



АМИТРИЙ ЛЕВЕДЕВ

компаний и качество корпоративного управления (Environmental, Social and Governance — ESG). После чего ESG-фонды сделали многие крупные управляющие компании. Чем руководствовались при решении запустить новый тип фондов?

— Я сам большой сторонник принципов устойчивого развития, к тому же некоторые наши клиенты уже не хотят просто инвестировать, они хотят, чтобы их инвестиции делали что-то полезное. Это не просто популярный тренд, это становится нормой жизни, когда человек начинает задумываться о будущем последующих поколений.

Внедрение ESG-принципов в принятие инвестиционных решений позволяет просчитать долгосрочные стратегии развития компаний. Компании, ориентированные на соблюдение высоких социальных и экологических стандартов, имеют преимущество на рынке как долгового, так и акционерного капитала, а также растет доверие и лояльность потребителей к их товарам и услугам. К тому же такие эмитенты меньше подвержены рискам, например, административным или репутационным. Все это находит отражение в стоимости акций этих компаний, которые растут в среднем быстрее рынка в целом. С 2007 года MSCI Emerging Markets ESG обогнал MSCI Emerging Markets больше чем на 70% — это очень существенная разница.

— На западных рынках эти принципы активно внедряются уже не первый год, в России же только сейчас начали появ-

ляться. Как много клиентов приобрели ESG-фонд? Опишите потребителя таких инвестиций в России.

— На сегодняшний день больше 5% всех наших клиентов придерживаются таких принципов в инвестировании. В основном это миллениалы (20–40 лет) интеллектуальных профессий (IT, финансы, консалтинг). Они живут в период глобализации, часто путешествуют и поэтому привыкли наслаждаться уникальными вещами по всему миру. Для них важно делать что-то осмысленное и полезное не только для себя, но и окружающего мира.

— В Европе ESG-факторы являются ключевыми при принятии инвестиционных решений. Как скоро они станут доминирующими и для российских инвесторов?

— Трудно дать однозначную оценку, когда начнется широкий приток инвесторов в ESG. В значительной степени это будет зависеть от участников рынка — от того, насколько быстро и эффективно они смогут донести эту идею до своих клиентов. Это достаточно сложная задача, так как даже у опытных инвесторов возникает множество вопросов, а людям, которые раньше вкладывали только в депозиты, сначала нужно объяснить базовые принципы инвестирования. Вместе с тем я не удивлюсь, если в ближайшие три года мы увидим серьезные катализаторы перехода к ответственному инвестированию.

— ESG-факторы учитываете только в процессах инвестирования или применяете в собственных бизнес-процессах?

— Что касается внутренних процессов, то, например, весь документооборот поэтапно переводим на электронный. К тому же поддерживаем несколько социальных волонтерских проектов, занимаемся благотворительностью, на которую направляем часть вознаграждения компании.

— Не рассматриваете возможность получения рейтинга ответственного развития от российского, международного рейтингового агентства или компаний, проводящих подобную сертификацию?

— Для российского рынка остро необходимы ESG-рейтинги по отдельным компаниям, бумагам, а не управляющих компаний. Все отечественные рейтинговые агентства уже представили методологии по присвоению таких рейтингов, но, к сожалению, пока они не востребованы со стороны эмитентов. Как УК — мы видим цель в предложении и продвижении ответственного подхода к инвестициям, а не в получении рейтинга для себя. Однако не исключено того, что со временем мы получим и ESG-рейтинг. Это произойдет в тот момент, когда я пойму, что доминирующее большинство сотрудников компании разделяют эти ценности. Насажать такие принципы мы не будем, все должно произойти естественно, в противном случае грош им цена, как и рейтингу.

— В ноябре вы запустили стратегию, использующую в своей работе искусственный интеллект. Чем она отличается от робоэдвайзинга, который уже был на рынке?

— Принципиальное отличие в том, что в основе существующих робосоветников лежало аппаратное донесение информации до клиента, но структура портфеля зависела от параметров, которые задавал управляющий, то есть человек. Мы же предложили стратегию с полностью искусственным интеллектом, который на основе довольно сложной графовой аналитики анализирует и формирует портфель, а также формирует предложения по его изменению.

— Много клиентов доверились «искусственному интеллекту»?

— Всего за две недели работы данной стратегии объем активов под ее управлением превысил 1,5 млрд руб.

— Какие активы использует ИИ в управлении?

— Искусственный интеллект собирает портфели только из акций, поэтому он доступен лишь клиентам с агрессивным инвестиционным профилем. В дальнейшем хотим развивать ИИ в других сегментах рынка — не только российских акций, но и иностранных, а также облигаций, и в смешанных стратегиях.

— Над какими новыми проектами вы работаете?

— Будем дальше совершенствовать робосоветника и ИИ, развивать digital advisory (в планах двукратное увеличение числа клиентов, использующих услугу), запустим инвестиционное приложение для юридических лиц «ВТБ МИ Про», продукты по премиум-аналитике, будем совершенствовать виртуального ассистента, платформу размещений.

— С учетом того, что вы перевыполнили трехлетний план по росту бизнеса, будете пересматривать среднесрочный план развития?

— Конечно, будем, так как ждем дальнейшего роста проникновения инвестиций в сбережения россиян. К концу года доля таких вложений должна составить 20%, хотя еще полтора года назад показатель находился на отметке 13%. Несмотря на такой сильный рост, уровня насыщения мы еще не достигли. По нашим оценкам, он находится на отметке 40%. Этот уровень, по моим ожиданиям, будет достигнут в ближайшие три года, правда, при условии сохранения текущей рыночной и регуляторной конъюнктуры. Следовательно, можно говорить о притоке еще 7–8 трлн руб. частных сбережений на рынок. Мы рассчитываем получить как минимум 30% этого притока, то есть в ближайшие три года планируем нарастить бизнес более чем на 2 трлн руб., до более чем 5 трлн руб. ●