



ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ УК «ОТКРЫТИЕ»

плане мы очень внимательно следим за возможностями, которые нам дает законодательство, оперативно реагируем на них.

— Насколько система готова к массовому наплыву клиентов, когда число новых инвесторов будет исчисляться не десятками, а сотнями тысяч?

— В начале этого года делали краш-тест всех наших систем по кратному увеличению операционной нагрузки. Мы выдержали это стресс-тестирование, по его результатам были сделаны определенные выводы. Поэтому могу сказать, что технологически мы готовы к полному переходу на удаленку, если это вновь потребует. И даже готовы к увеличению в разы операционной нагрузки.

— В последнее время все большее число управляющих компаний понижает комиссионные вознаграждения за управление розничными фондами. Изучаете такую возможность?

— По биржевому фонду, который был недавно запущен, мы уже ведем работу по пересмотру вознаграждений. В случае открытых фондов мы больше сфокусированы на увеличении доходности для клиентов, чтобы даже при текущих комиссиях она устраивала их и оставалась одной из лучших на рынке.

На сегодняшний день доходность имеет ключевое значение для инвесторов. Если же мы увидим, что действительно пришло время пересматривать подход к ценообразованию — это будет сделано. В этом плане мы очень гибкие. В ближайшее время хотим запустить тестирование гипотез востребованности того или иного продукта в рамках продолжения изучения пользовательского опыта наших клиентов. Это позволит в большей степе-

ни предлагать не то, что мы считаем нужным как профучастник, а то, что хочет получить клиент.

— Какие у вас планы по дальнейшему развитию линейки розничных ПИФов?

— В ближайших планах — запуск сбалансированного фонда, который будет вкладывать средства пайщиков в акции и облигации российских компаний. Соотношение риска и доходности этого фонда будет востребовано выходящими на рынок новыми инвесторами, которых из-за рекордно низких ставок будет очень много. В следующем году мы бы хотели рассмотреть — как только появится соответствующая опция в законодательстве — запуск ПИФов с возможностью выплат инвесторам промежуточных доходов. Подобные стратегии весьма популярны в формате доверительного управления. Уверены, что востребованность в формате фондов также окажется высокой.

— Новые БПИФы будете запускать?

— В конце сентября мы запустили наш первый фонд данного типа. Считаем, что для инвесторов привлекательна не только диверсификация по классам активов внутри этого фонда, но и прозрачность, ликвидность самого формата биржевого фонда. Сейчас мы тестируем и оцениваем различные каналы по его дистрибуции. Проведя анализ, примем решение о запуске новых фондов.

— На какие стратегии они будут ориентированы?

— Это во многом будет зависеть от ожиданий наших клиентов и партнеров из группы «Открытие». Мы внимательно следим за рынком, за тенденциями и новыми зонами роста.

Важно предложить клиентам продукт, который будет отличаться от тех,

что уже представлены на рынке. Мы основательно подходим к выбору инвестиционных идей, изучая как спрос, так и состояние рынка. В то же время учитываем экспертизу и продуктовые запросы наших партнеров по группе.

Мы хотим с максимальной долей вероятности создавать то, что действительно будет востребовано.

— Как планируете развивать направление по работе с институциональными и крупными корпоративными клиентами?

— Корпоративный и институциональный сегмент клиентской аудитории достаточно концентрирован и распределен между крупными финансовыми (банковскими) группами. Тем не менее планируем активно наращивать свою долю и в этом сегменте. В этом году мы заключили договоры доверительного управления с несколькими клиентами: фондами целевого капитала Высшей школы экономики и Московского городского педагогического университета, страховой компанией «РСХБ-Страхование», а также пролонгировали договор с одним из наших ключевых корпоративных клиентов — «Росвоенипотекой».

— Какие в целом долгосрочные планы развития УК «Открытие»?

— Мы ставим перед собой достаточно амбициозные цели на горизонте следующих трех-четырех лет: войти в топ-5 по стоимости чистых активов в управлении.

— Что вы будете делать для выполнения таких амбициозных планов?

— В первую очередь продолжим развитие розничного сегмента бизнеса. Видим своей целью обеспечение одной из лучших доходностей на рынке по нашим продуктам. Будем запу-

скасть востребованные инвестиционные продукты с помощью исследований пользовательского опыта, улучшать взаимодействие с материнским банком в части большего использования продуктовой экспертизы УК и «Открытие Инвестиции». И, как следствие, ждем увеличения проникновения наших финансовых решений в повседневную жизнь клиентов банка «Открытие».

Существенную роль в достижении наших стратегических целей играет активное развитие компании в сегменте работы с юридическими лицами (в том числе НПФ, страховыми компаниями, эндаументами, СРО). Здесь, как и в рознице, в первую очередь клиентам важны доходность и удобство сервиса. Мы усилили это направление новыми кадровыми назначениями в этом году. И если в рознице мы преимущественно развиваемся через агентские каналы, то в сегменте юридических лиц планируем самостоятельно привлекать клиентов: как с рынка, так и внутри группы.

Одной из ключевых зон роста для себя в ближайшие три года мы видим развитие направления ЗПИФов. В этом году в компании создано отдельное направление по работе в этом сегменте, и мы отмечаем возросшую заинтересованность частных и корпоративных инвесторов в структурировании бизнеса и проектов через ЗПИФы. Это универсальное направление бизнеса, приносящее пользу как крупным корпоративным клиентам, так и клиентам Private Banking. С начала года активы ЗПИФов под управлением УК «Открытие» выросли в разы и достигли 4,5 млрд руб.

К вышеперечисленному стоит добавить сильный бренд УК «Открытие», гибкую инфраструктуру, исторически высокое качество управления, высочайшую экспертизу команды и отдельно портфельных управляющих.

— Рассматриваете возможность покупки каких-либо управляющих компаний или отдельных фондов? Почему?

— Пока мы больше ориентированы на органический рост бизнеса, но если будет хорошее предложение рынка, то почему нет? Мы всегда открыты к диалогу.

— Компании с какими активами вам больше интересны?

— У нас достаточно глубокая экспертиза во всех аспектах продуктовой деятельности доверительного управления, поэтому готовы смотреть любую компанию или фонды. Ключевой вопрос даже не в цене, а в балансе цены и качества ●