

«ФОРМИРУЕТСЯ УСТОЙЧИВЫЙ СПРОС НА „УМНЫЕ“ ИНВЕСТИЦИИ»



За последние кварталы управляющие компании добились значительного роста числа клиентов и объема инвестированных ими средств. В беседе с «Деньгами» генеральный директор УК «Альфа-Капитал» **Ирина Кривошеева** рассказывает о главных трендах на рынке и о развитии бизнеса в год пандемии.

ейчас уже можно подвести предварительные итоги уходящего года для отрасли и «Альфа-Капитала». Как вы их оцениваете?

— В течение ряда месяцев мы наблюдали притоки средств практически по всему периметру продуктов, особенно в сегментах, ориентированных на клиентов-физлиц, что, очевидно, выведет индустрию к историческим рекордам по ряду ключевых показателей. В «Альфа-Капитале» активы под управлением на конец третьего квартала превысили 600 млрд руб., увеличившись за 12 месяцев в полтора с лишним раза, а количество уникальных клиентов за период с января по октябрь возросло на 41%, количество счетов преодолело отметку в 350 тыс. Таким образом, высокосный 2020-й оказался для отрасли в чем-то годом парадоксов: с одной стороны, болезненные для экономики последствия пандемии, локдауны и падение цен на сырье, с другой — быстрое восстановление и дальнейший рост фондовых рынков, отчасти благодаря мощным монетарным стимулам мировых центробанков, и одновременно настоящий бум частных инвестиций, в том числе в России...

— Чем вызван, по-вашему, этот бум и как долго он продлится?

— Люди начинают обращать внимание на возможности фондового рынка на фоне снижения процентных ставок по депозитам и усиления сберегательных тенденций, которые характерны для кризисов. Причем не может не радовать, что достаточно многие осознанно выбирают для себя готовые финансовые решения, предлагаемые управляющими компаниями, вместо того чтобы пытаться торговать на бирже самостоятельно и с высокой вероятностью повторять некоторые типичные, по мнению экспертов, ошибки новичков. Наверное, как раз один из уроков уходящего года для всех нас заключается в том, что нужно стараться сберечь, накапливать и инвестировать, в частности через продукты управляющих, чаще задумываться о завтрашнем дне и защите своих сбережений, поэтапно формировать «подушку безопасности» для себя и своих близких. Надеюсь, что спрос именно на «умные» инвестиции будет устойчивым, мы же, со своей стороны, постараемся приложить максимум усилий, чтобы его развивать.

— Отразился ли на розничном бизнесе всеобщий выход в онлайн во время пандемии?

— Весной во многом благодаря многолетнему курсу на цифровизацию нам удалось оперативно адаптировать к новой реальности как внутренние процессы, причем без ущерба для качества, так и коммуникации с клиентами. Мы предложили частным инвесторам еще больше продуктов, доступных без посещения офиса. Все это способствовало получению ощутимых цифр по онлайн-бизнесу: даже без учета результата последних месяцев года рост активов в этом сегменте превысил 109% — до 11,5 млрд руб., а число пришедших исключительно по онлайн-каналам клиентов увеличилось до отметки в 100 тыс.

Розница в целом демонстрирует достаточно убедительные результаты. Так, доля компании на рынке ПИФов в сентябре достигла 18% — это максимум в нашей истории при целевом показателе на текущий год в 16,5%. Паевые фонды «Альфа-Капитала» вышли на первое место по объему привлечений в третьем квартале, в то же время на рынке ИИС удалось увеличить долю и переместиться с четвертого на второе место по сравнению с конкурентами.

— Какие стратегии чаще всего выбирают инвесторы?

— С начала года аудитория поделилась на три сопоставимые по размеру группы. Часть клиентов восприняла весеннее падение рынков как окно возможностей для приобретения дешевеющих активов — такие инвесторы могли хорошо заработать, особенно на акциях технологических компаний. Другую группу составляли более осторожные клиенты, которые зачастую переходили к инвестициям от депозитов и предпочитали минимизировать риски. Они тоже могли получить хорошие доходности, скажем, вкладывая в паевые фонды валютных еврооблигаций или инвестируя в золото. Наконец, какая-то часть клиентов пережидала кризис

преимущественно в кэше, опасаясь еще одного всплеска волатильности на фоне выборов в США. Теперь, когда этот фактор сходит на нет, такие клиенты могут воспользоваться интересными вариантами входа в рынок — например, путем покупок так называемых акций стоимости с существенным потенциалом роста.

— Какие каналы привлечения клиентов использует компания?

— В целом мы разделяем точку зрения сторонников омниканальной системы дистрибуции, поскольку только она позволяет варьировать форматы коммуникаций с учетом особенностей продукта и предпочтений клиента. Развиваем традиционные собственные прямые продажи через инвестконсультантов, в том числе в регионах, продажи через сеть отделений и цифровые ресурсы Альфа-банка, через партнеров из числа других банков и брокеров, особенно в части дистрибуции биржевых фондов. Существенный вклад вносят сайты и мобильное приложение «Альфа-Капитала» и наших партнеров-агентов, включая телекомы: сейчас в работе несколько проектов.

— Появилось ли что-то новое в вашей продуктовой линейке?

— Да, в этом году компания предложила клиентам ряд новаций, среди последних — стратегия целевых инвестиций «Альфа Мой Капитал», работающая на базе ИИС и ДУ. Продукт предназначен для достижения финансовых целей к определенной дате и прекрасно вписывается в идеологию «умных» инвестиций. Его преимущество помимо налоговых льгот — регулярная ребалансировка портфеля управляющими: по мере приближения к целевой дате снижается доля рискованных активов, а доля защитных растет.

Замечу, что мы всячески поддерживаем и инициативу Банка России по созданию ИИС нового третьего типа, которые тоже могут стать эффективным механизмом формирования долгосроч-