в РВ — на развитии услуг Advisory, инвестиционного консультирования. Клиентам важно принимать решения самостоятельно, но иметь возможность консультации с экспертом. Это сильно отличается от доверительного управления, когда управляющий проводит сделку от вашего имени в рамках выбранной инвестиционной стратегии, но не советуясь с вами. Как правило, имея счета в двух-трех банках, один из которых иностранный, клиент может сравнивать советы разных консультантов — равно как и эффективность их рекомендаций. Особенно в условиях, когда мотивация всех консультантов привязана к доходности именно вашего инвестиционного портфеля.

— Каковы инвестиционные предпочтения клиентов сегмента private? Какая примерно доля портфеля у них в банковских депозитах, какая — в иных финансовых инструментах?

— Как раз сейчас рыночная конъюнктура меняется, глобальное снижение ставок во всех валютах, включая рубль, толкает клиентов в сторону финансовых рынков. Поэтому в последнее время особый интерес наблюдается к продуктам, по своим свойствам максимально близким к депозиту,— например, к качественным облигациям или структурным продуктам с защитой капитала.

Лет пять назад доля депозитов была на уровне 85–90%, а сейчас у клиентов private banking «Открытия» в среднем уже около 35% портфеля — в альтернативных банковским инвестиционных инструментах. Это также общемировая практика. Хотя по-прежнему разрыв колоссальный — в тех же США доля ценных бумаг в портфелях состоятельных клиентов, как правило, не менее 60%, а может доходить и до 90%. Но это следствие того, что рынок ценных бумаг там имеет более чем столетнюю историю и играет большую роль в жизни домохозяйств даже со средними доходами.

— Слабый экономический рост и санкции как-то влияют на поведение клиентов РВ?

— Экономическая конъюнктура и санкции не оказали особого влияния на поведение клиентов, так как, несмотря на скудный рост экономики, финансовые рынки росли достаточно активно. Мы видим, что клиенты стали лучше разбираться в продуктах и сейчас есть запрос на инвестиции в конкретные идеи. Люди стремятся покупать не конкретный продукт, а идею. А продуктовую оболочку выбирают ту, которая наиболее удобна и отвечает их запросам.

— Насколько влияет на поведенческие свойства инвесторов нынешняя турбулентность на финансовых рынках? Скажем, коронавирус, выборы в США.

— Мы уже пережили не одну и даже не две коррекции на финансовых рынках: и у нас, и у наших клиентов есть соответствующий опыт, понимание возможных сценариев. Конечно, есть психологическая составляющая, любое падение неприятно. Тем не менее существуют базовые правила инвестирования, и клиенты с опытом понимают, что могут нивелировать негативные рыночные колебания, если будут следовать этим правилам. Прежде всего это широкая диверсификация портфеля, правильное соотношение риска и доходности вложений. Экономика циклична, рынки цикличны, смена негативных трендов ростом лишь вопрос времени. Услуга Advisory, инвестиционного консультирования, как раз помогает в данном случае: всегда важно поговорить со специалистом, с тем, кто следит за ситуацией пристально, имеет доступ к огромному количеству аналитических материалов, разбирается в происходящем.

— Как вы оцениваете уровень конкуренции в сегменте private banking в России? И где она, условно говоря, сосредоточена — размер ставок по депозитам, инвестиционное консультирование, иные сервисы?

— Конкуренция высокая, в основном это банки из топ-10. Хотя уровень ставок по-прежнему для многих является определяющим выбор фактором, я бы сказала, что главное сейчас — качество сервиса. Крайне важен профессионализм персонального банкира, важна диверсифицированная продуктовая линейка, которая решает задачи клиента,— конкуренция идет на этом поле. В этой связи на первом плане удобство и адекватность сервисов, бесперебойная работа интернет-банкинга, мобильного банка, систем, позволяющих проводить сделки на фондовом рынке. Плюс скорость реакции банка на запросы клиента — это очень важно, поскольку клиенты привыкли все делать быстро, в режиме онлайн. Времена, когда банк брал 10–30 дней на решение какого-то вопроса, давно позади. Повышение качества сервиса, улучшение опыта клиента во всех точках взаимодействия с банком — то, над чем мы постоянно работаем. Мы хотим, чтобы общение с банком приносило нашим клиентам максимально положительные эмоции.

— Каковы перспективы роста сегмента private banking в России? Есть оценки, что он растет гораздо быстрее розничного, по крайней мере в части депозитов. Вы с ними согласны?

— Глобальный рынок РВ последние два года растет чуть быстрее мирового ВВП — на уровне 4–5%. Мы считаем, что данная тенденция сохранится: глобальная экономика практически исчерпала ресурсы для циклического роста и при текущей конъюнктуре рассчитывать на взрывной рост не приходится. Однако финансовые рынки продолжают расти. Это приводит к росту капитала уже действующих клиентов РВ и обеспечивает более быстрые темпы роста нашего сегмента.

На российском рынке РВ похожая ситуация: увеличение капитала клиентов сегмента HNWI происходит прежде всего за счет роста финансовых активов, акций публичных компаний.

— А по числу клиентов — какой рост вы ожидаете увидеть в этом году? И какова средняя доля клиентов сегмента private в общем объеме вкладов в российских банках?

— В целом по рынку достоверной, основанной на балансовых данных статистики нет — ни по темпам роста, ни по доле. Все банки публикуют общую статистику по депозитам физических лиц, не разбивая на сегменты. Могу сказать, что у «Открытия РВ» на этот год довольно амбициозные планы: увеличить число клиентов на 2 тыс., это примерно 40-процентный прирост клиентской базы. Что касается объемов вкладов, на сегодняшний день состоятельные клиенты — около 30% депозитной базы банка «Открытие» ●