

банк

«Люди распробовали альтернативные вклады и инструменты, и этот тренд уже не развернуть»

О новых продуктах, искусственном интеллекте и амбициях на рынке автострахования в интервью „Ъ“ рассказывает член правления, старший вице-президент, руководитель блока «Управление благосостоянием» Сбербанка **Наталья Алымова**.

— тенденции —

— По итогам 2020 года общее число частных инвесторов в стране выросло до 9,9 млн человек — это рекорд. С чем связан рост интереса к инвестициям?
— Ответ очевиден: снижение ставок по вкладам. Есть многократно проверенный на различных рынках бенчмарк: как только среднерыночная ставка по вкладам снижается до 3,5%, люди начинают искать альтернативы. Мы сейчас находимся как раз рядом с этим значением. Рост интереса к инвестициям мы видим на клиентской базе Сбера: число клиентов, открывших инвестиционные продукты блока «Управление благосостоянием», в 2020 году выросло на 74%.

— А если ЦБ возьмет курс на повышение учетной ставки?
— Возможное повышение учетной ставки и, соответственно, ставок по вкладам кардинально ситуацию не изменит. Люди распробовали альтернативные вклады и инструменты сохранения и преумножения средств, и этот тренд уже не развернуть.

— Какие инвестиционные инструменты для частных лиц сейчас наиболее востребованы?
— По итогам прошлого года — паевые инвестиционные фонды (ПИФ). Это простой и прозрачный инструмент с понятным способом формирования доходности. У нас самый большой объем ПИФов (открытых и биржевых) на рынке: 216 млрд руб. С прошлого года активно растет спрос на биржевые ПИФы (БПИФ): их объем увеличился с 12,2 млрд до 53,7 млрд руб. При этом, я уверена, потенциал БПИФов еще полностью не раскрыт. Рост интереса к инструментам пассивного инвестирования — не только российский, но и общемировой тренд.

Следующий по популярности инвестиционный инструмент — доверительное управление. Это более сложный продукт, порог входа в него выше, поэтому его доля в нашем портфеле меньше, чем ПИФов. Растет интерес и к валютному доверительному управлению, поскольку ставки по валютным вкладам остаются очень низкими.

— По итогам 2020 года суммарные сборы «Сбербанк страховые жизни» упали на 30,8%, при-

чем самое большое падение показало инвестиционное страхование жизни (ИСЖ). Планируете ли его возродить?
— Снижение объемов ИСЖ — наше осознанное решение. Это не продукт естественного спроса, и подходить он далеко не всем. Но мы продолжим его развивать, поскольку длительное инвестиционное страхование — хорошая история. С начала года мы наблюдаем рост интереса к ИСЖ — даже притом, что это не самый высокодоходный инвестиционный продукт на рынке. Сейчас мы ждем финальных указаний от ЦБ о том, кому и с какими ограничениями будет доступно ИСЖ, и параллельно готовим целую серию инвестиционных и накопительных страховых программ.

Мы пристально следим за клиентской доходностью, потому что даже по таким продуктам она должна быть не хуже, чем по вкладам.
— Давайте перейдем к теме пенсионных накоплений. Возможность по управлению пенсионными средствами сейчас сильно ограничена — как в таких условиях сформировать качественный пенсионный план?
— Мы поддерживаем инициативу регулятора по введению гарантированного пенсионного плана (ГПП) как возможного плавного отказа от накопительной части пенсии и перевода ее в негосударственную пенсию. Мы рассчитываем, что законодательство о ГПП будет принято в ближайшее время. Но и в действующей парадигме у нас, конечно, есть инструменты для самостоятельного формирования будущей пенсии, и мы наблюдаем взрывной рост интереса к этим программам.

Индивидуальный пенсионный план (ИПП), который мы запустили два года назад, сейчас показывает экспоненциальный рост как в цифровых, так и в физических каналах продаж. Мы создаем в «СберБанк Онлайн» пенсионную витрину, где каждый сможет увидеть размер своей будущей государственной пенсии и, если захочет ее увеличить, подключить себе ИПП. Рассчитываем, что наша витрина подтолкнет людей к долгосрочному пенсионному накоплению, ведь сейчас средства чаще направляются в короткие инструменты: планировать на 15–30 лет вперед люди пока не привыкли.



— Когда произойдет перелом и мы начнем планировать в долгу?
— У меня нет готового ответа на этот вопрос. Наша задача — помочь: научить грамотно обращаться с финансами, вовремя подсказать, стимулировать разумное потребление. Для этого мы развиваем сервисы управления личными финансами — нативные и правильно встроенные в клиентский путь, когда от пользователя не требуется никаких усилий, потому что все уже сделано за него. Такие сервисы помогают понять, на что тратятся деньги и в каком размере, установить персональный бюджет, чтобы не тратить лишнего, сформулировать личные цели и накопить на них в комфортные сроки.

Эти сервисы уже очень популярны у наших клиентов. Количество активных ежемесячных пользователей составляет 17 млн — это немало даже на фоне общего числа активных пользователей «СберБанк Онлайн» в 66 млн человек. Естественные сервисы управления финансами — с элементами дисциплины, мотивации, социализации — это общемировой тренд. И это часть нашей стратегии на рынке массовых инвестиций.

— Вы говорили, что на рынке сейчас нет универсального решения для управления личными финансами и ваша цель — такое решение создать. Каким оно будет и когда мы сможем его увидеть?
— Универсальное решение должно охватывать весь спектр управления финансовым потоком. Это анализ финансов, помощь в оптимизации

расходов и правильном распределении свободных средств в накопления и инвестиции: часть на то, чтобы заработать, часть — чтобы сохранить, часть — на пенсию. Далее по мере роста капитала решение должно оказывать помощь в преумножении средств и так далее. Такие услуги по отдельности уже представлены, особенно на западных рынках. Все крупнейшие банки этим занимаются, плюс появляется много новых финтех-проектов. Есть добрые решения и в России, но чтобы все услуги были в одном месте — такого пока нет. И мы эту платформу создаем. Многие из перечисленного уже реализовано, а весь функционал будет доступен до конца 2023 года.

— В Стратегии 2023 указано, что вы делаете ставку на сотрудничество с другими участниками экосистемы Сбера. Экосистема постоянно растет, появляются новые участники. Есть ли направления, которые пока не охвачены экосистемой, но вам были бы полезны для сотрудничества? Чего не хватает?
— Учитывая, что Группа Сбер идет в e-commerce, перед нами открывается такое поле для фантазии, что сложно сказать, чего еще нам не хватает. Страхование комплексно ко всему, что есть в экосистеме. Во многие проекты мы уже встроены, но, чтобы охватить все, нам еще работать и работать.

— Какие новые цифровые продукты планируете в 2021 году?
— Все продукты, которые мы запускаем в 2021 году, будут цифровыми.

Если говорить о новых продуктах, то в этом году наша основная история — автострахование и ДМС.

— Рынок автострахования новый для Сбера, но родной для конкурентов. Когда получите лицензию, что сможете предложить клиентам, чтобы они купили полис ОСАГО в Сбере? Или рассчитываете на силу бренда?
— Бренд Сбера на страховом рынке пока не такой сильный, как на банковском, но мы работаем над этим. Собственную лицензию на ОСАГО мы рассчитываем получить до конца года, но наш маркетинг по автострахованию, в котором сейчас присутствуют 12 крупных страховых компаний, сохранится и после этого. Также в ближайшее время выведем ОСАГО во всю сеть отделений Сбербанка.

Что мы точно сделаем на своей лицензии — это полностью цифровое ОСАГО. Я имею в виду не только оформление полиса (этим сейчас никого не удивишь), но и все, что происходит потом, включая урегулирование убытков. По цене в ОСАГО выделиться сложно, поэтому будем конкурировать сервисом, создавая лучший клиентский опыт.
— Госдума приняла в первом чтении законопроект, который запрещает продавать сложные финансовые продукты неквалифицированным инвесторам. Как оцениваете эту инициативу?
— Рынок не смог самостоятельно найти баланс того, в каком объеме и виде неподготовленным инвесторам продаются сложные структу-

рные продукты, поэтому вмешался регулятор. Запрет как таковой мы не поддерживаем, но правила и ограничения нужны. Если вчерашний вкладчик оформит сегодня инвестиционный продукт, в котором не разбирается, и в итоге останется разочарованным, больше на этот рынок он не вернется.

С начала года мы ввели паспорта СберКИИ для структурных финансовых инструментов и постепенно распространяем эту практику на другие инвестиционные продукты: паевые фонды, продукты с доверительным управлением, инвестиционное страхование жизни. В паспортах мы будем раскрывать все ключевые характеристики продуктов: комиссии, уровень риска, потенциальная доходность при различных сценариях. Клиенты смогут не только оценить продукты с точки зрения ожидаемой доходности и уровня риска, но и сравнить их друг с другом. В этом и заключается основная задача паспортов продуктов — помочь клиенту по понятным, единым метрикам выбрать оптимальный для себя продукт из всего многообразия вариантов, которое сейчас предлагает рынок. Со второго квартала паспорта будут доступны во всех каналах.

— В какие процессы вы уже внедрили искусственный интеллект?
— У нас уже много всего, что связано с искусственным интеллектом. Мы используем модели машинного обучения, прогнозируя траты клиентов. Скоро начнем давать рекомендации по оптимизации расходов, планированию бюджета, достижению финансовых целей. Начали переводить консультационные сценарии на голосовых помощников в «СберБанк Онлайн». В этом году голосовые ассистенты начнут работать не только с консультационными сценариями — мы переведем в голос и активные операции. Человек сможет спросить: «Сколько у меня денег?», «Сколько я вчера потратил?», «Когда заканчивается договор страхования?».

В этом году заработает страховой конвейер — аналог кредитной фабрики для страхового бизнеса. Конвейер позволит оперативно принимать решения по заявкам на страхование и предлагать клиентам индивидуальные обоснованные тарифы. Также работаем над внедрением компьютерного зрения в рисковом страховании. Расчет и урегулирование убытков по фотографии — мечта любого страховщика.

В 2020 году мы внедрили искусственный интеллект примерно в четверть наших процессов, в этом году увеличим покрытие вдвое. Задача до конца 2023 года — внедрить AI во все процессы блока.

Записала Мария Рыбакова

Банки России*. Основные показатели по состоянию на 1 января 2021 года. (Продолжение. Начало на стр. 14)

Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦФА» специально для „Ъ“.

№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов, (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Чистая прибыль (млн руб.)	Средства физлиц (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты физлицам (млн руб.)	Изм. (%)				
63	«Центртрейд»	Москва	170306	0,0	34653	32	-0,3	3273	34	4893	129	29,4	17774	13,0	1056	139	-7,3
64	Экспобанк	Москва	100194	29,7	17020	60	45,4	34699	31	51484	45	33,0	69928	54,4	30303	44	25,4
65	Мидлэо Банко (Москва)	Москва	88215	3,1	18427	55	4,1	809	81	97	304	11,0	35256	-12,0	0	332	-42,9
66	СКБ-банк	Екатеринбург	88096	-2,1	7647	95	-3,8	917	72	54659	41	-9,5	9193	-60,2	10321	63	-54,0
67	«Соко»	Москва	86988	-14,9	11225	77	-9,2	286	127	31413	59	-25,3	49577	-6,4	16040	58	-6,0
68	Запсибкомбанк	Тюмень	86920	-40,0	67707	58	19	2184	45	50572	46	-37,1	63398	-26,8	54731	34	-11,5
69	Росгосстрах-банк	Москва	85609	88,9	16283	63	50,5	-4983	359	22867	66	-7,4	67652	427,8	52803	35	387,6
70	Эн-Эс-Би-Си банк (РР)	Москва	82530	-0,1	10925	79	-5,2	941	69	0	329	-	4168	-63,5	0	334	-
71	Эн-Ю-Эф-Ди банк (Евразия)	Москва	81538	14,0	22011	47	4,4	924	70	0	329	-	15915	-47,9	0	334	-
72	Приморьбанк	Владивосток	79885	25,2	10273	81	15,6	1655	52	39401	51	10,4	49500	9,0	18451	54	4,2
73	Коммерцбанк (Евразия)	Москва	79731	35,2	11388	75	7,2	894	75	0	329	-	16379	-22,6	0	334	-
74	АиБИС-банк	Москва	79194	34,3	19987	49	3,5	717	87	40	312	0,8	19370	-11,5	0	330	-55,9
75	Султано Млчи Рус банк	Москва	76694	2,1	16548	62	4,4	232	132	0	329	-	15395	-10,4	0	334	-
76	Банк оф Чайна	Москва	76037	77,6	16587	61	99,5	674	91	2355	173	-1,0	5652	-30,7	0	334	-100,0
77	СДМ-банк	Москва	75719	4,5	10212	82	5,7	1211	60	40110	50	-0,9	15534	-1,7	2013	112	7,6
78	«Илтея»	Москва	75741	17,2	14182	70	7,0	-12	299	11875	90	-21,5	49199	-15,3	1685	107	-7,1
79	Тойота-банк	Москва	75318	-2,5	12945	73	10,3	1098	63	1648	188	6,6	65538	-6,5	64924	31	-1,3
80	«Левобережный»	Новосибирск	75092	8,6	10406	80	15,3	1892	49	40941	49	3,3	44774	3,5	25199	49	7,6
81	СЗБ-банк	Санкт-Петербург	74358	53,6	5975	108	13,5	784	82	1	321	-87,7	7865	-22,4	14	313	-82,0
82	Мелкомбанк	Камени-Уральский	72711	1,2	19252	51	1,9	1298	58	18738	57	9,3	26193	12,9	1705	116	-10,4
83	БКС-банк	Москва	71491	-1,4	7273	97	-1,6	440	107	34476	71	13,2	10242	4,9	381	183	7,4
84	СГБ	Вологда	65440	11,7	5447	114	6,0	574	99	15631	76	-12,7	21524	5,6	10546	62	-2,6
85	Фора-банк	Москва	60524	13,9	8825	90	17,8	1025	65	34678	56	16,3	33919	13,0	3457	92	-8,8
86	КЗБ Экономбанк	Москва	59722	206,7	4874	122	329,0	174	146	0	329	-	1544	354,8	3	324	-
87	«Солidarность»	Самара	59347	48,1	19091	52	56,5	-932	351	29393	61	20,6	26244	63,8	6286	70	58,7
88	Челябинскбанк	Челябинск	58167	11,6	9187	87	11,6	1111	62	29442	60	5,8	20190	-0,8	5477	77	9,2
89	«Кредит Армия» КИБ	Санкт-Петербург	57696	26,8	13189	72	10,9	244	130	0	329	-	22304	-0,8	0	334	-
90	Киви-банк	Москва	57620	-5,0	12387	74	23,0	6401	23	6510	117	-66,2	971	-89,1	13	315	-99,8
91	«НП Париба»	Москва	56795	32,0	11265	76	9,3	623	96	0	325	-47,9	11792	132,6	0	334	-
92	«Мехфинансбанк»	Москва	56194	22,2	7969	93	30,1	546	102	21638	67	16,7	8550	-23,7	654	161	-26,2
93	Челиндбанк	Челябинск	54980	1,5	9920	84	6,6	862	76	32208	58	-0,7	26050	-3,2	12538	60	-3,0
94	Газэнергобанк	Калуга	53004	28,1	-284	352	-	-1042	352	20484	69	1,0	34062	33,6	3944	87	-1,3
95	«Объединенный капитал»	Санкт-Петербург	52444	26,1	7926	94	9,8	633	92	28964	62	56,3	4913	17,0	661	158	-21,3
96	Фолксваген Банк Рус	Москва	52366	9,2	15287	66	6,8	562	100	0	329	-	42813	20,9	35665	41	5,1
97	БМВ-банк	Москва	52207	13,5	5302	115	22,0	629	94	0	329	-	4929	13,5	41560	39	14,4
98	Голдман Сакс банк	Москва	48808	71,9	6252	105	34,1	1777	51	0	329	-	0	-100,0	0	334	-
99	Генбанк	Симферополь	44926	5,9	-4857	356	-	728	86	18395	72	-7,9	8033	31,3	5668	76	23,8
100	Дж.П.Морган Банк Инт.	Москва	42943	15,3	30559	36	2,7	1356	57	0	329	-	0	0	0	334	-
101	Балтвестбанк	Санкт-Петербург	42491	-21,9	-18789	358	-	-5483	360	3389	152	-54,0	26745	-15,9	17052	56	4,8
102	Дальневосточный банк	Владивосток	39819	12,1	9161	88	11,5	827	78	14921	79	6,7	18100	-3,4	7234	66	-9,4
103	«Колдо Урала»	Екатеринбург	39522	7,4	5759	111	-0,3	959	68	20653	68	2,0	9726	-0,7	6181	72	4,6
104	Арсенбанк	Москва	39419	-11,1	3702	134	-1,6	494	103	7759	10	145,8	5441	6,9	936	145	-7,3
105	ПСКБ	Санкт-Петербург	39119	20,2	3235	138	-7,6	391	113	10482	94	23,9	3900	-1,8	551	168	-14,2
106	Энерготрансбанк	Калининград	39012	-21,3	5576	113	8,5	270	128	9072	101	4,4	9118	9,0	2335	106	29,9
107	Кредит Урал банк	Малмыгорск	37814	13,1	5225	118	-4,5	292	125	24071	63	10,4	15219	0,2	12051	61	8,9
108	Интерпроресбанк	Москва	37320	10,8	5074	121	-16,3	699	88	20208	70	23,9	17645	21,6	1909	114	28,0
109	«Приморье»	Владивосток	35259	4,2	3155	142	2,4	403	112	23689	64	0,7	9732	6,7	1312	124	8,8
110	Татсоцбанк	Казань	34744	69,3	9069	89	7,1	602	97	6905	115	0,1	11069	16,4	3134	97	28,5
111	Быстробанк	Ижевск	34334	-9,4	4234	127	7,1	913	73	23085	65	-9,4	19270	1,5	20370	52	-1,3
112	«Держав»	Москва	33872	-5,0	8367	91	8,0	1500	55	2444	171	-3,2	5055	14,7	3332	93	-1,4
113	МСБ-банк РУС	Москва	33227	7,6	4329	125	6,7	752	84	569	235	3,8	27678	-0,6	26104	48	-4,4
114	НС-банк	Москва	32502	-1,0	5803	110	2,6	164	148	14676	81	-5,9	8610	-33,0	1214	130	28,5
115	Ланта-банк	Москва	31825	37,8	2302	156	7,2	311	122	15463	77	46,3	5925	-13,0	917	147	-11,7
116	Саровбизнесбанк	Саров	31280	-35,8	8105	92	9,3	675	90	16762							