

«МЫ СОЗДАЕМ ТО, ЧТО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВОСТРЕБОВАНО КЛИЕНТАМИ»

В декабре 2020 года управляющая компания «Открытие» отмечает 20-летие. Юбилейный год оказался непростым для российской экономики и отрасли доверительного управления. О влиянии пандемии на бизнес управления активами и поведение инвесторов, роли цифровых каналов, а также долгосрочных планах развития компании рассказал в интервью «Деньгам» генеральный директор УК «Открытие» **Константин Федудинский**.



Как вы оцениваете путь, который прошла компания?

— 8 декабря мы отмечаем свой 20-летний юбилей. Все эти годы наша компания развивалась прежде всего в интересах клиентов. Мы предлагаем розничным клиентам именно те продукты и сервисы, которые помогают им в достижении среднесрочных и долгосрочных финансовых целей, повышают эффективность и удобство процесса инвестирования.

Это не единственный юбилей в нашей группе банка «Открытие». В декабре свое 25-летие отмечает наш ближайший партнер — «Открытие Брокер». Получается, у нас «45 лет на двоих» успешной работы на российском фондовом рынке. За свои 20 лет наша компания переживала разные, в том числе непростые, периоды. Мы подошли к юбилею в зрелом состоянии, тогда как рынок по-прежнему достаточно молод и продолжает активно развиваться. Это одно из наших выгодных преимуществ, поскольку мы смогли сформировать качественную экспертизу не только в управлении активами, но и в учете клиентских потребностей.

Мы знаем, когда и что предложить нашим клиентам, поэтому с большим оптимизмом смотрим в будущее. Клиентов и нас не смущают вызовы, которые каждый год появляются на рынке, потому что у нас есть успешный опыт преодоления кризисов.

Я сам пришел работать в отрасль летом 1998 года, и поэтому для меня кризис — это нормальное течение бытия. А вот в периоды стабильности я настораживаюсь, жду каких-то подвохов и готовлюсь к новым вызовам.

— Как вы пережили непростой период 2020 года, сказалась ли пандемия на показателях компании?

— Сначала все были очень напуганы: и клиенты, и сами профессиональные участники рынка, и все мировые рынки в целом. А как иначе, когда из каждого утюга с утра до ночи кричали про повышение смертности, увеличение заражаемости, вводимые карантинные ограничения, рекордное сжатие объемов потребления и мировой экономики. Этот эмоциональный гнет привел к сильнейшему обвалу на рынках, который при этом не был длительным. Но как бы ни обстояла ситуация в экономике, бизнесы продолжали работать. Они адаптировались и начали жить по новым правилам. Поэтому страх быстро сменился желанием заработать на сильно подешевевших активах. В итоге мы зафиксировали приток средств во всех ключевых направлениях деятельности. Так, на конец сентября совокупные активы под управлением компании превысили 211 млрд руб., что на 35% больше, чем на аналогичную дату 2019 года. Количество уникальных клиентов выросло на 36%, почти до 100 тыс. Сильнее всего вырос портфель открытых паевых инвестиционных фондов — с 5,7 млрд до 12,3 млрд руб. Активы в индивидуальном доверительном управлении физических лиц увеличились на 43% год к году, до 54,7 млрд руб.

— Получается, карантин прошел незаметно для ваших клиентов?

— Не совсем так, из-за карантинных ограничений, действовавших в стране, клиенты начали активно осваивать дистанционные каналы продаж и обслуживания. За период с марта по сентябрь мы зафиксировали пятикратный рост операций в онлайн-каналах. Это стало возможно благодаря сильной интеграции наших продуктов и сервисов во все технологические платформы группы банка «Открытие» в рамках фабрики «Открытие Инвестиции».

Сейчас наши клиенты могут, не вставая с кресла, оформить продукты УК и проверить состояние счета в интернет- и мобильном приложениях банка «Открытие», подать заявку на обмен или продажу паев через личный кабинет клиента управляющей компании «Открытие».

— Ведете ли вы работу по созданию собственного мобильного приложения?

— Нет, мы работаем над совместным приложением с «Открытие Брокер» в рамках проекта «Открытие Инвестиции», где по принципу одного окна клиент сможет покупать все инвестиционные решения группы. Это можно будет делать самостоятельно в дистанционных каналах или доверившись персональному менеджеру в отделениях банка «Открытие» и офисах «Открытие Брокер».

— Когда планируете запустить это приложение?

— У нас идет параллельная работа по многим диджитал-направлениям и с банком, и с брокером, к тому же мы дорабатываем свой личный кабинет. Несмотря на большой объем работ, надеюсь, в самое ближайшее время мы анонсируем запуск совместного приложения «Открытие Инвестиции».

— Какой диджитал-канал дает сегодня основной поток клиентов и операций с вашими продуктами?

— Наибольший приток клиентов на сегодняшний день по-прежнему приходит через офлайн — отделения банка. Вместе с тем половина всех наших клиентов активно пользуется дистанционными сервисами. То есть для приобретения инвестиционного продукта первоначально клиенты в основной своей массе приходят в банк. А вот при дальнейшем использовании пользуются личными кабинетами и мобильным приложением.

— Какую роль в активной диджитализации сыграл карантин из-за пандемии коронавируса?

— Еще до карантинных ограничений мы были готовы на 99% к дистанционному обслуживанию клиентов, так как все сервисы онлайн были запущены задолго до этого события. В этом